



Teoría Económica

Textos Básicos

II

Cándido González Pérez
Compilador

Teoría Económica *Textos Básicos* II

Cándido González Pérez



Centro Universitario de Los Altos

Teoría Económica

Textos Básicos

II

Cándido González Pérez
Compilador



DIRECTORIO

- Dr. Víctor Manuel González Romero
Rector General
 - Dr. Misael Gradilla Dany
Vice Rector Ejecutivo
 - Lic. José Trinidad Padilla López
Secretario General
 - Mtro. Salvador Acosta Romero
Coordinador General Académico
- Centro Universitario de Los Altos*
- Lic. Rodolfo Gutiérrez Zermeño
Rector
 - Mtro. Cándido González Pérez
Secretario Académico
 - Lic. Jaime Gabriel Hernández Ortega
Secretario Administrativo

COMPILADOR :

Mtro. Cándido González Pérez

COORDINACIÓN GENERAL DE LA PUBLICACIÓN

Mtra. María Antonieta Hernández Solís

CAPTURA

Ana María Avila Jiménez

Susana Barba Sánchez

Marta Carbajal Macías

Margarita González Robledo

Adela Ibarra Martínez

IMPRESIÓN

Ing. Manuel López López

Ing. José Luis A. Santilán Gutiérrez

José Raúl Pérez Aceves

Olimpia Jesús de la Torre Navarro

Ma. Gloria González Franco

PRESENTACIÓN

“Yo el lápiz: mi árbol genealógico”

Si tuviéramos que describir de qué trata la economía, la siguiente narración, bien pudiera ser su semilla.

Un precioso cuento titulado “Yo, el lápiz: mi árbol genealógico según fue narrado a Leonard E. Read” muestra claramente cómo el intercambio voluntario hace posible que millones de personas cooperen entre sí.

El señor Read (culto, instruido, mordaz), en la voz del “lápiz de grafito, el típico lápiz de madera tan conocido por todos los chicos, chicas y adultos que saben leer y escribir”, empieza su cuento con la fantástica afirmación de que *“ni una sola persona [...] sabe cómo fabricarme”*.

Prosigue entonces explicando todo lo necesario para fabricar un lápiz. Primero, se obtiene la madera del árbol, “un cedro de fibra recta que crece en el norte de California y Oregón”. Cortar el árbol y transportar los troncos hasta la vía muerta del ferrocarril requiere “sierras y camiones y sogas y [...] muchos otros pertrechos”. En su fabricación, toman parte muchas personas y un sinnúmero de técnicas: en “la extracción de mineral, la obtención de acero y su conversión en sierras, ejes, motores; el cultivo del cáñamo y su paso por todas las etapas hasta llegar a ala sogas pesadas y resistentes; los campamentos de los obreros con sus

camas y comedores [...]. Incalculables miles de personas han intervenido en cada taza de café que beben los leñadores”.

Y de ese modo el señor Read continúa explicando el transporte de los troncos al aserradero, la sierra mecánica que convierte los troncos en tablillas, y el transporte de las tablillas desde California hasta “Wikes-Barre, en donde fue manufacturado precisamente el lápiz que narra el cuento. Y hasta aquí sólo tenemos la madera exterior del lápiz. La mina es de grafito extraído en Ceilán, y debe someterse a complicados procesos. El trozo de metal que hay cerca del extremo superior del lápiz es talón. “Piense en todas las personas - dice - que trabajan en la minería del cinc y del cobre y en todos lo que tienen la maquinaria precisa para transformar estos productos dela naturaleza en brillantes láminas de latón”.

Lo que llamamos goma de borrar no es tal goma. El señor Read nos aclara que el caucho sólo se emplea para ligar sus componetes y que la goma de borrar se hace realmente con un producto parecido al caucho, que se obtiene por medio de la reacción entre el aceite de semilla de colza de las Indias Orientales Holandesas (actualmente Indonesia) y cloruro sulfúrico.

Después de todo esto el lápiz pregunta: “¿Acaso hay alguien que se atreva a negar la afirmación que hice al empezar mi cuento, de que ni una sola persona sobre la Tierra sabe cómo fabricarme?”.

Ni un solo individuo entre los miles que toman parte en la fabricación del lápiz llevó a cabo su tarea porque quisiese un lápiz. Algunos no han visto nunca un lápiz y no sabrían para qué sirve. Cada uno de ellos veía su trabajo como un medio para obtener los bienes y servicios que deseaba, bienes y servicios que hemos producido para obtener el lápiz que deseábamos. Cada vez que vamos a la tienda y compramos un lápiz, intercambiamos una pequeña parte de nuestros servicios por una parte infinitesimal de los que cada una de las miles de personas aportó, para fabricar el lápiz.

Es incluso más asombroso que éste llegase a fabricarse. Nadie que ocupase una oficina central dio órdenes a esos millares de personas. Ninguna policía militar hizo cumplir unas órdenes, porque no fueron dadas. Quienes intervinieron en el proceso viven en varios países, hablan distintas lenguas, practican religiones diferentes, pueden, incluso, odiarse entre sí, pero ni siquiera estas diferencias impidieron su cooperación para fabricar un lápiz. ¿Cómo llegó, entonces, a producirse? Adam Smith nos dio la respuesta hace doscientos años.

Milton Friedman cita este cuento para ilustrar el complejo mundo de objetos, relaciones y personas que hace posible la producción, el comercio y el dinero.

Desde Adam Smith, el mundo y el comercio continúan evolucionando

en este volumen, se presenta una selección de textos correspondientes a un bloque histórico que abarca de 1927 a 1980 y cubre el período previo a la II Guerra Mundial hasta 1980, a partir de los trabajos de cuatro notables economistas.

John M. Keynes
"Teoría General del empleo, el interés y el dinero"

John K. Galbraith
"El dinero"
"La sociedad opulenta"

Milton Friedman
"Libertad de elegir"

Ludwing Von Mises
"Liberalismo"

La selección de estos trabajos estuvo pensada inicialmente para los estudiantes del 2o Semestre de la Carrera de Administración, a fin de que articularan los procesos Administrativos a la Teoría Económica, pero también esperamos que esta selección sea la puerta de entrada para el conocimiento de la economía para los estudiantes universitarios, independientemente de la carrera que se esté estudiando.

Lic. Rodolfo Gutiérrez Zermeno
Rector.

La Economía y su contexto

Marco Metodológico

La selección de una antología tiene mucho de subjetivo, ya que es difícil a nivel personal hacer una diferencia puntual entre lo que es importante y lo que nos gusta. Sin embargo es posible la labor de selección si estamos avisados de ello.

La presente selección de autores y trabajos en el campo de la teoría económica está pensada en función de los siguientes indicadores:

- Su ubicación en el primero y segundo semestre de administración.
- Su importancia como campo de conocimiento complementario a la administración.
- Su naturaleza cognoscitiva que es de un nivel complejo de conocimiento y abstracción.
- Su relación con el mundo real y la vida cotidiana.
- Su importancia como herramienta explicativa en los procesos económicos y políticos de la sociedad.

En este sentido el diseño de este segundo volumen abarca el trabajo de 4 científicos de la economía, y una selección mínima representativa de su trabajo.

Sin embargo, hemos considerado necesario además de proporcionar el material documental necesario, darle un marco que lo haga más comprensivo al estudiante, proporcionándole también los siguientes datos:

Inicialmente una introducción al trabajo que lo ubique como un trabajo excepcional en su momento; posteriormente en lo posible, los datos biográficos del autor que permitan su ubicación como persona en un momento histórico y en un lugar definido.

En este caso es digno de consideración que mientras Keynes fue inglés y súbdito de la Corona toda su vida; Friedman y Galbraith son americanos y Von Mises es austriaco y emigrado en Estado Unidos.

Así mismo creemos de importancia proveer una breve lista de los acontecimientos que acompañaron la 1ª publicación de cada libro, por cuanto nos da un retrato del mundo en lo histórico, económico y social en el cual el libro fue escrito y presentado. Creemos que también sería de interés para el grupo conocer y valorar los acontecimientos que ése momento se fueron dando en México, lo dejamos a la discreción del maestro.

En cuanto a los acontecimientos contemporáneos a cada trabajo, es interesante hacer notar que el trabajo de Keynes "Teoría general del empleo, el interés y el dinero", se genera en la experiencia de la postguerra y sale en 1936, a la sombra de la II Guerra Mundial y en los inicios de la Guerra Civil Española.

John K. Galbraith escribe su trabajo, "La Sociedad Opulenta" en 1958, en la época más floreciente de la economía de Estado Unidos, con el Presidente General héroe de la II Guerra

Mundial Dwight Eisenhower; mientras su libro "El Dinero", en 1975 tiene como marco el desastre de Watergate, la renuncia de Richard Nixon, y la gran crisis petrolera que organizara la OPEP (La Organización de Países Exportadores de Petróleo).

El trabajo de Milton Friedman "Libertad de elegir", aparece en 1979-1980 en que Estados Unidos toma un papel mas determinante y agresivo en la economía y política mundial; con la aparición de "Solidaridad" el sindicato polaco, las amenazas y represalias estadounidenses en la URSS, Cuba y El Salvador; y las presidencias de Carter y Ronald Reagan.

Finalmente, Ludwig Von Mises, es quizá el trabajo mas discutido de los últimos años, aunque "Liberalismo" se publicó en 1927 en Alemania 1962 en inglés en Estados Unidos y al español hasta 1977.

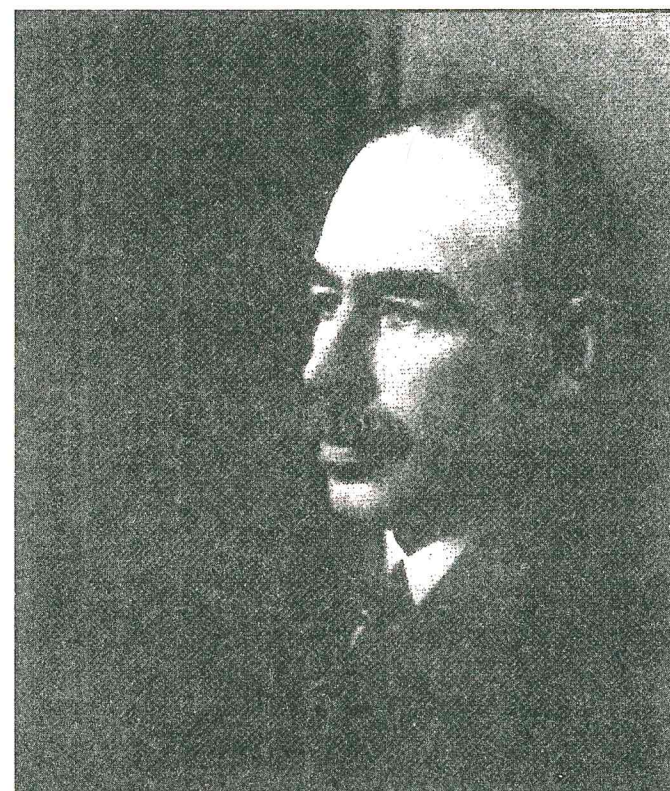
También es oportuno mencionar que los tres primeros fueron asesores en economía de sus respectivos gobiernos y todos ellos distinguidos profesores universitarios; de ahí que en ellos se note el interés del docente universitario por no solamente exponer sino explicar.

Cándido González Pérez

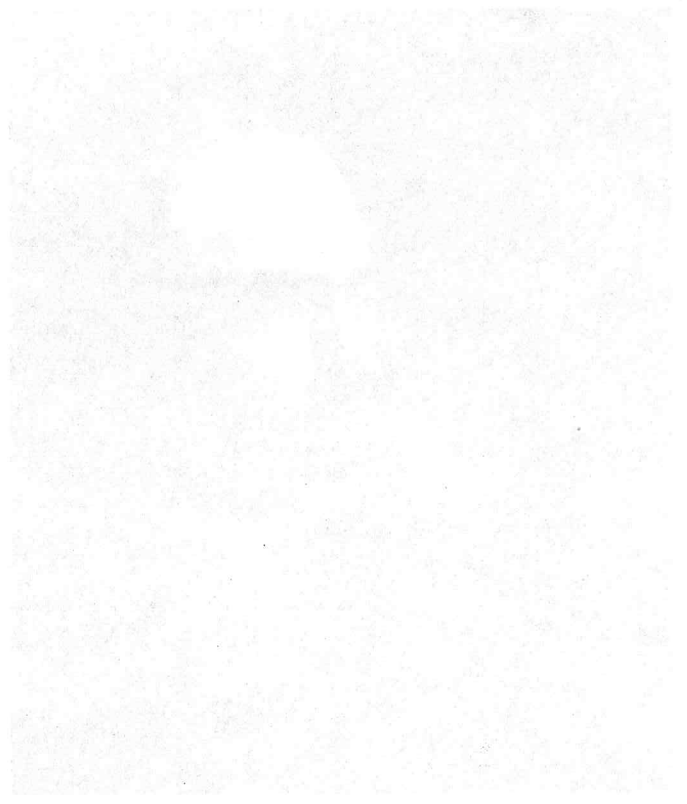
INDICE

	PAG
-PRESENTACIÓN	
- La Economía y su Contexto Marco Metodológico.	
-JOHN MAYNARD KEYNES	
• Crítica de la Economía Clásica. Introducción	01
• Datos Biográficos	05
• El autor en el Tiempo	07
• Acontecimientos Contemporáneos	09
"Teoría general del empleo, el interés y el dinero"	11
• Los postulados de la Teoría Económica Clásica.	11
• Los Principios de la Demanda Efectiva	24
-JOHN KENNETH GALBRAITH	
• Introducción.	31
• Datos Biográficos.	35
• Acontecimientos Contemporáneos	39

	PAG
"El Dinero"	
• Cap. XI La Caída ..	41
• Cap. XII La Inflación Final	51
"La Sociedad Opulenta"	
• Cap. XIV La Inflación	65
-MILTON FRIEDMAN	
• Introducción	77
• Datos Biográficos	87
• Acontecimientos Contemporáneos	89
"Libertad de Elegir"	
• Cap. I El Poder del Mercado	91
• Cap. IX El Remedio a la inflación	117
-LUDWIG VON MISES	
• Nota del Editor	149
• In Memoriam	151
• Acontecimientos Contemporáneos	153
"Liberalismo"	
• Introducción	155
• Cap. I Los Fundamentos de la Política Liberal	169



JOHN MAYNARD KEYNES
(1883-1946)



JOHN MAYNARD KEYNES
(1883-1946)

John Maynard Keynes 1883 – 1946

- Introducción
- Cronología
- Acontecimientos contemporáneos a la 1ª edición

"CRITICA DE LA ECONOMÍA CLÁSICA"

- Teoría General 47
- Los Postulados de la Teoría Económica Clásica 48
- Los Principios de la Demanda Efectiva 68

1964 : D. C. Heath y Company
Boston. (Mass). Editorial
Sarpe. 1983 en español.
Madrid.

Colección :
Los Grandes Pensadores.

INTRODUCCIÓN

Critica de la Economía Clásica

Keynes es, sin duda, el economista de mayor influencia política y social del siglo XX. Su obra central, la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* - de la que forma parte *Critica de la economía clásica* -, se aparta radicalmente de la ciencia económica tradicional en un punto clave: la llamada *ley de Say*. Esta ley, según la cual no puede existir un exceso de producción en relación a la demanda, supone que la tendencia natural del capitalismo consiste en corregir automáticamente los desajustes periódicos del sistema. En verdad, la *ley de Say* constituía un dogma tiránico, que había obligado a la mayoría de los economistas de comienzos del siglo a negar la evidencia del más formidable y espantoso fenómeno económico que el mundo había registrado hasta entonces: la crisis de 1929 y su secuela de millones de parados. Contra el dogma establecido, Keynes demostró que en el sistema económico capitalista puede darse, y de hecho se da, una situación permanente en que los factores productivos no son utilizados en todo su potencial. Mientras la ciencia ortodoxa se empeñaba en decir, desdeñando todos los datos de la realidad histórico-social, que las fases inflación-deflación (esta última con su secuela de conflictos sociales) constituían fenómenos pasajeros

susceptibles de ser corregidos automáticamente por las sociedades prósperas, Keynes mostró que el sistema no podía regenerarse por sí mismo si no mediaba la voluntad política del estado y su intervención directa en la economía global de un país. Al destruir la *ley Say*, Keynes liberó a la ciencia económica de una rémora que le impedía operar sobre la realidad histórica y comprender aspectos fundamentales del sistema económico capitalista en las naciones más avanzadas del mundo. Keynes-dice el economista norteamericano Paul M. Sweezy (*Science and Society*, octubre 1946)- reformó "la teoría económica neoclásica, poniéndola de nuevo en contacto con la realidad de la que se había ido apartando progresivamente desde mediados del siglo XIX". A partir de la aparición de la *Teoría General...*, la economía pasa a ser una ciencia positiva, cuyos conocimientos pueden ser constantemente sometidos a comprobación, a la prueba empírica.

El núcleo del pensamiento económico de Keynes admite ser explicado así: en una economía capitalista desarrollada, la inversión global determina el volumen de la renta; al mismo tiempo determina también el nivel de ahorro y el tipo de interés. Esta inversión depende de lo que Keynes describió como *eficiencia marginal del capital*. Mientras el consumo muestra tendencia a permanecer estable a lo largo de ciertos períodos, el volumen de inversión tiene grandes oscilaciones que determinan las fluctuaciones del empleo y de la renta global de un país. Así la *eficiencia marginal del capital* depende de las

expectativas que los empresarios tengan sobre el futuro inmediato; cuando, en una situación de crisis prolongada, estas expectativas son pobres, las inversiones tienden a reducirse y a generar la aparición de grandes ejércitos de mano de obra sin empleo. Para Keynes, las leyes internas del capitalismo eran incapaces de corregir esta tendencia; para el mantenimiento del nivel necesario de inversiones era necesario, en los países avanzados, que el estado generara empleo por medio del gasto público.

El modelo propuesto por Keynes establece que el empleo y la renta dependen de la demanda global; el paro hace su aparición cuando existe una demanda insuficiente; si los tipos de interés son superados por la eficiencia marginal del capital, los empresarios ampliarán el volumen de sus inversiones, lo que redundará en un aumento del empleo y, consecuentemente, de la producción y de la renta global. Keynes mostró que el sistema capitalista no tiene seguros para sus propias tendencias tanáticas, para sus períodos de deflación; en la *Teoría general* ... y en las obras posteriores, el economista británico subraya con fuerza el papel corrector que debe jugar el estado a través de una valiente política de déficit presupuestario. Al postular una intervención cada vez mayor del estado en los mecanismos de la macroeconomía, al apoyar la construcción de un fuerte sector estatal en la industria, Keynes se acercó a muchas posiciones defendidas por el socialismo. Pero el socialismo de Keynes no quería deberle nada a Marx

ni al materialismo dialéctico: «¿Cómo pudo aceptar una doctrina que adopta como Biblia, sin el menor asomo de crítica, un libro de economía completamente anticuado, que no sólo resulta científicamente falso, sino que además carece de interés y de aplicación en el mundo moderno?», declaró en 1931. Por otra parte, nunca dejó de advertir los peligros de una intervención estatal en los sutiles y a menudo desconocidos mecanismos de la economía capitalista; mostró ante los demasiado entusiastas del estatismo la bandera de peligro de un desaliento empresarial que conduciría a un descenso de la inversión. Tal vez en lo que Keynes coincide más con determinados sectores socialdemócratas es en el efecto universalmente bienhechor que adjudican a la redistribución de la renta. Al beneficiar a las capas más débiles - que tienen el mal gusto de ser mayoría -, esta redistribución contribuye al incremento del consumo y, por tanto, al de la demanda global.

El modelo propuesto por Keynes opera sólo (o al menos preferentemente) a corto plazo; el economista británico no entra en la discusión acerca de la legitimidad del sistema de producción que analiza: «No hay razón alguna para suponer que el sistema existente no emplea a la perfección los factores productivos de que dispone... Cuando de diez millones de hombres aptos para el trabajo y que quieren trabajar hay nueve millones con empleo, no hay motivos para pensar que el trabajo de estos nueve millones de hombres esté mal orientado», razona en la *Teoría general*... De la

misma manera, Keynes acepta como datos estáticos la cantidad y calidad de la fuerza de trabajo, el nivel tecnológico, la competencia entre empresas rivales, los mecanismos del consumo, la estructura social que determina el ingreso. Aunque constituyen variables importantes y determinan en última instancia el volumen de la ocupación y la renta global de un país, estos datos deben ser conocidos por el economista, pero no juzgados desde un punto de vista puramente moral.

El modelo de análisis económico desarrollado en la *Teoría general*... fue defendido por Keynes, a lo largo de tres décadas, y a menudo de manera muy brillante, a través del *Economic Journal*. Allí, con una conmovedora molestia, describió cuál había sido, a su juicio, su contribución a la ciencia económica: «Las ideas que he desarrollado de una manera tan laboriosa son extraordinariamente sencillas y deberían ser obvias. La dificultad reside no en comprender las nuevas ideas, sino en rehuir las viejas, que penetran hasta el último rincón del cerebro de aquellos que, como la mayoría de nosotros, han sido educados en ellas».

John M. Keynes

1883 En una modesta y cómoda casa del barrio universitario de Cambridge, en Harvey Road, nace John Maynard Keynes el 5 de junio. Es el primero de los tres hijos que tendrá John Neville Keynes, profesor de Economía en la Universidad de Cambridge.

1898 Keynes, que durante su infancia ha estado lejos de ser un buen estudiante, consigue una beca poco distinguida que le permite ingresar en el colegio de Eton.

1902 Ante la sorpresa de su familia, Keynes gana una beca de primera categoría para estudiar clásicos y matemáticas en el King's College de Cambridge.

1903 En el King's College, Keynes se convierte en discípulo predilecto de Alfred Marshall y se interesa por primera vez en las ciencias sociales contemporáneas. Es admitido en el grupo de Los Apóstoles, al que pertenecen Leonard Woolf, Lytton Strachey, Bertrand Russell y Saxon Sydney Turner, entre otros. Lectura de *Principia Ethica*, de George E. Moore, que le influirá durante largo tiempo.

1905 Keynes se gradúa en matemáticas; obtiene el puesto número doce de su promoción.

1906 Tras haberse preparado minuciosamente, bajo la dirección de

Marshall, el examen de ingreso al Civil Service, obtiene el segundo puesto entre 104 candidatos. No es aceptado en el cuerpo de profesionales al servicio del Tesoro británico. En cambio es admitido en el *India office* y se traslada a Calcuta, donde empieza a trabajar ese mismo año.

1908 Regresa de la India y obtiene el cargo de *fellow* en Cambridge. Es designado secretario del consejo de economía y política de la Universidad.

1911 Funda y dirige el *Economic Journal*, desde cuyas páginas polemiza con los principales representantes de la economía clásica. Frecuenta asiduamente el llamado « grupo de Bloomsbury », del que formaran parte sus amigos de Cambridge, Virginia Woolf y otras personalidades importantes de la vida literaria y artística de Gran Bretaña.

1913 Aparece *Moneda y Finanzas en la India*, que refuerza su ya considerable prestigio académico.

1915 Participa como delegado británico en la conferencia de paz en París, donde se discuten las deudas de los países vecinos en la Primera Guerra Mundial.

1919 Publica *Las consecuencias económicas de la paz*, donde afirma que las duras sanciones de guerra impuesta por los vendedores a Alemania no impedirán el resurgimiento del militarismo germano y, además, conducirán la economía mundial a un peligroso proceso de inflación. El libro

se convierte en inmediato en un *best-seller*.

1920 Agudas polémicas con los dirigentes de la economía británica, a través de *Economic Journal*, sobre la política de endeudamiento público. Renuncia a sus cargos públicos y decide dedicar todos sus esfuerzos a la actividad universitaria y a los estudios teóricos.

1921 Publica el *Tratado de probabilidades*.

1922 Primera ruptura con la economía clásica: en *Una revisión del tratado de Versalles* demuestra que el patrón oro constituye "una bárbara reliquia" y postula su suplantación.

1923 Publicación del libro *Un tratado de reforma monetaria*.

1925 Aparece *Consecuencias económicas de Winston Churchill*, análisis crítico de la política llamada a cabo por el ministro británico de Hacienda. Se casa con la joven y bella bailarina rusa Lydia Lopokova.

1926 Se edita *El fin del laissez-faire*. Comienza a redactar el monumental *Tratado del dinero*.

1930 Aparece el *Tratado ...*, que despierta gran interés en el mundo académico. Keynes se decide a trabajar en una teoría económica general.

1936 Aparece *Teoría general sobre el empleo, el interés y el dinero*, que da origen al surgimiento de una nueva ciencia de la economía. La obra se

convierte rápidamente en un éxito internacional.

1940 Keynes se ha convertido ya en el más influyente de los economistas europeos. Aparece *Cómo pagar una guerra*.

1942 Publicación de *Recursos del presupuesto nacional*, la última gran obra de Keynes.

1945 Keynes es designado representante británico en la conferencia de Bretton Woods, al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Recibe el título de lord. La delegación norteamericana consigue imponer sus puntos de vista en el tratado final, pero los especialistas de todo el mundo, incluidos los norteamericanos, dan la razón a Keynes.

1946 Es designado director del Banco de Inglaterra. Muere el domingo 21 de abril.

El autor en el tiempo

Antecedentes Aunque resulta difícil de negar la originalidad revolucionaria de la obra de Keynes, lo cierto es que ésta resultaría inexplicable fuera del contexto cultural anglosajón y del pensamiento económico tradicional, cuyo centro era - y en gran medida sigue siendo - la escuela de Cambridge. Keynes fue rigurosamente educado en la tradición de la ciencia económica inglesa, cuyos orígenes - como los del capitalismo - se remontan a las últimas décadas del siglo XVII. En los ciento cincuenta años que siguieron, la ciencia de la economía - o lo que hoy llamaríamos la economía política - gozó de una autoridad y de un prestigio enormes, que llegó a su culminación durante la época de David Ricardo (1772 - 1823). Sólo en la segunda mitad del siglo XX aparecen fisuras y heterodoxias en el interior de esa ciencia tradicional; para el propio Keynes, sólo es posible una definición del clasicismo en economía, y comprende a «aquellos que aportaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana, incluyendo a John Stuart Mill, a Marshall, a Edgeworth y al profesor Pigou».

Su época La ruptura con el saber clásico se produce cuando Keynes tiene que resolver no ya problemas académicos, sino encontrar respuestas

técnicas claras y rotundas para los problemas prácticos. Antes de ser un teórico que cambió las bases científicas de su disciplina, Keynes quiso ser ante todo un profesional competente. Esa es la raíz de su enfrentamiento con la opinión ortodoxa del Tesoro británico, cuyos altos funcionarios se negaban a conceder utilidad alguna al aumento del gasto público, del déficit fiscal. Para demostrarles el hecho, que hoy parece obvio, de que no existe ninguna inversión de capital que sea improductiva, Keynes emprendió una polémica que duró veinte años y en el curso de la cual tuvo que llevar a cabo una obra gigantesca, como es la *Teoría general...*, a fin de convencer a sus oponentes. Enfrentando al problema social del paro, Keynes razonó: « Si se anunciase que alguno de nuestros empresarios había decidido ampliar audazmente su negocio y derrochar un capital de 100 millones de libras en una nueva planta industrial, todos esperaríamos un gran aumento del nivel de empleo. Y evidentemente, tendríamos razón.» Pero la sensatez y el sentido común de estas propuestas fueron incapaces de persuadir a los altos funcionarios del Tesoro; ni siquiera a un número importante de economistas profesionales. Para aceptar las propuestas de Keynes, necesitaban que estuvieran inscritas en la estructura de una teoría global del empleo y de la actividad económica. Al advertir esto, Keynes se lanzó a redactar su obra principal, en cuyo texto se advierten las huellas de la polémica y de la prisa con que Keynes quiso concluirla.

Influencia posterior La influencia de Keynes en el pensamiento económico contemporáneo es incalculable. «La aparición de la *General Theory* cogió a muchos economistas de menos de 35 años con la inusitada virulencia de una enfermedad que, por primera vez, atacase y diezmasa una isla de los mares del Sur», constata el economista norteamericano Paul Samuelson.

En los quince años que siguieron a la publicación de ese libro, las teorías Keynesianas (la macroeconomía como objeto único de la ciencia, la definición, medida y determinación de la renta nacional y de las variables como el consumo, el ahorro y la inversión) se convirtieron en eje de los programas de enseñanza de la economía en todo el mundo, tras haberse impuesto en Estados Unidos. Los principales textos universitarios de economía son Keynesianos.

Pero la influencia de las ideas de Keynes desbordó el ámbito académico, y en 1963 se convirtió en política estatal del país más poderoso de la tierra. Ese año, el presidente John Kennedy y su secretario del Tesoro (que era republicano) propusieron por primera vez en tiempos de paz un programa basado en el déficit presupuestario y destinado a conseguir una rápida expansión económica.

Keynes, el científico que «enseñó a los hombres a unir razón con la esperanza», según Hugh Dalton, divide en antes y después la historia de la ciencia económica. Es cierto que su

modelo económico no puede explicar, hoy, fenómenos como el del estancamiento general a partir de la crisis de la energía, surgida en 1973, y cuyos efectos siguen siendo constatados en las grandes democracias industriales. En esta incapacidad para dar una respuesta a la crisis radica, paradójicamente, la virtualidad de sus teorías: «El mayor éxito científico de la teoría Keynesiana -dice el economista español Luis Angel Rojo—ha consistido quizá en su capacidad de inspirar investigaciones empíricas que han ido poniendo al descubierto sus limitaciones en la interpretación de la realidad.» El primitivo esquema Keynesiano se debilita con el tiempo, pero sólo para impulsar el seguimiento de nuevas evidencias, de nuevas perspectivas para la ciencia de la economía.

John M. Keynes

“Tratado del Dinero”

1930

Teoría General del Empleo, Interés y Dinero

1936

Acontecimientos Contemporáneos Relevantes

☞ Las tropas alemanas ocupan el Rin; las elecciones le dan a Hitler el 99% del voto. Se inaugura el plan de 4 años

☞ Julio.- Se inicia la Guerra Civil en España. Franco captura Badajoz y se le nombra Jefe de Estado en Octubre. Se inicia el sitio de Madrid y el Gobierno Español se cambia a Valencia

☞ Se devalúa el franco en Francia

☞ Se devalúa la lira en Italia

☞ Mussolini y Hitler proclaman el eje Roma-Berlín

☞ Franklyn D. Roosevelt es reelecto Presidente de E.U.

☞ En Inglaterra muere el Rey George V y le sucede su hijo mayor Edward VIII.- Posteriormente abdica Edward VIII (por la mujer que ama) y es sucedido por George VI, padre de la Reina Isabel

☞ Muere Federico García Lorca (España)

☞ Miguel de Unamuno (España)

☞ Máximo Gorki (Rusia)

☞ Luigi Pirandelo (Italia)

☞ “Lo que el viento se llevó” de Margaret Michell. (novela)

☞ Sigmund Freud escribe su autobiografía

☞ La British Broadcasting Company (De Inglaterra) inaugura su servicio de T.V.

☞ Juegos Olímpicos de Berlín (La última hasta que se acaba la II Guerra Mundial). Jesse Owens (negro) gana 4 medallas de oro.

La Teoría General*

He llamado a este libro la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, haciendo hincapié en el término *general*, con objeto de que el título sirva de contraste entre el carácter de mis argumentos y conclusiones con el carácter de la teoría *clásica*,¹ en la que fui educado y que domina el pensamiento económico, tanto práctico como teórico, de la universidad y de las clases gobernantes de nuestra generación, tal como ha venido haciéndolo durante los últimos cien años. Sostendré que los postulados de la teoría clásica son aplicables solamente en un caso especial, y no en caso general, y que la solución de equilibrio que supone es un caso límite de todas las posibles posiciones de equilibrio. Además, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad en la que realmente vivimos, razón por la que sus enseñanzas resultan engañosas y funestas si intentamos aplicarlas a los hechos reales.

¹ La expresión "los economistas clásicos" fue acuñada por Marx para referirse a Ricardo, a James Mill y sus *predecesores*, es decir, a los fundadores de la teoría que culminó en Ricardo. Me he acostumbrado, quizás cometiendo un solecismo, a incluir en la "escuela clásica" a los continuadores de Ricardo, es decir, aquellos que adoptaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana, incluyendo (por ejemplo) a J.S. Mill, a Marshall, Edgeworth y al profesor Pigou.

Los Postulados de la Teoría Económica Clásica*

La mayoría de los tratados sobre la teoría del valor y de la producción se refieren, primordialmente, a la asignación de un volumen *dado* de recursos a usos deferentes y, supuesto el empleo total de esta cantidad de recursos, a las condiciones que determinan su remuneración relativa y el valor relativo del producto obtenido a partir de estos recursos.²

La cuestión del volumen de recursos *disponibles*, entendido en el sentido de la población apta para ser empleada de la riqueza natural existente y del capital acumulado, ha sido analizada a menudo, pero de manera puramente descriptiva. Rara vez se ha expuesto detalladamente una explicación puramente teórica de lo que determina *el nivel de empleo existente* de los recursos disponibles. Decir que ésta ha sido una cuestión totalmente

² Esto es así para la tradición ricardiana. En efecto, Ricardo afirmó expresamente que el volumen del dividendo nacional carecía de interés, considerando independientemente de su distribución. Pero sus sucesores, con visión menos clara, ha empleado la teoría clásica para investigar las causas de la riqueza. Véase la carta de Ricardo a Malthus, de 9 de octubre de 1820: "Usted supone que la Economía Política de una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza, y yo estimo que debería llamarse investigación de las leyes que determinan el reparto de los productos de la industria entre las clases que concurren a su formación. No puede enunciarse ninguna ley respecto a las cantidades, pero sí con bastante exactitud respecto a las proporciones respectivas. Cada día estoy más convencido de que la primera investigación es vana e ilusoria y que la segunda representa el verdadero objeto de la ciencia".

olvidada sería, evidentemente, absurdo. Cualquier análisis de la fluctuaciones del empleo, que han sido muchos, ha tenido que ver con este tema. No quiero, pues, decir que esta cuestión se haya pasado por alto, sino que la teoría fundamental en que descansa se ha creído tan sencilla y evidente como para recibir, como máximo, una simple mención³

I

A mi modo de ver, la teoría clásica del empleo que se supone tan sencilla y fácil se basa en dos postulados fundamentales que casi no se han discutido, a saber:

I. --- El salario es igual al producto marginal del trabajo.

Esto es, el salario real de una persona ocupada es igual al valor que se perdería si el nivel del empleado disminuyera en una unidad (después de deducir los costes que posiblemente se evitarían al reducirse el volumen de producción). Este enunciado esta sujeto, sin embargo, a la condición de que esta igualdad puede dejar de

³ Por ejemplo, el profesor Pigou, en su *Economics of Welfare* (4ª de., p. 127) escribe (las cursivas son mías): "A lo largo de esta discusión, excepto cuando se especifique lo contrario, se hace caso omiso de que, en general, algunos recursos se encuentran sin empleo contra la voluntad de sus propietarios. Esto no afecta la esencia del argumento, y en cambio simplifica su exposición". Así, pues, mientras Ricardo rechazó expresamente cualquier intento de considerar el volumen del dividendo nacional en su totalidad, el profesor Pigou sostiene, en un libro que se ocupa concretamente del problema del dividendo nacional, que tal teoría es válida, tanto en los casos de paro involuntario como en el caso de pleno empleo.

cumplirse, de acuerdo con determinados principios, si la competencia y los mercados no son perfectos.

II. --- La utilidad del salario, cuando se emplea un volumen dado de trabajo, es igual a la desutilidad marginal de este volumen de empleo.

Esto es, el salario real de una persona empleada basta precisamente (según la opinión de esta persona) para inducir el empleo del volumen del trabajo realmente ocupado. Este enunciado esta sujeto a la condición de que para cada unidad individual de trabajo esta igualdad puede verse perturbada por la existencia de acuerdos entre las unidades aptas para ser empleadas, de manera análoga a como las imperfecciones de la competencia condicionan el primer postulado. Por desutilidad debe entenderse cualquier motivo que induzca a un hombre o a un grupo de hombres a abandonar su trabajo antes que aceptar un salario que tenga para ellos una utilidad inferior a un determinado mínimo.

Este postulado es compatible con lo que podría denominarse paro "fraccional", porque, interpretado de manera realista, admite legítimamente la presencia de desajustes que impiden la existencia de un continuo pleno empleo: por ejemplo, el paro debido a un desequilibrio temporal de las cantidades relativas de recursos concretos debido a errores de cálculo o al carácter intermitente de la demanda;

o bien en el paro ocasionado por retardos debido a cambios imprevistos; o bien el paro causado por el hecho de que los cambios de empleo no pueden tener lugar sin una cierta dilación, por lo que en una sociedad dinámica existirá siempre una cierta proporción de recursos desocupados por hallarse "entre empleos sucesivos" (*between jobs*). Además el postulado es también compatible con el paro "voluntario" que resulta de la negativa o de la incapacidad de una unidad de trabajo_ a causa de la legislación vigente, de las normas sociales, de la existencia de convenios colectivos, de la lentitud de adaptación a los cambios, o, simplemente, a consecuencia de la obstinación de los hombres_ para aceptar una remuneración que correspondiese al valor del producto atribuible a su productividad marginal. Pero estas dos categorías_ paro "friccional" y paro "voluntario" _ comprenden todos los posibles casos de desocupación; los postulados clásicos no admiten la posibilidad de una tercera categoría, que más adelante definiré como paro "involuntario".

Hechas estas salvedades, el volumen de recursos empleados está perfectamente determinado, según la teoría clásica, para los dos postulados. El primero nos determinara la curva de demanda total de trabajo, y el segundo, la curva de oferta total de trabajo; el volumen del empleo se fija en el punto donde la utilidad del producto marginal compensa la desutilidad del empleo marginal.

De esto se deduciría que solamente existen cuatro posibilidades de mejorar el nivel de empleo:

a) Una mejora de la organización o en las técnicas de previsión que reduzca el paro "friccional".

b) Un descenso de la desutilidad marginal del trabajo, expresa por el salario real para el que existe nueva mano de obra disponible, de manera que baje el paro "involuntario".

c) Un aumento de la productividad marginal física de trabajo en las industrias que producen bienes para asalariados (*wage-goods*), para utilizar la adecuada expresión del profesor Pigou, aplicable a los bienes de cuyo precio depende la utilidad del salario nominal;

d) Un aumento en el precio de los bienes para no asalariados en relación con el precio de los bienes para asalariados, acompañado por un desplazamiento, en los gastos de los no asalariados, de los bienes para asalariados a los bienes para no asalariados.

Ésta es, según mi leal saber y entender, la esencia de la *Theory of Unemployment* del profesor Pigou -- la única descripción detallada existente de la teoría clásica del empleo.

II

¿Puede decirse que las anteriores categorías comprenden todos los casos posibles de paro, cuando se da el hecho de que la población rara vez efectúa todo el trabajo que desearía realizar al salario vigente? Porque debe reconocerse que, por regla general, si se solicitara, se contaría con más mano de obra al nivel existente de salarios nominales.⁴ La escuela clásica hace compatible este fenómeno con su segundo postulado, afirmando que, si bien la demanda de trabajo al salario nominal vigente puede satisfacerse antes de que todos los que deseen trabajar a este salario estén ocupados, tal situación se debe a un acuerdo tácito o expreso entre los trabajadores para no trabajar por menos, y que, si todos ellos admitieran una reducción de sus salarios nominales, el nivel del empleo aumentaría. De ser así, este paro, aunque aparentemente involuntario, no lo sería en sentido estricto y debería incluirse en la categoría del paro "voluntario", debido a los efectos de la contratación colectiva, etc.

Esto exige dos observaciones. La primera se refiere a la actitud de los trabajadores hacia los salarios reales y los salarios nominales y no es teóricamente fundamental. La segunda, en cambio, sí lo es.

Supongamos, de momento, que los obreros no están dispuestos a trabajar por un salario nominal menor y que una reducción del nivel existente de

⁴ . CF. la cita anterior del profesor Pigou en la nota 2, supra, p. 32.

salarios nominales conduciría, mediante huelgas o por cualquier otro medio, a que parte de la mano de obra hasta entonces empleada se retirara del mercado. ¿Significa esto que el nivel existente de salarios reales mide con precisión la desutilidad marginal del trabajo? No necesariamente. En efecto, aunque una reducción del nivel existente de salarios nominales coaccionará una retirada parcial de trabajo, esto no significa que un descenso en el valor del salario nominal en términos de bienes para asalariados daría el mismo resultado si fuese debido a un aumento de precio de estos bienes. En otras palabras, puede suceder que, dentro de ciertos límites, lo que los obreros reclaman sea un salario nominal mínimo y no un salario real mínimo. La escuela clásica a supuesto de manera tácita que esto no afecta significativamente su teoría. Pero no es así, porque si la oferta de trabajo no es función exclusivamente del salario real, su razonamiento se derrumba completamente y deja en pie la cuestión de cuál será el nivel real de empleo. Los economistas clásicos no parecen haberse dado cuenta de que, a menos que la oferta de trabajo sea función exclusivamente del salario real, su curva de oferta de trabajo se desplazará con cada movimiento de los precios. De este modo, su método queda supeditado a los supuestos especiales en que se apoyan y no puede ser adaptado al estudio del caso general.

Ahora bien, nuestra experiencia nos indica, sin lugar a dudas, la situación en la que los trabajadores estipulan sus contratos (dentro de ciertos límites) en términos de salarios

nominales en lugar de hacerlos en términos de salarios reales, lejos de ser una mera posibilidad teórica, representa el caso normal. Mientras que los obreros se resistirán normalmente a que se reduzcan sus salarios nominales, no acostumbran a abandonar su trabajo, cuando suben los precios de los bienes para asalariados. Se dice algunas veces que un comportamiento de los trabajadores que consistiese en ofrecer resistencia a una reducción de los salarios nominales y en aceptar, por otra parte, una reducción de los salarios reales sería ilógico. Por razones que expondremos más adelante, y afortunadamente, como veremos después, este comportamiento no es tan ilógico como puede aparecer a primera vista. Pero lógico o ilógico, nuestra experiencia nos enseña que ésta es la conducta real de los trabajadores.

Además, la afirmación de que el paro que caracteriza una depresión es debido a la negativa de los obreros a aceptar una reducción de sus salarios nominales no está claramente confirmada por los hechos. No parece muy exacto decir que el paro existente en los Estados Unidos en 1932 fue debido a la obstinada negativa de los trabajadores a aceptar una reducción de los salarios nominales a su tenaz exigencia de un salario real superior al que podría permitir la productividad del sistema económico. Se pueden comprobar amplias variaciones en el nivel de empleo sin que tenga lugar ningún cambio aparente ni en la exigencias mínimas en términos reales de los trabajadores ni en su productividad. Los obreros no son ni

mucho menos_ más obstinados que una depresión que en un auge, ni disminuye su productividad física. Estos hechos son, *prima facie*, suficientes para poner en tela de juicio la plausibilidad del análisis clásico.

Sería interesante comprobar los resultados de una investigación estadística sobre las verdaderas relaciones entre las variaciones en los salarios nominales y las variaciones en los salarios reales. En el caso de que la variación tuviese lugar en una sola industria cabría esperar que los salarios reales se moviesen en la misma dirección que los salarios nominales. Pero, tratándose de variaciones en el nivel general de salarios, se observará, a mi entender, que los cambios de los salarios nominales y los cambios de los salarios reales, lejos de tener lugar en el mismo sentido, casi siempre se moverán en direcciones opuestas. Es decir, que, cuando suben los salarios nominales, los salarios reales bajan, y cuando descienden los salarios nominales, los salarios reales crecen. Esto es debido a que, a corto plazo, tanto un descenso de los salarios nominales como un aumento de los salarios reales están vinculados, aunque por distintas razones, a una disminución del nivel de empleo, pues a pesar de que los obreros están más dispuestos a aceptar reducciones de su salario cuando desciende el nivel de ocupación, en estas circunstancias, los salarios reales suben inevitablemente debido a que el rendimiento marginal de un volumen dado de capital aumenta cuando disminuye el nivel de producción.

Si efectivamente fuese cierto que el salario real existente es un mínimo por debajo del cual en ningún caso es posible contar con más trabajo del que está empleado, entonces no existiría paro involuntario. Sin embargo, sería absurdo suponer que esto es así, porque generalmente hay más mano de obra disponible de la que está empleada al salario nominal vigente, aun cuando el precio de los bienes para asalariados esté subiendo y, en consecuencia, el salario real esté bajando. Si esto es verdad, el volumen de bienes para asalariados equivalente al salario nominal existente no es un indicador preciso de la desutilidad marginal del trabajo, y el segundo postulado no es cierto.

Pero existe otra objeción más importante. El segundo postulado parte de la idea de que los salarios reales dependen de los contratos que los trabajadores estipulan con los empresarios. Se admite, por supuesto, que estos contratos se establecen de hecho en términos monetarios e incluso que los salarios reales aceptables para los obreros no son totalmente independientes del correspondiente salario nominal. Sin embargo, se toma este salario nominal estipulado para determinar el salario real. De este modo, la teoría clásica supone que los obreros tienen siempre posibilidad de reducir su salario real aceptando un descenso de su salario nominal. El postulado que afirma que la existencia de una tendencia a que el salario real iguale la desutilidad marginal del trabajo presupone claramente que los obreros están en condiciones de fijar por sí mismos su salario real, aunque no el

volumen de empleo correspondiente a este salario.

La teoría tradicional sostiene, en pocas palabras, que *el salario real viene determinado por los convenios sobre salarios entre los trabajadores y los empresarios*, de manera que, suponiendo libre competencia entre los patronos y la inexistencia de acuerdos restrictivos entre los obreros, éstos pueden, si lo desean, hacer coincidir sus salarios reales con la desutilidad marginal del volumen de empleo ofrecido por los empresarios a dicho salario. Si esto no es cierto, ya no hay ninguna razón para esperar que exista una tendencia de igualdad entre el salario real y la desutilidad marginal del trabajo.

No debe olvidarse que las conclusiones clásicas pretenden ser aplicables al trabajo en su totalidad y que no significan simplemente que un individuo aislado pueda obtener empleo aceptando una reducción de su salario nominal que sus compañeros rechazan. Se suponen aplicables tanto a un sistema cerrado como aun sistema abierto, y no dependen, pues, de las características de un sistema económico abierto o de los efectos de una reducción de los salarios nominales en un solo país sobre su comercio exterior, que se hallan, por supuesto, completamente fuera del campo de este análisis. Tampoco se basan en las influencias indirectas de un descenso del volumen total de salarios expresados en términos monetarios sobre el sistema bancario y el estado de crédito, efectos que examinaremos

detalladamente más adelante.* Sus conclusiones se basan en la creencia de que, en un sistema cerrado, un descenso del nivel general de salarios nominales irá acompañado, al menos a corto plazo y con algunas salvedades de poca importancia, por alguna reducción aunque no siempre proporcional, de los salarios reales.

Ahora bien, el supuesto de que el nivel gerencial de salarios reales depende de los convenios entre empresarios y trabajadores sobre la base de salarios nominales no tiene por qué ser cierto. Es realmente raro que se hayan hecho pocos intentos de verificarlo, porque este supuesto dista mucho de ser consistente con el sentido general de la teoría clásica, que nos ha enseñado a creer que los precios están determinados por el coste marginal expresado en términos monetarios, y que los salarios nominales influyen substancialmente en dicho coste. Por lo tanto, al variar los salarios monetarios, debería esperarse que la escuela clásica sostuviera que los precios cambiarían casi en la misma proporción, dejando el salario real y el volumen de empleo al mismo nivel que antes, y que cualquier pequeña variación tendría lugar a costa del beneficio marginal, que permanece inalterado. Parece, sin embargo, que los clásicos se hayan desviado de este esquema, en parte a causa de la arraigada convicción de que los obreros están en condiciones de determinar su propio salario real y, quizás, en parte debido a la idea de que los precios dependen de la cantidad de dinero. La creencia en el principios de

* Véase cap. 19 de la *Teoría General*.

que los obreros están siempre en condiciones de determinar su propio salario real, una vez aceptada se ha sostenido por que se confunde con la afirmación de que los trabajadores están siempre en condiciones de fijar que salario real corresponderá al pleno empleo, es decir, al volumen máximo de ocupación compatible con un salario real dado.

En resumen: existen dos objeciones contra el segundo postulado de la teoría clásica. La primera se refiere al comportamiento real de los trabajadores; un descenso de los salarios reales debido a un aumento de precios, permaneciendo inalterados los salarios nominales, no produce, por regla general, una disminución de la oferta de mano de obra disponible al nivel de salarios vigente por debajo del volumen de empleo anterior al alza de precios. Suponer lo contrario equivale a admitir que todos aquellos que de momento están sin empleo, aunque desean trabajar al salario existente, retirarán su oferta de trabajo ante una elevación por pequeña que sea, del coste de vida. A pesar de todo, esta extraña hipótesis parece servir de base a la *Theory of Unemployment* del profesor Pigou y es la que todos los miembros de la escuela ortodoxa admite tácitamente.

La otra objeción, mucho más fundamental, que desarrollaremos en los capítulos siguientes, surge de nuestra disconformidad con el supuesto de que el nivel general de salarios reales está directamente determinado por las características de los contratos salariales. Al suponer tal cosa, la

escuela clásica cayó en un supuesto ilícito. En efecto, los obreros en su conjunto *no* tienen por qué disponer de un medio que les permita hacer coincidir el equivalente del nivel general de salarios nominales en bienes para asalariados, con la desutilidad marginal del nivel de empleo existente. Es posible que no exista un procedimiento para que los trabajadores en su conjunto puedan reducir su salario *real* a una cantidad determinada revisando los contratos *nominales*. Éste será nuestro caballo de batalla. Trataremos de demostrar que, en primer lugar, son otras fuerzas las que determinan el nivel general de salarios reales. Intentar dilucidar este problema será una de nuestras mayores preocupaciones. Vamos a sostener que ha existido una incomprensión fundamental de la manera de operar, a este respecto, del sistema económico en que vivimos.

III

A menudo se cree que la contratación por parte de grupos e individuos, en términos de salarios monetarios determina el nivel general de los salarios reales; en realidad, la contratación en términos monetarios tiene otra finalidad. Desde el momento en que la movilidad del trabajo no es perfecta y los salarios no tienden a ser iguales a las ventajas netas de cada tipo de empleo, todo individuo o grupo de individuos que consienta una reducción de sus salarios nominales en relación con los demás sufrirá una disminución *relativa* de sus salarios reales, cosa que basta para justificar su

resistencia. Por el contrario, sería impracticable oponerse a toda reducción de los salarios reales debida a un descenso de poder adquisitivo del dinero, que afecta a todos los trabajadores por igual; y, de hecho, por lo general, no se ofrece resistencia a un descenso de los salarios reales debido a este motivo, a menos que sea muy importante. Además, la oposición a reducciones de los salarios nominales, en industrias concretas, no crea las mismas dificultades infranqueables a una elevación del nivel general de empleo que una oposición a reducciones de los salarios reales.

En otras palabras, la lucha por conseguir unos determinados salarios nominales afecta en primer lugar a la *distribución* de los salarios reales totales entre los distintos grupos de trabajadores, y no a su promedio por unidad de empleo, que depende, como veremos, de un conjunto de diferentes fuerzas. La unión de un grupo de trabajadores tiene como finalidad proteger su salario *real relativo*. El nivel *general* de los salarios reales depende de otras fuerzas del sistema económico.

Es, por lo tanto, una suerte que los trabajadores, aunque inconscientemente, sean por instinto unos economistas más razonables que los de la escuela clásica, en la medida en que se resisten a permitir reducciones de sus salarios nominales que nunca o rara vez son de carácter general, aun cuando el equivalente real existente de estos salarios sea mayor que la desutilidad marginal del volumen de empleo existente. Y en la medida, también, en que no se oponen a los

descensos de sus salarios reales, que están vinculados a aumentos del nivel general de empleo y mantienen constantes los salarios nominales relativos, a menos que lleguen al extremo de amenazar con una reducción del salario real por debajo de la desutilidad marginal del volumen de empleo existente. Cualquier sindicato opondrá cierta resistencia a una reducción de los salarios nominales, por pequeña que sea. Pero como ninguno puede soñar con declarar una huelga cada vez que aumenta el coste de la vida, resulta, pues, que los sindicatos no impiden que aumente el volumen total de empleo, como pretende la escuela clásica.

IV

Debemos definir ahora la tercera clase del paro, el llamado paro "involuntario" en sentido estricto, cuya existencia no admite la teoría clásica.

Adviértase que por paro "involuntario" no queremos decir la manera existencia de una capacidad de trabajo inagotada. El que la jornada laboral sea de ocho horas no significa que exista paro, por el simple hecho de que la capacidad del hombre permite trabajar diez. Tampoco calificamos de paro "involuntario" al hecho de que un grupo de obreros abandone su trabajo porque prefieran no trabajar si su remuneración está por debajo de un cierto límite, expresado en términos reales. Por último convendrá excluir el paro "friccional" de nuestra definición de paro "involuntario", que queda, por lo tanto, como sigue: *Existe paro*

involuntario cuando, en el caso de que se produzca una pequeña alza en el precio de los bienes para asalariados en relación con el salario nominal, tanto la oferta total de mano de obra dispuesta a trabajar al salario nominal existente, como la demanda total del trabajo a este salario sean mayores que el volumen del empleo existente. En el capítulo siguiente daremos una definición equivalente.

De esta definición se desprende que la igualdad entre el salario real y la desutilidad marginal del volumen de empleo afirmada por el segundo postulado, interpretado de modo realista, corresponde a la ausencia del paro "involuntario". Esta situación la denominaremos de "pleno" empleo, compatible con la existencia tanto de paro "friccional" como de paro "voluntario". Más adelante veremos que esta definición encaja perfectamente con otras características de la teoría clásica, que sería mejor considerar como una teoría de la distribución en condiciones de pleno empleo. En la medida en que se cumplan los postulados clásicos, no podrá existir paro involuntario. El paro posible será, pues, el resultado o de una pérdida temporal de los puestos de trabajo, debida al paso de un empleo a otro, o de la existencia de una demanda intermitente de recursos altamente especializados, o de una política intransigente de los sindicatos con respecto al trabajo libre. Por eso, los escritores que siguen la tradición clásica, pasando por alto el supuesto especial en que descansa su teoría, han llegado inevitablemente a la conclusión, perfectamente lógica de acuerdo con su

V

hipótesis, de que el paro que se observa (al margen de las excepciones admitidas) tiene que ser consecuencia, a fin de cuentas, de que los factores de producción no empleados se niegan a aceptar una remuneración que corresponda a su productividad marginal. Un economista clásico puede simpatizar con el obrero cuando éste se niega a aceptar una reducción de su salario nominal, y admitirá que puede no ser inteligente obligarle a sujetarse a unas condiciones que son transitorias; pero su integridad de científico le obliga a declarar que su negativa constituye, en definitiva, la raíz del problema.

Es evidente, por otra parte, que si la teoría clásica es aplicable sólo al caso del pleno empleo, es un error pretender aplicarla a los problemas del paro involuntario ---si tal cosa existe (¿y quién lo negará?)---. Los teóricos clásicos se parecen a los geómetras euclidianos en un mundo no euclidiano, quienes al descubrir que, en realidad, líneas aparentemente paralelas a menudo se cortan, las critican por no mantenerse derechas ---como único remedio para los desafortunados cruces que tienen lugar---. Pero, en realidad, no hay más remedio que tirar por la borda el axioma de las paralelas y elaborar una geometría no euclidiana. Hoy, la economía exige algo semejante. Necesitamos desprendernos del segundo postulado clásico y elaborar una teoría de comportamiento de un sistema en el cual sea posible la existencia del paro involuntario en sentido estricto.

No por hacer hincapié en nuestras divergencias con el sistema clásico hemos de olvidar que estamos de acuerdo sobre una cuestión importante. En efecto, vamos a mantener el primer postulado como hasta ahora, sujeto solamente a las mismas salvedades que hace la teoría clásica. Ahora nos detendremos un momento para considerar lo que este postulado entraña.

Significa que, dado un equipo, una organización y una técnica, los salarios reales y el volumen de producción (y, por consiguiente, de empleo) están totalmente correlacionados, de manera que, en general, un aumento en el nivel de empleo solamente puede tener lugar si va acompañado por un descenso de la tasa de salarios reales. Así, pues, no discuto este hecho vital que los economistas clásicos han considerado (con razón) irrevocable. Con un nivel de organización, equipo y técnica, existe una correlación estricta (inversa) entre el salario real que gana una unidad de trabajo y el volumen de empleo. Así, pues, si el nivel de empleo aumenta, entonces, a corto plazo y por regla general, la remuneración por unidad de trabajo, medida en términos de bienes para asalariados, debe disminuir, mientras que los beneficios deben aumentar.⁵ Esto no es más que el

⁵ El razonamiento es el siguiente: si existe n nombres empleados, el enésimo añade un quintal diario a la cosecha y los salarios tienen un poder adquisitivo de un quintal diario. el hombre $n+1$, sin

VI

embargo, plenamente expuesta hasta más adelante.*

Desde los tiempos de Say y Ricardo, los economistas clásicos han enseñado que la oferta crea su propia demanda---queriendo, de alguna manera, decir con esto, aunque sin precisarlo claramente, que el total de los costes de producción debe, a nivel global, gastarse necesariamente, de manera directa o indirecta, en comprar los bienes producidos.

En *los Principes of Political Economy*, de John Stuart Mill, esta doctrina esta explícitamente expuesta:

Los medios de pago para adquirir mercancías son simplemente mercancías. Los medios de que dispone cada persona para pagar la producción de otra gente consisten en los bienes que posee. Todos los vendedores son, inevitablemente, y por el sentido mismo de la palabra, compradores. Si pudiésemos duplicar repentinamente las fuerzas productivas de un país, duplicaríamos la oferta de bienes en todos los mercados; pero al mismo tiempo duplicaríamos el poder adquisitivo. Todo el mundo ejercería una demanda y una oferta dobles; todo el mundo podría comprar el doble porque tendría dos veces más que ofrecer a cambio.

Como corolario de la misma doctrina se ha supuesto que cualquier acto individual de abstención de consumir equivale - y conduce

* Véase cap. 19 y Apéndice de la *Teoría General*.

inevitablemente - a que el trabajo y las mercancías que de este modo quedan liberadas se inviertan en la producción de riqueza en forma de capital. El siguiente párrafo de la *Pure Theory of Domestic Values*, de Marshall, ilustra el punto de vista tradicional:

La totalidad de la renta de una persona se paga en la compra de bienes y servicios. Es cierto que generalmente se dice que un hombre gasta una parte de su renta y ahorra la otra. Pero hay una axioma económico muy conocido que afirma que un hombre compra trabajo y mercancías con aquella parte de su renta que ahorra, igual a como lo hace con la parte que dice que gasta cuando pretende obtener satisfacción presentes de los bienes y servicios que compra. Se dice que ahorra cuando hace que el trabajo y los bienes que compra se dediquen a la producción de riqueza de la que espera obtener los medios para satisfacer sus necesidades en el futuro.

Es verdad que no sería fácil citar párrafos semejantes en los trabajos posteriores de Marshall,⁶ de Edgeworth o del profesor Pigou. En la actualidad, esta doctrina no se expone en forma tan cruda. Sin embargo, sirve todavía de base a toda la teoría clásica, que sin ella se derrumbaría. Los economistas contemporáneos, que podrían titubear en estar de acuerdo con Mill, no vacilan

⁶ J. A. Hobson, después de citar el párrafo anterior de Mill en su *Physiology of Industry* (p. 102), advierte que Marshall hizo el siguiente comentario de este mismo párrafo en una obra tan temprana como su *Economic of Industry* (p. 154): "Pero aunque los hombres tiene el poder de comprar, pueden decidir no usarlo". "Sin embargo ---continúa Hobson--- no logra captar la importancia decisiva de este hecho, y al parecer limita su influencia a épocas de crisis". A mi modo de ver, a la luz de los trabajos posteriores de Marshall, la afirmación de Hobson es acertada.

en aceptar unas conclusiones que requieren su doctrina como premisa. La versión moderna de la tradición clásica consiste en la convicción, frecuente, por ejemplo, en casi todos los trabajos del profesor Pigou, de que el dinero no trae consigo diferencias reales, dejando aparte las fricciones que puedan ocasionar, y que de la teoría de la producción y del empleo puede elaborarse (tal como hace Mill) como si estuviese basada en intercambios "reales", considerando el dinero como un capítulo aparte. El pensamiento contemporáneo está todavía profundamente embebido de la noción de que si el público no gasta su dinero de una forma lo gastará de otra.⁷ En realidad, los economistas de posguerra rara vez logran sostener este punto de vista de manera consistente, porque en la actualidad su pensamiento está excesivamente influido por la tendencia opuesta y por su propia experiencia, que está en total desacuerdo con su opinión anterior.⁸ Pero de todo esto no han sacado consecuencias de suficiente alcance, ni han modificado su teoría fundamental.

⁷ Cf. Alfred y Mary Marshall, *Economics of Industry* (p. 17): "Desde el punto de vista del comercio no conviene tener vestidos hechos con una tela que se estropee pronto, porque si la gente no gastara sus medios de compra en vestidos nuevos, los gastaría para dar empleo a la mano de obra de alguna otra manera". El lector observará que estoy citando los primeros trabajos de Marshall. El Marshall de los *Principles* había adquirido la suficiente desconfianza para ser cauto y evasivo. Sin embargo, las viejas ideas nunca fueron repudiadas o extirpadas de los supuestos básicos de su pensamiento.

⁸ Un rasgo que honra al profesor Robbins es el de ser prácticamente el único que sigue defendiendo una forma de pensar consistente, en la que sus recomendaciones prácticas pertenecen al mismo sistema que su teoría.

En primer lugar, estas conclusiones pueden haberse aplicado al sistema económico en el que estamos viviendo a través de una falsa analogía con una economía de trueque, como la de Robinson Crusoe, en la que la renta que los individuos consumen o retienen como resultado de su actividad productora es, real y exclusivamente, la producción *en especie* resultante de esta actividad. Pero, al margen de esto, la conclusión de que los *costes* de producción se cubren siempre en términos globales mediante los ingresos de las ventas derivadas de la demanda es fácilmente aceptable, porque resulta difícil distinguirla de otra proposición semejante que es indudable: la que de la renta total percibida por todos los miembros de la comunidad, relacionados con una actividad productiva, necesariamente tiene un valor igual al *valor* de la producción.

De manera semejante, es natural suponer que todo acto de un individuo que se enriquece sin aparentemente quitar nada a nadie debe también enriquecer a la comunidad en su conjunto; de manera que (como en el párrafo de Marsella que acabamos de citar) un acto de ahorro individual lleva inevitablemente a un acto de inversión paralelo. En efecto, una vez más es indudable que la suma de los incrementos netos de riqueza de los individuos debe ser exactamente igual al incremento neto total de la riqueza de la comunidad.

Sin embargo, quienes piensan de este modo se engañan, como resultado de una ilusión óptica, que hace aparecer iguales dos actividades

esencialmente distintas. Suponen, erróneamente, que existe un nexo que une las decisiones de proveerse para el consumo futuro, cuando los motivos que determinan estas últimas decisiones no están vinculados de forma simple con los que determinan las primeras.

Por lo tanto, el supuesto de la igualdad entre el precio de demanda y el precio de oferta del volumen total e producción deberá considerarse como el "axioma de las paralelas" de la teoría clásica. Una vez aceptado este supuesto, todo lo demás se deduce fácilmente: las ventajas sociales de la frugalidad individual y nacional, la actitud tradicional hacia el tipo de interés, la teoría clásica del empleo, la teoría cuantitativa del dinero, las ventajas indiscutibles del *laissez faire* en el comercio exterior y muchas otras cosas más que tenemos que poner en tela de juicio.

VII

Los distintos lugares de este capítulo hemos hecho depender de la teoría clásica, sucesivamente, de los siguientes supuestos:

- 1) Que el salario real es igual a la desutilidad marginal del volumen de empleo existente.
- 2) Que no existe el denominado paro involuntario en sentido estricto.
- 3) Que la oferta crea su propia demanda en el sentido de que el precio de demanda global es igual al precio de

oferta global para cualquier nivel de producción y de empleo.

Estos tres supuestos, sin embargo, quieren decir lo mismo, en el sentido de que o se sostiene a la vez o se derrumban a la vez, porque cada uno de ellos implica lógicamente los otros dos.

El Principio de la Demanda Efectiva*

I

Para empezar necesitamos introducir algunos términos que posteriormente definiremos con precisión. Con una técnica, unos recursos y unos costes dados, el empleo de un volumen determinado de trabajo por parte de un empresario le obliga a incurrir en dos tipos de gastos: en primer lugar, las cantidades que paga a los factores de producción (excluyendo a otros empresarios) por sus servicios habituales, que determinaremos *coste de factores* de este volumen de empleo; en segundo lugar, las sumas que paga a los demás empresarios por los que les compra, junto con el sacrificio en que incurre al emplear el equipo en vez de dejarlo inactivo, vamos a denominarlos *coste de uso* de este nivel de empleo. Al excedente del valor de la producción obtenida sobre la suma de su coste de factores y su coste de uso es el beneficio o, tal como lo llamaremos, la

renta del empresario. Evidentemente, el coste de factores visto desde el punto de vista de los empresarios es lo mismo que lo que los factores de producción consideran como su *renta*. Por lo tanto, el coste de factores y el beneficio del empresario representan, sumados, lo que definiremos como la *renta total* derivada del volumen de empleo proporcionado por el empresario. El beneficio del empresario definido de este modo es, como debía ser, la cantidad que procura maximizar cuando decide su oferta de empleo. A veces resulta conveniente, cuando la consideramos desde el punto de vista del empresario, denominar a la renta total (es decir, el coste de factores más los beneficios) resultante de un volumen determinado de empleo, el *ingreso* de este nivel de empleo. Por otra parte, el precio de oferta global del volumen de producción, obtenido con un determinado nivel de empleo, es el ingreso esperado que hará exactamente costeable a los empresarios ofrecer este volumen de empleo.

De ahí se desprende que con una técnica, unos recursos y un coste de factores por unidad de empleo dados, el volumen de empleo, tanto para cada empresa individual como para cada conjunto de la industria, dependen del volumen de ingresos que el empresario espera recibir del volumen de producción correspondiente. En efecto, éstos procurarán fijar el volumen de empleo al nivel al que se esperan maximizar la diferencia entre sus ingresos y el coste de factores.

Sea Z el precio de oferta global del volumen de producción obtenido empleando N hombres. La relación entre Z y N , $Z = \phi(N)$, puede denominarse *función de oferta global*. Igualmente, si denominamos D a los ingresos que los empresarios esperan recibir cuando emplean a N hombres, su relación viene expresada por $D = f(N)$, que puede denominarse *función de demanda global*.

Si para cierto valor de N los ingresos esperados son mayores que el precio de oferta global, es decir, si D es mayor que Z , los empresarios se verán estimulados a elevar el nivel de empleo más allá de N y, si es preciso, a elevar los costes compitiendo entre sí para apropiarse de los factores de producción, hasta que aquel nivel de N en el que Z iguale a D . Así, pues, el volumen de empleo bien dado por el punto de intersección entre la función de demanda global y la función de oferta global, porque es en este punto donde se maximizan las expectativas de beneficios de los empresarios. El valor de D , en el punto de intersección de la función de demanda global con la función de la oferta global, se denominará la *demanda efectiva*. Como ésta es la esencia de la teoría general de la ocupación, que nos proponemos exponer, los capítulos siguientes se ocuparán extensamente de examinar los distintos factores de que dependen ambas funciones.

Por su parte, la doctrina clásica, que acostumbraba expresarse categóricamente en la afirmación de que "la oferta crea su propia demanda" y que sigue siendo el sostén de toda

teoría ortodoxa, implica un supuesto especial respecto a la relación entre estas dos funciones. En efecto, "la oferta crea su propia demanda" debe querer decir que $f(N)$ y $\phi(N)$ son iguales para todos los valores de N , es decir, para todos los niveles de producción y de empleo; y que cuando $Z (= \phi(N))$ aumenta debido a un aumento de N , $D (= f(N))$ aumenta necesariamente en la misma cantidad que Z . La teoría clásica supone, en otras palabras, que el precio de demanda global (es decir, el ingreso) se ajusta siempre por sí mismo al precio de oferta global, de forma que cualquiera que sea el valor de N , el ingreso D adquiere un valor igual al del precio de oferta global Z que corresponde a N . Es decir, que la demanda efectiva, en vez de poseer un valor de equilibrio único, es una escala infinita de valores, todos igualmente admisibles; y que el nivel de empleo es indeterminado salvo en la medida en que la desutilidad marginal del trabajo representa un límite superior.

Si esto fuese cierto, la competencia entre los empresarios conduciría siempre a un aumento del volumen de empleo hasta el punto en que la oferta del producto en su conjunto dejase de ser elástica, es decir, cuando un nuevo aumento en el valor de la demanda efectiva ya no viene acompañado de un aumento de la producción. Evidentemente esto equivale al pleno empleo. En el capítulo anterior dimos una definición del pleno empleo en términos de la conducta de los trabajadores. Un criterio alternativo, aunque equivalente, es el que acabamos de definir, según el cual se

habrá alcanzado el pleno empleo total sea inelástico a un aumento de la demanda efectiva de la producción correspondiente. Así pues, la ley de Say, que afirma que, para todos los volúmenes de producción, el precio de la demanda global del conjunto de la producción es igual a su precio de oferta global, equivale a decir que no existen obstáculos al pleno empleo. Sin embargo, si ésta no es la ley verdadera que relaciona las funciones de oferta y demanda global, existe un capítulo de teoría económica, de importancia vital, que todavía no se ha escrito y sin el cual son vanas todas las discusiones sobre el nivel del empleo total.

II

Tal vez un breve resumen de la teoría del empleo que desarrollaremos a lo largo de los siguientes capítulos pueda ayudar al lector en esta etapa, aun cuando quizá no sea totalmente inteligible. Los términos empleados se definirán con mayor precisión a su debido momento. En este resumen supondremos que los salarios nominales y los demás elementos del coste de factores son constantes por unidad de trabajo empleada. Pero esta simplificación, de la que prescindiremos posteriormente, la introducimos simplemente con el fin de facilitar la exposición. La esencia de nuestro razonamiento no queda en absoluto afectada por el hecho de que los salarios nominales, etc., sean o no susceptibles de cambiar.

Nuestra teoría puede esbozarse de la siguiente manera. Cuando el nivel

de empleo aumenta, aumenta también la renta real total. La psicología de la comunidad es tal que cuando la renta real total aumenta, el consumo total también aumenta pero en menor proporción. Por lo tanto, si todo el aumento de la ocupación se destinara a satisfacer la mayor demanda de bienes del consumo inmediato, los empresarios sufrirían pérdidas. En consecuencia, para justificar cualquier volumen dado de empleo, debe existir un cierto volumen de inversión corriente suficiente para absorber el exceso de producción con respecto a lo que la comunidad decide consumir a este nivel dado de empleo; porque, a menos que exista este volumen de inversión, los ingresos de los empresarios estarán por debajo del nivel necesario para inducirles a ofrecer el volumen del empleo dado. De ahí se sigue, por lo tanto, que, dada lo que denominaremos la propensión al consumo de la comunidad, el nivel de equilibrio del empleo, es decir, el nivel al que nada induce al conjunto de los empresarios a aumentar o a reducir el empleo, dependerá del volumen de inversión corriente. Su volumen dependerá, a su vez, de lo que llamaremos el incentivo para invertir, que como veremos más adelante, depende de la relación entre la curva de la eficacia marginal del capital y la estructura de los tipos de interés sobre préstamos con distintos vencimientos y riesgos.

Así pues, dada la propensión al consumo y a la tasa de inversión nueva, existirá solamente un nivel de empleo compatible con el equilibrio, ya que cualquier otro engendrará una desigualdad entre el precio de oferta

global de la producción y su precio de demanda global. Este nivel de ocupación no puede ser mayor que el del pleno empleo, es decir, el salario real no puede ser menor que la desutilidad marginal del trabajo. Pero, en general, no existe ninguna razón para esperar que sea igual al nivel del pleno empleo. El que se dé la demanda efectiva que corresponde a un nivel de pleno empleo, representa un caso especial que sólo tiene lugar cuando la propensión al consumo y el incentivo para invertir se encuentran en una relación mutua particular. Pero sólo puede darse, accidental o premeditadamente, cuando la inversión corriente represente un volumen de demanda capaz de igualar el exceso del precio de oferta global de la producción correspondiente a la situación del pleno empleo sobre el gasto en consumo decidido por la comunidad cuando está totalmente empleada.

Esta teoría puede resumirse en la siguientes proporción:

1) Dados la técnica, los recursos y los costes, la renta (tanto la renta monetaria como la renta real) depende del volumen del empleo N .

2) La relación entre la renta de la comunidad y lo que se puede esperar que ésta gaste en consumo, que designaremos por D_1 , dependerá de las características psicológicas de la comunidad, que denominaremos su *propensión al consumo*. Dicho de otro modo, el consumo depende del nivel de renta y, por lo tanto, del nivel de empleo N , excepto cuando ocurre algún cambio en la propensión al consumo.

3) El volumen de trabajo N que los empresarios deciden emplear depende de la suma (D) de dos cantidades, D_1 , la suma que se espera que la comunidad gaste en consumo, y D_2 , la suma que se espera que dedique a la inversa. D es lo que antes hemos denominado *demanda efectiva*.

4) Puesto que $D_1 + D_2 = D = \phi(N)$, donde ϕ es la función de oferta global, y puesto que, tal como hemos visto en 2), D_1 es una función de N , que podemos escribir como $x(N)$, que depende de la propensión al consumo, se deduce que $\phi(N) - x(N) = D_2$.

5) De aquí se desprende que, en equilibrio, el volumen de empleo depende: 1) de la función de oferta global, ϕ , 2) de la propensión al consumo, x , y 3) del volumen de inversión, D_2 . Ésta es la esencia de la teoría general del empleo.

6) Para cada valor de N existe una productividad marginal del trabajo en la industrias de bienes para asalariados, que determina el salario real. El párrafo 5) está, por tanto, sujeto a la condición de que n no puede exceder de aquel valor que reduce el salario real hasta igualarlo con la desutilidad marginal del trabajo. Esto significa que no todos los cambios de D son compatibles con nuestro supuesto tradicional de que los salarios monetarios son constantes. Así, pues, será esencial para una exposición completa de nuestra teoría renunciar a este supuesto.

7) Esta teoría clásica, según la cual $D = \phi(N)$, para todos los valores de N , el volumen de empleo esta en equilibrio neutral para todos los valores de N inferiores al máximo, por lo cual cabe esperar que la competencia entre los empresarios lo eleve hasta su valor máximo. Sólo en este punto, según la teoría clásica, puede existir un equilibrio estable.

8) Al aumentar el nivel de empleo, D_1 crecerá, pero en menor proporción que D , porque cuando aumenta nuestra renta, nuestro consumo también aumenta pero en menor proporción. La clases de nuestro problema práctico se encuentra en esta ley psicológica. En efecto, de ahí se sigue que cuanto mayor sea el volumen de empleo mayor será la diferencia entre el precio de oferta global (Z) de la producción correspondiente y la suma (D_1) que los empresarios esperan recuperar con los gastos de los consumidores. Por tanto, si no varía la propensión al consumo, el nivel de empleo no se puede aumentar, al menos que al mismo tiempo crezca D_2 de manera que compense la creciente diferencia entre Z y D_1 . Así pues - excepto bajo los supuestos especiales de la teoría clásica según la cual, cuando aumenta el nivel de empleo, entran en funcionamiento ciertas fuerzas que obligan a D_2 a crecer suficientemente para compensar la creciente diferencia entre Z y D_1 , el sistema económico puede hallar un equilibrio estable con N a nivel inferior al de pleno empleo, es decir, al nivel dado por la intersección de la función de demanda global y la función de oferta global.

Así, pues, el volumen de empleo no esta determinado por la desutilidad marginal del trabajo medida en términos de salarios reales, excepto en la medida en que la oferta de trabajo disponible a un determinado salario real representa un nivel máximo de empleo. La propensión al consumo y la tasa de inversión nueva determinan, conjuntamente, el volumen de empleo y éste, a su vez, determina el nivel de salarios reales - y no al revés-. Si la propensión al consumo y la tasa de inversión nueva se traducen en una insuficiencia de la demanda efectiva, el nivel de empleo real quedará por debajo de la oferta de trabajo disponible potencialmente al salario real existente, de manera que el salario real de equilibrio será mayor que la desutilidad marginal del nivel de empleo de equilibrio.

Este análisis nos proporciona una explicación de la paradoja de la pobreza en medio de la abundancia. En efecto, la simple existencia de una demanda efectiva insuficiente puede hacer, y amenudo lo consigue, que el aumento del nivel de ocupación se detenga antes de alcanzar el pleno empleo. La insuficiencia de la demanda efectiva frenará el proceso productivo, aunque el producto marginal del trabajo sea todavía mayor tenderá a ser la diferencia entre su producción potencial y su producción real, y, en consecuencia, los defectos del sistema económico serán más obvios y más atroces. Una comunidad pobre tendrá una propensión al consumir la mayor parte de su producción, con lo que el pequeño volumen de inversión será suficiente para conseguir el pleno

empleo; sin embargo, una comunidad rica tendrá que descubrir oportunidades de inversión mucho más amplias para que la propensión al ahorro de sus miembros más ricos sea compatible con la ocupación de los más pobres. Si en la comunidad potencialmente rica el incentivo para invertir es débil, entonces, a pesar de su riqueza potencial, la actuación del principio de la demanda efectiva le obligará a reducir su producción real hasta que, a pesar de su riqueza potencial, haya llegado a ser tan pobre que sus excedentes sobre el consumo se hayan reducido suficientemente en relación con la debilidad del incentivo a invertir.

Pero, peor aún, en la comunidad rica, no sólo la propensión marginal al consumo es menor sino que, dado que la acumulación de capital es ya grande, las oportunidades de nuevas inversiones son menos atractivas, a menos que el tipo de interés descienda lo bastante deprisa, lo cual nos lleva a la teoría de interés y a las razones por las que no baja automáticamente al nivel adecuado. De esto nos ocuparemos más adelante.*

Así pues, el análisis de la propensión al consumo, la definición de la eficacia marginal del capital y la teoría de interés, son las tres lagunas principales de nuestro conocimiento que es necesario colmar. Cuando esto se haya logrado descubriremos que la teoría de los precios pasa a ocupar el lugar que le corresponde, como subsidiaria de nuestra teoría general. Veremos, sin embargo, que el dinero

* Véase el Libro IV de la *Teoría General*.

desempeña un papel esencial en nuestra teoría de interés e intentaremos desentrañar las características del dinero que lo distinguen de las demás cosas.

III

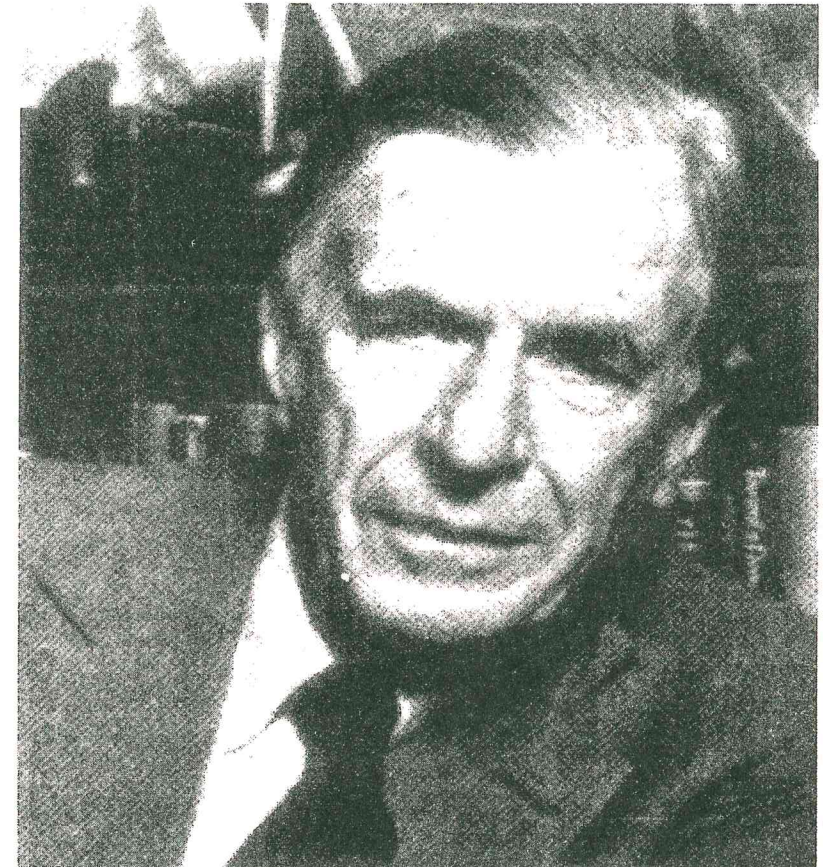
Es esencial para la teoría ricardiana, que sirve de base a lo que nos ha estado enseñando durante más de un siglo, la idea de que podemos desdeñar impunemente la función de demanda global. Es verdad que Malthus se opuso con vehemencia a la doctrina ricardiana de que una insuficiencia de la demanda efectiva era imposible, pero fue en vano, porque al no poder explicar con claridad (aparte de su referencia a los hechos corrientemente observados) de qué manera y por qué la demanda efectiva podría ser insuficiente, no logró construir una teoría alternativa, y Ricardo conquistó Inglaterra de forma tan total como la Santa Inquisición conquistó España. No sólo su teoría fue aceptada por los hombres de negocios, por los estadistas y por el mundo académico, sino que acabó con toda controversia, desterrando totalmente el punto de vista opuesto, que dejó de discutirse. El gran enigma de la demanda efectiva, contra el que Malthus había luchado, desapareció de la literatura económica. Ni una sola vez puede verse mencionado en cualquiera de los trabajos de Marshall, Edgeworth y el profesor Pigou, de cuyas manos la teoría clásica ha recibido su versión más madura. Sólo pudo vivir furtivamente, en la regiones del bajo mundo del Karl Marx, Silvio Gesell y del mayor Douglas.

El carácter total de la victoria de Ricardo es a la vez una curiosidad y un misterio. Probablemente se debió a la adaptación de su doctrina al medio en que se proyectaba. Supongo, además, que el hecho de que Ricardo llegase a conclusiones completamente distintas de la que una persona normal, sin una instrucción especial, habría esperado, contribuyó a su prestigio intelectual. El hecho de que sus enseñanzas, llevadas a la práctica, fuesen austeras y a veces duras de soportar, ayudó a elevar su reputación; el que sus opiniones pudiesen adaptarse a una sobre estructura lógica, amplia y consistente les dio belleza; el que pudiese explicar muchas de las injusticias sociales y de las crueldades como un accidente inevitable del progreso, de modo que cualquier intento de cambiar estas cosas tenía en términos generales, más probabilidades de causar daños que beneficios, le dio autoridad; y, por fin, al proporcionar una justificación a la libertad de acción de los capitalistas individuales le atrajo el apoyo de la fuerza social dominante que ocupaba el gobierno.

Aunque la doctrina en sí ha permanecido al margen de toda duda para los economistas ortodoxos hasta nuestros días, su rotundo fracaso en cuanto a capacidad predictiva ha dañado enormemente, a medida que pasaba el tiempo, a sus defensores. En efecto, los economistas profesionales después de Malthus no parecieron inmutarse por la falta de concordancia entre los resultados previstos por su teoría y los hechos observados - una discrepancia que el hombre de la calle no había dejado de observar, con el

resultado de una creciente renuncia a conceder a los economistas esta manifestación de respeto que tiene para con otros científicos cuyas conclusiones teóricas se ven confirmadas empíricamente cuando se aplican a los hechos.

En mi opinión, el célebre optimismo de la teoría económica tradicional - que ha permitido que se acabase considerando a los economistas como unos cándidos que, habiendo abandonado este mundo para cultivar sus huertos, predicaban que todo pasa del mejor modo posible en el más perfecto de los mundos a condición de que cada cual actúe aisladamente - puede encontrarse también en el hecho de no haber tenido en cuenta la traba que puede significar para la prosperidad económica la inexistencia de una demanda efectiva suficiente. En efecto, en el caso de que la sociedad funcionase de acuerdo con los postulados clásicos, debería existir una tendencia natural hacia el empleo óptimo de los recursos. Puede ser muy bien que la teoría clásica represente el camino que desearíamos que nuestra economía siguiese. Pero suponer que en realidad éste es el camino que sigue significa dejar de lado todas las dificultades que plantea.



John Kenneth Galbraith

1908-



John Kenneth Galbraith 1908 -

- Introducción
- Cronología
- Acontecimientos contemporáneos a la 1ª edición

"EL DINERO"

- Capítulo XI
La Caída 161-173
- Capítulo XII
La Inflación Final 175-194

Ediciones Orbis S.A. 1983
Barcelona, España.

Colección :
Biblioteca de Economía

"LA SOCIEDAD OPULENTE"

- Capítulo XIV
Inflación 180-192

Editorial Planeta - De Agostin, S.A.
1992. Impreso en España

Colección :
Obras Maestras del
Pensamiento Contemporáneo.

INTRODUCCIÓN

John Kenneth Galbraith es uno de los grandes economistas de nuestro tiempo. Sus aportaciones al pensamiento económico contemporáneo, desde *El capitalismo americano* (*American Capitalism*, 1952) hasta *La economía y el interés público* (*Economics and the Public Purpose*, 1973), pasando por *La sociedad opulenta* (*The Affluent Society*, 1958), y *Nuevo estado industrial* (*The New Industrial State*, 1967), se caracterizan por su intensa preocupación social, al tiempo que por una claridad que rehuye el esoterismo de tantos otros análisis económicos.

Estos dos aspectos son definitorios de la personalidad de Galbraith, y proviene de su formación como economista, que es inseparable de una doble experiencia: la gran crisis económica de 1929, que tuvo su epicentro en Estados Unidos, produciendo catorce millones de parados, y la política que surgió para atajarla en los años treinta y que, puesta en práctica por el presidente Franklin Delano Roosevelt, se conoce con el nombre de *New Deal* («Nuevo reparto»).

Galbraith, colaborador en la administración rooseveltina y valedor en la misma de los postulados Keynesianos - había acudido en 1937 expresamente a Cambridge para conocer mejor las teorías de John Maynard Keynes (1883 - 1946) -, adquirió desde entonces una filosofía política liberal que, desde el punto de vista económico, se ha

pronunciado siempre en favor de una moderada y reguladora intervención del Estado en cuestiones económicas. A diferencia de otros analistas que consideraran que el Keynesianismo está en la actualidad definitivamente periclitado, en tanto que modelo de un capitalismo corporativo que conoció una larga era de prosperidad después de la Segunda Guerra Mundial y que saltó hecho pedazos a raíz de la crisis energética de 1973, Galbraith sigue considerando que en la economía moderna existen tan sólo dos alternativas: o bien el Estado interviene de forma global para atajar la inflación y la recesión, mediante un sistema fiscal que regule la demanda y limite los déficits, y a través de un control de la espiral salarios - precios, o bien se siguen las ilusiones de una política monetarista, que no es en absoluto neutral, y que está simplemente al servicio de los ricos, para que éstos se hagan más ricos. Es decir, las alternativas giran en torno a una política económica que es poco o nada grata, por cuanto impone pesados sacrificios, o el desastre.

Tal es eje vertebrador del pensamiento de Galbraith, y que recorre por entorno su obra, siempre atenta a captar los profundos cambios acontecidos en el mundo de la economía después de la segunda contienda. En *El capitalismo americano*, por ejemplo, la preocupación social de Galbraith le lleva a introducir la noción de «poder compensador» (*countervailing power*) como mecanismo de equilibrio formado por los sindicatos, las organizaciones de consumidores, las cooperativas agrícolas, etc., que ha de actuar de

necesario contrapeso en una economía dominada por las grandes corporaciones monopolistas.

El estudio de éstas, la constatación de que dominan los resortes fundamentales de la economía moderna le lleva a Gilbraith en *El nuevo estado industrial* a presentar como una falacia la idea de la libre competencia, así como el carácter supuestamente autónomo del consumidor. Pero, puesto que los imperativos tecnológicos, de una enorme complejidad, que presiden el proceso de producción industrial, las grandes inversiones de tiempo y de capital que se quiere, son impensables sin una planificación; y, puesto que todo ello ha conducido al surgimiento de la gran empresa, ésta no puede ser ya considerada como una pura entidad privada, desde el momento de ejercer unas funciones públicas. Se debería ir, en consecuencia, hacia un «nuevo Estado industrial», que en lugar de hacer prevalecer, por encima de todo, los objetivos puramente económicos convirtiera el sistema industrial en «un dispositivo esencialmente técnico para suministrar bienes y servicios convenientes en cantidades adecuada».

Esta necesidad de hallar mecanismos correctores de la economía de mercado se expresa en *La sociedad opulenta* mediante la noción de «equilibrio social», que Galbraith define como una relación necesaria entre la producción de bienes privados y la inversión en servicios públicos. A este respecto, vale la pena mencionar la autocrítica que Galbraith hace en sus *Memorias. Una vida de nuestro tiempo* (*A Life in our Times*, 1981), pues considera que en

esta noción de equilibrio social se haya el mayor error de *sociedad opulenta*. «No comprendí - dice - lo enormes que llegarían a ser los costes públicos de la congestionada vida de las grandes metrópolis, costes agravados por la inmigración de gentes socialmente no preparadas de las zonas rurales pobres. No me di cuenta de que un equilibrio social mínimamente tolerable para la ciudad de Nueva York exigiría un gasto público superior a lo imaginable en aquel entonces».

Por el lado de este error de apreciación, *la sociedad opulenta* es, desde una consideración actual, un libro que está lleno de predicciones correctas sobre lo que ocurrió en las economías industriales en los últimos 25 años. Ejemplos centrales de ello son las consideraciones, o advertencias en su momento (¡1958!), acerca de la degradación del medio ambiente que podía conllevar el desarrollo industrial indiscriminado; o la evaluación de la inflación como posible mal endémico de la sociedad de la abundancia, que acabaría de provocar la recesión - así ha sido - al intentar atajarla únicamente con simples medidas monetarias.

Con todo, la predicción más difícil en aquellos años de prosperidad esta relacionada con la pobreza. En *La sociedad opulenta* Galbraith augura un negro porvenir para los pobres - así ha ocurrido y así sigue ocurriendo -, y su práctica exclusión del sistema político pues es un fenómeno conocido que las capas más desheredadas de una sociedad practican el abstencionismo electoral. Con posteridad, el economista norteamericano se ha reconocido

todavía más pesimista a este respecto manifestando que cuando escribió *la sociedad opulenta* nunca llegó a pensar que fuera tanta la insolidaridad de las nuevas capas sociales beneficiadas por la prosperidad del sistema industrial, desde los trabajadores manuales bien pagados hasta la burocracia del cuello blanco, pasando por los profesionales de clase media, es decir, los «nuevos ricos». El renovado auge del conservadurismo político en países como Estados Unidos o Gran Bretaña solo puede explicarse en virtud de estas clases sociales, antaño desdichadas que han podido alejar de su existencia los fantasmas de la desprotección social, cuyas formas más acuciantes son la enfermedad, la vejez y el desempleo.

El otro aspecto de la personalidad de Galbraith al que antes se ha hecho referencia es el de la claridad. En un párrafo de sus *memorias* este prestigioso economista americano afirma que «en los escritos sobre economía me ha ayudado mucho la convicción de que no hay en este dominio ninguna idea que no pueda ser expresada en lenguaje común y corriente aunque ello exija algún esfuerzo». Y, en efecto, no hay ninguna obra de Galbraith que no pueda ser leída por un público no especialista (*la sociedad opulenta* incluida).

La importancia de este aspecto no es baladí, no hace referencia exclusivamente a una cuestión estilística. Decir que la economía es una ciencia social que se acerca cada vez más a la brujería sería evidentemente una exageración. Pero

decir que es una ciencia que tiende, como tantas otras, al esoterismo es probablemente la constatación de una verdad. Galbraith se ha declarado en repetidas ocasiones muy influido en sus años de formación por el economista y sociólogo norteamericano Thorstein Veblen (1857 - 1929), el autor de la *teoría de la clase ociosa* (*Theory of the leisure class*, 1889), ha sostenido siempre la necesidad de que la economía sea una ciencia «esotérica» pues por su importancia es perentorio que llegue a la conciencia de los hombres. Así, al igual que Veblen que reclamaba unas ciencias sociales utilitarias, Galbraith se ha mantenido a lo largo de su obra, distanciado de las elucubraciones teóricas y ha contribuido a que la economía sea una ciencia puesta al servicio de las transformaciones de la sociedad entera.

John Kenneth Galbraith

1908 15 de octubre: Nacimiento de John Kenneth Galbraith en Iona Station, Ontario (Canadá).

1926 Comienza sus estudios superiores en la Escuela Agrícola de Ontario.

1931 Ingresa en la Universidad de California, en Berkeley, a fin de especializarse en economía agraria.

1934 Obtiene el doctorado. Profesor de economía agraria en la Universidad de Harvard. Empieza a colaborar con la administración en calidad de economista en el Departamento de Agricultura, en Washington.

1935 En Harvard, conoce al economista Joseph A. Schumpeter y se hace amigo de Joseph Kennedy, hermano mayor de John, Robert y Edward Kennedy.

1936 Estudia la obra de Keynes. Toma parte en la campaña para la reelección del presidente Franklin D. Roosevelt.

1937 Tras obtener la nacionalidad estadounidense contrae matrimonio con Catherine Merriam Atwater. Asiste en Cambridge a un curso de economía impartido por Keynes. Entra en contacto con los economistas keynesianos R. F. Kahn, P. Sraffa y J. Robinson. Viaja por Europa conoce a sí mismo, a Michal Kalecki y a Gunnar Myrdal.

1938 Regresa a Estados Unidos. Sostiene las tesis keynesianas tanto en Harvard como en uno de los organismos asesores de Roosevelt, del que forma parte.

1939 Profesor de economía en la Universidad de Princeton. Galbraith es ya uno de los jóvenes economistas más prestigiosos en los Estados Unidos.

1940 Asesor de la Federación de Cámaras Agrarias. Es designado miembro de la Comisión Asesora para la Defensa Nacional, cuya misión consiste en preparar la economía norteamericana para la guerra.

- Participa en la campaña para la elección de Roosevelt, formando parte del equipo que prepara los discursos del presidente.
- 1941** Dirige la política de precios en el seno de la oficina de Administración de Precios. Éste es el cargo político de mayor responsabilidad a lo largo de su período de colaboración con la administración rooseveltiana.
- 1943** Es cesado en su calidad de miembro de la Oficina de Administración de Precios. Se distancia provisionalmente de la vida política. Inicia sus colaboraciones en la revista *Fortune*.
- 1945** Preside la comisión encargada de elaborar el "Informe sobre el bombardeo estratégico estadounidense". Conoce, de este modo, los efectos causados en la economías de Alemania y Japón por los bombardeos norteamericanos. Como parte de su trabajo, interroga a Goering, Von Ribbentrop, Albert Speer y otros jefes nazis.
- 1946** Es nombrado encargado de negocios en Alemania y Japón, cargo adscrito a la Oficina de Política de Seguridad Económica del Departamento de Estado.
- 1947** Funda la asociación Americanos para la Acción Democrática, en compañía de Eleanor Roosevelt, Humbert Humphrey y otros políticos liberales.
- 1948** Cesa de colaborar en la revista *Fortune*. Imparte de nuevo clases de economía agraria en la Universidad de Harvard.
- 1952** El *capitalismo americano*. Galbraith defiende en esta su primera obra importante, la necesidad de equilibrar el fenómeno de la concentración empresarial mediante un "poder compensador". Asesora a Adlai Stevenson, candidato demócrata a las elecciones empresariales.
- 1955** *El crack del 29*.
- 1956** Con Averell Harriman, Arthur Schlesinger y otros, asesora de nuevo a Adlai Stevensosn en su campaña electoral a la presidencia de la república. Tras el descalabro de Stevenson frente a Eisenhower, pasa a formar parte del Consejo Asesor Demócrata junto con los principales líderes del Partido Demócrata, presidiendo la comisión de política interior.

- 1958** *La sociedad opulenta. Viaje a Polonia y Yugoslavia. El desarrollo económico en perspectiva*
- 1959** Catedrático de Teoría Económica en la Universidad de Harvard.
- 1960** Sostiene la candidatura de John Fitzgerald Kennedy a la presidencia de la república. Al producirse el triunfo demócrata, Galbraith se convierte en uno de los más cercanos colaboradores del nuevo presidente.
- 1961** El nombrado embajador de Estados Unidos en la India.
- 1962** Como embajador, mantiene una escrupulosa neutralidad ante el conflicto armado chino-indio.
- 1963** Cesa de su cargo el embajador. Regresa de nuevo a Harvard. Tras el asesinato del presidente Kennedy, se mantiene vinculado a la administración demócrata.
- 1967** En su calidad de presidente de Americanos para la Acción Democrática, se manifiesta contrario a la intervención militar de Estados Unidos de Vietnam.
- 1968** Apoya sin reservas la candidatura de Eugene McCarthy a la presidencia de la república.
- 1970** Imparte un curso de economía en Inglaterra, en el prestigioso Trinity College, de Cambridge.
- 1973** *La economía y el interés público*. Se jubila en su cargo de catedrático en Harvard.
- Escribe y presenta, para la BBC de Londres, la serie televisa *La era de la incertidumbre*, "historia resumida del pensamiento económico y de las ideas políticas relacionadas con el mismo" que edita, con posterioridad, en forma de libro.
- 1975** *El dinero, De dónde viene y adónde fue*, texto desarrollado a partir de uno de los capítulos televisivos de *La era de la certidumbre*.
- 1976** Apoya a Edward Kennedy en su frustrada campaña electoral a la presidencia de la República.
- 1981** *Memorias. Una vida de nuestro tiempo*.

John Kenneth Galbraith

"EL DINERO"

1975 1a. Edición en inglés
1983 Traducción al español

Acontecimientos Contemporáneos Relevantes

1975

- ☞ Margaret Thatcher (partido conservador) gana las elecciones en Inglaterra para 1er. Ministro
- ☞ El juicio de Watergate. El Presidente de Estados Unidos Richard Nixon es obligado a renunciar; 4 de sus ministros a la cárcel por 2 a 8 meses; 6 de sus ayudantes a la cárcel por 10 meses a 3 años
- ☞ Rey Faisal de Arabia Saudita es asesinado por un sobrino, Khalid su hermano lo sucede en el trono y manda matar a su asesino.

☞ Fin a la presencia de 20 años de Estados Unidos en Viet Nam

☞ El líder Papadopoulos de Grecia, le cambian la pena de muerte por prisión perpetua

☞ 1a. Conferencia Mundial de la Mujer en la ciudad de México. Adopta un plan de diez años para mejorar el status de la mujer.

☞ En Nueva York abre sus puertas el Primer Banco de la mujer

☞ La "Organization of Petroleum Exporting Countries" O.P.E.P. incrementa, en un 10% el precio mundial del petróleo.

"La Sociedad Opulenta"

1958

☞ Fidel Castro inicia su guerra total contra Batista en Cuba

☞ El Vicepresidente de Estados Unidos, Richard Nixon hace un viaje de buena voluntad a Latinoamérica donde es recibido con abierta hostilidad.

☞ De Gaulle es electo Presidente de Francia

☞ El Presidente de Estados Unidos Eisenhaiver obliga a Orval Faubus, gobernador de Arkansas, a desgregar las escuelas elementales.

☞ Teatro: "La visita de F. Duorenmatt" (Alemania)

☞ "Uno pasa por el sol" de L. Hansberry (E.U.)

☞ "Amanecer en Campobello" de D. Schary (E.U.)

☞ Juan XXIII es electo Papa

El Dinero

XI La Caída

Con la creación del Sistema de Reserva Federal terminó en los Estados Unidos la larga lucha para lograr un sistema monetario sensato y conservador. En todos los países industriales la moneda, de cualquier clase que fuese, era cambiable en oro, sin excusas ni dilaciones. La plata quedaba para los plateros. Era especialmente importante que los americanos, la gente más desafortada y dada a los experimentos en cuestiones de dinero y la más recelosa cuando se mencionaba el oro se hubieran puesto ahora, aunque a regañadientes, a la altura de los otros. Con el Sistema de Reserva Federal tenían un instrumento para hacer todo lo que un Estado moderno necesita hacer por su dinero: monopolizar la emisión de billetes, regular el crédito bancario y la resultante creación de depósitos y proporcionar a los Bancos préstamos de socorro en última instancia. Ciertamente que el Sistema de Reserva Federal se veía menoscabado por el compromiso que permitió su creación. Pero esto — incluida la incertidumbre sobre si el poder residía en la Junta de Reserva Federal de Washington o en los doce Bancos de Reserva Federal— estaba aún por descubrir. Como la idea de que un Banco central descentralizado — doce Bancos centrales, operando cada uno con cierta indefinida independencia

de sus compañeros y de Washington— parecía estar en contradicción con sus propios términos. Más bien parecía una idea amplia y democrática, algo muy adecuado a la amplia democracia a la que servirían los Bancos. Y como se ha observado, los defectos del Sistema de Reserva Federal no podían condenarse como, por ejemplo, los retrasos en la entrega del correo. En los Estados Unidos, como en otros países, los burócratas corrientes son criticados por sus errores. En cambio, los diplomáticos y los banqueros son generalmente apreciados por ellos. Si los errores son espectacularmente desastrosos, como por ejemplo los de John Foster Dulles en el Departamento de Estado o los de Benjamín Strong en el Banco de Reserva Federal de Nueva York (se cree que Strong contribuyó efectivamente al crac de 1929), su posición en la estimación pública puede incluso afirmarse. Plantaron un hito en una peculiarmente suave corriente de la Historia. En 1914, después de 2.500 años de pruebas y de errores (y en los Estados Unidos después de más de un siglo de furiosa y perturbadora controversia), el dinero podía parecer, en cierto sentido, un asunto terminado.

Todos los historiadores disfrutaban con la extraña coincidencia de los grandes acontecimientos. Creen que ésta alivia el tedio del lector, muestra la sensibilidad del autor a la paradoja y sugiere, incluso a los más lerdos, que una mano benévola, maligna o juguetona, dirige en definitiva los sucesos. Nada pudo complacer tanto a un historiador como los acontecimientos del verano de 1914. El 10 de agosto,

mientras los miembros de la nueva Junta de Reserva Federal se reunían en el despacho del Secretario del Tesoro, William Gibbs McAdoo, para jurar sus cargos, empezaron a tronar los cañones. Anunciaban el fin de un sistema monetario del que los nuevos Bancos podían considerarse como el paso culminante.

No es de extrañar que los miembros de la nueva Junta no lo advirtiesen. Y en todo caso, el presente tenía exigencias más apremiantes. Los miembros de la Junta estaban enzarzados en una lucha con el secretario McAdoo por cuestiones de espacio. Temían que sus actuales oficinas en el Edificio del Tesoro diesen la impresión de que estaban sometidas a este Departamento. También estaban muy preocupados por su posición en el sistema de precedencia social de Washington. En esta escala, habían sido colocados por debajo de la Comisión de Comercio Interestatal y de la Comisión de Servicio Civil. Esto era muy desagradable para unos banqueros centrales. En definitiva, se expuso esta humillación al presidente Wilson, el cual se mostró poco benévolo; se limitó a decir que «deberían estar inmediatamente después del departamento de incendios»¹. En cambio, los periódicos calificaron amablemente a la Junta del «nuevo Tribunal Supremo de las finanzas».

Al estallar la guerra, los principales beligerantes industriales - Alemania, Francia y Austria -

¹ William Gibbs McAdoo, *Crowded Years* (Boston: Houghton Mifflin Co., 1931), págs. 287-288.

suspendieron los pagos en metálico. Esto quiere decir que los billetes y los depósitos no eran ya convertibles en oro; estos países abandonaron el patrón oro. En los Estados Unidos, aunque se presumía que seguiría la no intervención, se propuso y se discutió vivamente una acción similar. El motivo para salir del patrón oro parecía evidente. Durante cien años, los europeos, y sobre todo los ingleses, habían hecho inversiones en los Estados Unidos. Como consecuencia de ello, un gran paquete de obligaciones americanas —tal vez por valor de 6.000 millones de dólares— era poseído en el extranjero². Si una parte apreciable de esto era liquidada en metálico, las reservas de oro americanas no tardarían en desaparecer. (La Reserva Federal empezó sus negocios aquel otoño con sólo 203 millones de dólares en oro en sus cajas fuertes.) Era mejor conservar el oro que se tenía en la mano.

Como reacción al miedo de esta liquidación y a los cálculos de cuánto tardaría en agotarse la reserva de oro americana, los vendedores en busca de dinero efectivo volcaron las obligaciones públicas en el mercado de Nueva York, en los primeros y nerviosos días de la guerra. Y los productores se convirtieron, junto con otros balances, en esterlinas o en oro. Como consecuencia de ello, la cotización del dólar bajó del índice normal de 4,87 por

² Paul Studenski y Herman F. Krooss, *Financial History of the United States* (Nueva York: McGraw-Hill Book Co., 1952), pág. 281. Otros cálculos, como el de Alexander D. Noyes, *The War Period of American Finance* (Nueva York: G.P. Putman's Sons, 1936), pág. 60, son algo más bajos.

libra al fenomenal de 7,00 dólares la libra. Los dólares podían convertirse en oro como antes, y el oro podía ser enviado a Londres, donde serviría para comprar libras, más o menos al precio antiguo. Estas libras podían emplearse en Nueva York para comprar dólares a 7,00, en vez de 4,87, y cambiar de nuevo los dólares por oro. Una ganancia realmente maravillosa. De esta manera, empezó a fluir el oro para comprar libras, aunque la posible acción de los submarinos alemanes que atacaban a los mercantes tenían un sensible efecto de reducción de los embarques. Al inmovilizar el oro, este miedo mantenía la alta cotización de la libra. Otro posible curso de acción era cerrar la Bolsa de Nueva York y evitar así la liquidación de obligaciones poseídas por el extranjero. Así se hizo.

La previsión de los expertos financieros fue, como suele ocurrir, una guía muy pobre para el futuro. Cuando la Bolsa de Nueva York cerró sus puertas, los negocios se trasladaron a Wall Street y a lo que las personas serias llamaban mercado negro. La Bolsa, indignada, prohibió a sus miembros que mantuviesen relaciones con los traficantes ilegales. Pero el tráfico continuó. En octubre, los más emprendedores publicaban hojas escritas a máquina con las cotizaciones de cierre, y pronto se advirtió que éstas no eran muy diferentes de las del día en que se cerró la Bolsa. Por lo visto, los inversores europeos lo habían pensado mejor y no consideraban conveniente vender las inversiones que tenían en un país tan alejado de los campos de batalla. Y ahora veían que la guerra era sangrienta a más no poder y tenía

muchas probabilidades de prolongarse. En diciembre se abrió de nuevo la Bolsa. No sucedió nada. De nada habían servido los cálculos. Mientras tanto, el Banco de Inglaterra había abierto una sucursal en Canadá para recibir el oro y evitar así el riesgo de su embarque. Pero ahora el oro empezó a afluir más que antes. En realidad, no era una corriente, sino una inundación. Muy pronto los Estados Unidos tuvieron más oro del que había poseído cualquier país en cualquier época: el aumento pasó, de 1,5 mil millones a finales de 1914 a 2 mil millones a fin de 1915 y a 2,9 mil millones a fin de 1917³. Y fue una inundación con doble efecto. Destruyó el patrón oro en los países de donde éste venía y también en el país adonde iba.

Parte del oro llegaba para su depósito y su guarda y parte para ser invertido en valores públicos americanos, pero la fuerza fundamental que impulsaba la corriente era la necesidad que tenían las potencias beligerantes de artículos americanos. En nuestra época de agricultura socialista y de compra de trigo por los soviets, cuesta recordar que Rusia era antaño uno de los principales graneros de Europa. Al cortarse este mercado, los Estados Unidos se convirtieron en importante abastecedor de grano para hacer pan. También se necesitaban barcos, chapas de blindaje y sobre todo municiones. En 1915 se evidenció que los beligerantes, y en particular Gran Bretaña, no podrían jamás abastecerse ellos mismos de la infinidad de granadas

³ Valorado a 20,67 dólares la onza. U.S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957* (Washington, D.C., 1960), pág. 649.

que, según los conceptos bélicos a la sazón corrientes, había que lanzar por encima de la tierra de nadie antes de una ofensiva, o incluso al azar en un día tranquilo. Al asumir el cargo de Ministro de Municiones, en mayo de 1915, Lloyd George empezó a hacer pedidos por cualesquiera cantidades que los compradores creían que podían ser servidas.

Algunos de estos suministros eran pagados requisando y vendiendo en los Estados Unidos las obligaciones americanas que, con anterioridad, se creía que serían vendidas por propia iniciativa por sus asustados tenedores. El pago de estos productos no involucraba ningún movimiento de oro. Algunos de los pagos procedían de créditos de inversores privados en los Estados Unidos, que tampoco ocasionaban movimiento de oro. Hay que observar que, en principio, estos créditos estaban al alcance de ambos bandos. En la práctica, los ingleses dominaban los océanos. De este modo impedían que sus enemigos transportasen cantidades apreciables de los productos que podían comprar con tales créditos; por consiguiente, los alemanes y los austríacos no necesitaban los créditos permitidos por esta política neutral. Debido a esto, William Jennings Bryan realizó el último de sus muchos actos contra el interés público. Sostuvo que los créditos a los ingleses eran incompatibles con la estricta neutralidad, teórica y práctica, que quería Wilson. Esta aberración fue severamente censurada por los que creían que la verdad evidente tenía que subordinarse a las exigencias del patriotismo o a las perspectivas de

ganancia pecuniaria. Para gran alivio de estos ciudadanos, Bryan salió del Gobierno en junio de 1915, después de la reacción de Wilson al hundimiento del *Lusitania*. Fue uno de los pocos miembros de Gabinete que en toda la historia americana dimitió para manifestar su oposición a una política que no aprobaba.

También se empleaba directamente oro para comprar artículos. Parte de éste procedía de las reservas del Banco de Inglaterra, de la Banque de France y del Banco Imperial de Rusia. Pero, en su mayor parte, había estado en circulación o en posesión privada. Como las monedas de oro llegaban a los Bancos ingleses o franceses del modo corriente en los negocios, se emitían billetes en su lugar. Y se pedía a los ingleses y a los franceses que convirtiesen su oro en papel, petición que hacía que algunos considerasen que les era más beneficioso atesorar el metal. Así, se calculaba en 1914 que los ciudadanos particulares de Francia guardaban nada menos que 1,2 mil millones de dólares en oro. Aquella petición hizo que se entregasen unos 240 millones⁴.

Cuando se trata de resolverse problemas como aquellos con los que se enfrentaban las tesorerías británicas o francesa durante la guerra, no existen taumaturgos. O bien hay ganancias derivadas de las exportaciones, activos realizables, préstamos o créditos de alguna clase, o hay oro para pagar a los abastecedores extranjeros, en cuyos

⁴ Según Noyes, pág. 131. Inútil decir que hay mucha imaginación en el cálculo de estos atesoramientos.

casos se cubren de éxito los funcionarios que intervienen; o bien tales partidas no existen y los que intervienen cosechan un fracaso. Sin embargo, nada impresiona tan fácilmente a la prensa y al público como la visión de un genio financiero. Ambos quieren creer que cuando se trata de asuntos de tanta importancia hay individuos dotados de una clarividencia y de un poder trascendentales, hombres que pueden sacar algo de nada. En Inglaterra, durante la guerra (y después), la imaginación popular estimulada de esta suerte se centró en un funcionario del Tesoro que tenía treinta y un años (en 1914): John Maynard Keynes. Sus documentos de la época, recientemente publicados⁵, indican que era un hombre muy trabajador, competente y hábil que comparaba atentamente los recursos con los pagos y que estudiaba al mismo tiempo los problemas de los franceses y los rusos. Esto era todo.

El efecto de la remoción del oro de Europa fue sacar de las reservas de los Bancos francés y británico —la Banque de France y el Banco de Inglaterra— el metal en que podía ser convertido en papel. Y al eliminar el oro de la circulación de mano en mano y sustituirlo por papel, también aumentó en gran manera la proporción de la oferta de dinero que, dada la convertibilidad, estaría sujeto a su conversión en oro. El efecto primario de esto sobre el futuro del patrón oro es

⁵ John Maynard Keynes, *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XVI, *Activities 1914-1919: The Treasury and Versailles*, Elizabeth Johnson, ed. (Londres: St. Martin's Press for the Royal Economic Society, 1971).

evidente. Había mucho más papel a convertir y mucho menos oro para hacer la conversión.

Pero hubo, tal vez, un efecto más grave. La recogida de oro era una manera de sugerir a los ciudadanos que, comparado con el papel o los depósitos bancarios, tenía una significación mucho mayor. Antes de 1914, la gente hacía circular las monedas de oro con la misma facilidad con que se pasaban la plata o el papel. A partir de entonces, el oro parecería siempre mejor, algo que convenía guardar prudentemente. Así ocurrió con las monedas de oro, que, antes de 1914, eran recibidas o entregadas sin reparo y sin pensarlo, y después eran algo que había que observar bien, mostrar, comentar y guardar. En parte por esta razón otra vez la ley de Gresham-, no muchos de los nacidos después de 1914 recibieron nunca una moneda de oro en el curso normal del comercio o de la compensación.

Éste fue el efecto de la salida del oro. Mientras tanto, en los Estados Unidos el patrón oro no era menos perjudicado por la inundación. Como se ha observado, la reserva de oro de los Estados Unidos casi dobló entre finales de 1914 y finales del 1917. El oro llegaba a los agentes de Banco de los ingleses y los franceses en los Estados Unidos, era ingresado en las cuentas de los proveedores, permanecían en los sótanos de sus Bancos o era enviado en forma de depósitos al Banco de Reserva Federal local. Si todo él hubiese sido empleado como reservas por los Bancos y por los Bancos de Reserva Federal, habría podido mantener una expansión

fenomenal en préstamos, depósitos y emisiones de billetes. Como esta expansión superaba en mucho a cualquier aumento correlativo en el suministro de artículos y servicios, se habría producido un gran aumento en los precios, un aumento capaz de espantar incluso a los seguidores de Bryan. Y para indudable asombro de éstos, se habría producido con dinero plenamente convertible en oro. Los Estados Unidos se enfrentaban con una inflación causada por el oro.

Sin embargo, los noveles banqueros centrales de los Estados Unidos, así como los banqueros comerciales, dejaron que las reservas se acumulasen mucho más de lo legalmente necesario. El límite sobre los préstamos (y la resultante expansión en billetes y depósitos) no fue establecido por las reservas con la meticulosidad expresada en la Federal Reserve Act. Fue fijado por las necesidades y las demandas de los prestatarios y por lo que los banqueros comerciales y los Bancos de Reserva Federal, aislada e independientemente, pensaban que era prudente prestar. Fruto de la plétora de oro, hubo una oferta de dinero no limitada, como en el caso del clásico patrón oro, por la oferta de oro. Era limitada por las decisiones de los banqueros comerciales y de los nuevos banqueros centrales, y por lo que los prestatarios deseaban tomar prestado. Era una forma primitiva de moneda dirigida. Pero no era una dirección precisa, sino más bien el resultado de numerosos actos inconexos, la clase de dirección que se advierte en el Partido Demócrata o en un asilo regido por los asilados. En todo caso, casi

simultáneamente con la aparición de la Reserva Federal, apareció la necesidad de separar la oferta de dinero de la oferta de oro.

En 1917, cuando los Estados Unidos entraron en la guerra, sus préstamos a Inglaterra y a Francia reemplazaron al oro requisado (y a las obligaciones) como medio de pagar a estos aliados el precio de sus necesidades. Por consiguiente, el oro dejó de fluir a los Estados Unidos y, en cambio, se inició una pequeña corriente hacia España y los restantes países neutrales. Esto fue detenido por la ley. Así, los Estados Unidos prescindieron del patrón oro en las transacciones internacionales. Siguió siendo posible, aunque bastante antipatriótico en opinión de muchos, que los americanos cambiaran billetes y depósitos bancarios por oro mientras éste no saliese del país. La Primera Guerra Mundial se hizo, domésticamente hablando, sobre el patrón oro. Fue —cosa excepcional— una guerra de dinero fuerte. Dicho más exactamente, la afluencia de oro proporcionaba una red grande y elástica, dentro de la cual podía ocurrir cualquier cosa. La cuestión decisiva en esta guerra, como en otras, no era lo que le ocurriese al dinero; éste, como siempre, estaba al servicio de las necesidades de guerra. Lo que importaba era cómo conseguir los fondos para pagar la guerra.

Como siempre, para los no combatientes, los impuestos tendieron un repelente sudario sobre el patriotismo, algo empeorado entonces en los Estados Unidos por la recién aprobada enmienda de la contribución

sobre la renta. (La cosa fue menos desagradable, por ejemplo, en Francia, donde un impuesto sobre la renta autorizado no cobró plena eficacia hasta después del Armisticio.) En consecuencia, hubo conservadores que despotricaron contra un excesivo apego a una política de paga y calla. Inicialmente, el secretario McAdoo era partidario de una fuerte imposición; sugería, como norma orientadora, que el 50 por ciento del coste se pagase con el producto de los impuestos. J.P. Morgan pensaba que, como máximo, tenía que ser el 20 por ciento. En realidad, se calcula corrientemente que el 30 por ciento del coste de la Primera Guerra Mundial se pagó gracias a los impuestos. El resto se cubrió con medios no muy diferentes de los empleados durante la Guerra Civil.

Por primera vez desde que Sir William Phips volvió a Quebec, una guerra importante no originó una seria demanda de nuevo papel moneda por parte del Gobierno. Ésta se debió solamente a que entonces podía hacerse una maniobra más sutil. El Tesoro podía tomar prestado del Sistema de Reserva Federal; si éste era en principio independiente, no podía, en la práctica, soñar siquiera en rechazar las peticiones del Gobierno. A consecuencia de esta operación, la Reserva Federal tuvo bonos recién impresos, y el Gobierno tuvo billetes recién impresos de la Reserva Federal o nuevos e igualmente disponibles depósitos en los Bancos de Reserva Federal. En su naturaleza última, así como en el efecto práctico, este procedimiento sólo se diferenciaba en forma superficial de la impresión de los

greenbacks. Y no cambiaron mucho las cosas cuando el Tesorero vendió bonos, como los vendió, a los Bancos comerciales. Gracias a esta venta, el Gobierno tenía dinero efectivo o depósitos para gastar. Entonces, el Banco llevaba los bonos del Gobierno al Banco de Reserva Federal y, con esta garantía del Gobierno, tomaba prestado el dinero necesario para remplazar los fondos gastados por éste. Lo mismo que con la venta directa a la Reserva Federal, se creaba más dinero para pagar los gastos de tiempo de guerra.

Estas transacciones eran dirigidas por hombres de serios y corteses modales, elegantes y de buenas palabras. No hubo los roncos alegatos que caracterizaron la emisión de los *greenbacks*. La Guerra Civil y los *greenbacks* siguen siendo la clásica manifestación de las finanzas irresponsables. La Primera Guerra Mundial no tiene esta reputación. Tales son los servicios del estilo en la gestión económica y monetaria.

En realidad, el juego de manos de la Primera Guerra Mundial requirió un ejercicio todavía más complicado de prestidigitación. Como bajo Jay Cooke durante la Guerra Civil, fue reclutada una legión de voluntarios para la venta de valores del Gobierno al público. Un aspecto laudable de este esfuerzo fue la arenga de tres minutos, con lo que se reconocía que las exhortaciones al patriotismo y al deber público son eficaces en proporción inversa a su longitud. Este sistema de venta tiene, en principio, alguna justificación económica. Se puede persuadir a alguien de que compre bonos en vez de gastar el

dinero. Al ahorrar, en vez de gastar, el individuo disminuye la presión sobre los mercados, reduce la gravedad de la inflación. El trabajo, los materiales y el capital, que de este modo no se compran o utilizan, quedan a disposición del Gobierno para sus fines de guerra. Sin embargo, en la Primera Guerra Mundial, se incitó a los compradores de bonos del Gobierno a que acudiesen al crédito de los Bancos para tales compras, utilizando los bonos como garantía subsidiaria. Muchos lo hicieron así. Una vez más, los Bancos, utilizando los bonos así adquiridos, rellenaban sus reservas tomando de prestado del Banco de Reserva Federal. El efecto inmediato de esto fue una vez más indistinguible, salvo que requería mayores rodeos que un préstamo directo de los Bancos de Reserva Federal al Gobierno. Más tarde, pudo haber una diferencia. Después de la guerra, la gente trató de conservar sus bonos y devolver sus préstamos a los Bancos. Esto produjo el efecto de contraer los gastos de consumo corriente empeorando, probablemente y de un modo marginal, el hundimiento de posguerra de los gastos de consumo. No es de extrañar que, en la euforia de la guerra, nadie prestase atención a estos posibles efectos. Y ya que hablamos de esto, fueron muy pocos los que se preguntaron por qué se pedía a la gente que pidiese dinero prestado a los Bancos para comprar unos bonos que el Gobierno habría podido vender directamente a los mismos Bancos a menor coste.

En los Estados Unidos, los precios al mayor casi se doblaron durante los años de la guerra

produciéndose el mayor aumento entre mediados de 1916 y mediados de 1917, en los meses inmediatamente anteriores a la entrada en el conflicto. Inglaterra y Alemania, aunque mucho más comprometidas durante un tiempo mucho más largo, experimentaron un aumento sólo ligeramente mayor. Dando el índice de 100 a los precios al mayor en julio de 1914, este índice era de 216 en Alemania cuatro años más tarde. En Gran Bretaña, era de 239 en 1918. En Francia, debido al arrancamiento de las tierras industriales del norte, a que tenía la guerra dentro de su país y a su enorme aversión a los impuestos, el aumento fue mucho mayor: en 1918, los precios al mayor alcanzaron un nivel casi tres veces y media más elevado que el de antes de la guerra. Italia, menos afectada físicamente por el conflicto, pero con una aversión todavía mayor a los impuestos, experimentó también un gran aumento, aproximadamente de cuatro veces y media⁶. En Gran Bretaña y Alemania se realizaron grandes esfuerzos por contener los aumentos de precios mediante controles, y éstos se combinaron a su vez con serios y eficaces esfuerzos para racionar los géneros y materiales que escaseaban. En Francia, también se establecieron controles, pero no se aplicaron a rajatabla.

En los Estados Unidos hubo restricciones sobre el consumo tan informales como el día sin carne y el día sin pan, y a partir de mediados de 1917

⁶ Los movimientos comparativos de los precios al mayor aparecen compendiados en *Bulletin de la France*, Vol. XII, N.º IV, julio de 1923, París, Librairie Felix Alcan, págs. 347-348.

el Gobierno de los Estados Unidos, por medio de la Corporación de Granos presidida por Herbert Hoover, cuidó de que todo el trigo producido en el país al precio de 2,20 dólares el bushel se elevara el año siguiente a 2,26 dólares. Era un precio mínimo y quedaba en manos de los agricultores el producir más, si podían, y muchos lo hicieron. La Administración de Carburantes fijó formalmente los precios máximos de los carburantes. Otros muchos productos, principalmente —aunque no exclusivamente— los sujetos a una fuerte demanda militar o de otro origen propia de los tiempos de guerra, fueron sometidos a acuerdos de precios entre los productores y el Comité de Fijación de Precios de la Junta de Industrias de Guerra. El hierro y el acero, el cobre, la madera, la lana, el cuero, los tejidos de algodón, los ácidos nítrico y sulfúrico, el níquel, el aluminio, el mercurio, el cinc, el cemento, los ladrillos y la piedra molida, la arena y la grava fueron controlados de este modo. El cumplimiento de estas normas era voluntario o, como máximo, se sancionaba con la incautación del producto por el Gobierno, la amenaza de retirada de las prioridades de transporte o la acusación de antipatriotismo que en aquella época quería decir proalemán. Un miembro muy distinguido del Comité de Fijación de Precios, F.W. Taussig, de Harvard, tal vez el economista más apreciado de su tiempo, dijo poco después, escribiendo extensamente sobre la experiencia de la fijación de precios, que «éste era generalmente oportunista, buscando el camino en cada caso»⁷.

⁷ F. W. Taussig, «Price-Fixing as Seen by a Price-

Hubo una circunstancia que le impresionó un poco: el experimento de control de precios más eficaz fue el del níquel, un producto sobre el que existía entonces un completo monopolio. El hecho de que un monopolio, o algo parecido, simplificase la labor del fijador de precios sería más tarde una de las lecciones importantes de la Segunda Guerra Mundial.

En todo caso, como sostuvo enérgicamente el profesor Taussig, los controles de precios de la Primera Guerra Mundial tuvieron sin duda una influencia modificadora sobre los precios de los productos objeto de una demanda excepcional. La Primera Guerra Mundial, como la Guerra Civil, se desarrolló principalmente bajo la égida del mercado, circunstancia que Bernard Baruch, presidente de la Junta de Industrias de Guerra, no dejó nunca de lamentar. (Él creía que se habrían tenido que congelar todos los precios y salarios, actitud que seguía predicando, aunque muchos la consideraban absolutamente excéntrica al estallar la Segunda Guerra Mundial). La financiación de la Primera Guerra Mundial, dejando aparte el disfraz, fue casi idéntica a la de la Guerra Civil. Y también lo fue el movimiento de los precios. Bien considerado, la dirección de la Guerra Civil podía ser más fácil de defender.

La Primera Guerra Mundial marcó el principio del fin del patrón oro internacional, de la moneda mundial

Fixer», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. XXXIII (febrero, 1919), págs. 205 y siguientes. La cita está en la pág. 238.

única que había sido el oro a toda costa. Tampoco había ahora una razonable distribución de las reservas de oro entre los países industriales: abundancia en los Estados Unidos e indigencias en casi todos los demás sitios. En la década de los años veinte se hicieron esfuerzos de recuperación en Gran Bretaña, Francia y los otros países industriales. Salvo en los Estados Unidos, y por poco tiempo en Francia, ningún otro país importante se sintió seguro con sólo mirar sus reservas de oro. Ninguna permitió que los ciudadanos cambiasen sus billetes o sus depósitos bancarios por oro. En su forma desarrollada, el patrón oro fue un breve experimento, de unos pocos decenios, de medio siglo como máximo. Fue sólo la impresión de que era el último paso, el dinero definitivo, la que hacía que pareciese mucho más antiguo.

XII. La Inflación Final

La tendencia, y en realidad el objetivo principal, del patrón oro era unificar la actuación económica y las políticas de las naciones. Durante este breve período, lo consiguió. Si los negocios eran buenos en Inglaterra y, por eco, se mantenían firmes los precios, aflúan artículos para la venta y salía oro para pagarlos. La observación de esta salida y la acentuación de sus efectos por el Banco de Inglaterra condujeron a una reducción de las reservas de los Bancos comerciales, a un aumento de los tipos de interés, a una consiguiente contracción del crédito, a una debilitación de los precios y a disminuciones en la producción y en el empleo. Mientras tanto, el oro que llegaba a París, a Berlín o a Nueva York, permitía la expansión opuesta —y bastante agradable— de los préstamos y la actividad mercantil de estos países. Como consecuencia final de esta expansión y del consiguiente aumento de precios, la corriente cambiaría de rumbo para volver a Inglaterra. En cualquier momento, las oscilaciones podían ser previstas y aceleradas por hombres acaudalados que trasladarían sus fondos para aprovecharse de los tipos más altos de interés o de los precios. Era una maniobra que funcionaba con mucha mayor precisión en los libros de texto que el mundo real, que tenía una mayor simetría en la mente de los que esbozaban la teoría de una Banca central que en las acciones de los que manejaban estas

cuestiones en la práctica. Sin embargo, no puede negarse que el patrón oro (reforzado por la aceptada moral fiscal del presupuesto equilibrado) era un notable procedimiento para coordinar el comportamiento económico de países diferentes.

Pero tenía también un notable defecto. Era que, en una época de creciente nacionalismo y de creciente tendencia a hacer responsables a los Gobiernos de la realización económica, pedía que, tanto el instinto nacional como las disposiciones económicas domésticas, se subordinasen a un mecanismo impersonal, internacional, capaz de infligir considerables daños y molestias. Era un defecto que no aceptaban los partidarios del oro. Veían toda renuncia del Gobierno como inherente a la falta de calidad moral de los políticos, una falta que les llevaba a tratar de mitigar las tensiones producidas por el oro. No comprendían que la moralidad de los políticos es difícil de modificar a corto plazo.

Como acabamos de observar, todos los principales beligerantes, exceptuados parcialmente los Estados Unidos, habían abandonado el patrón oro al término de la Primera Guerra Mundial. Ningún país importante permitía ahora la libre exportación de oro. Por consiguiente, ninguno de ellos debía preocuparse de que los extranjeros convirtiesen depósitos o billetes en oro para sacarlo del país. Tampoco había peligro de que los ciudadanos, por parecidos motivos de precaución o de codicia, hiciesen lo mismo, como no fuese subrepticamente. Por tanto, la política

doméstica no se veía ya coartada por el miedo de perder el oro. Y como el oro no podía salir, su pérdida no podía reducir las reservas bancarias ni los depósitos bancarios, ni la circulación de billetes, todo ello con un efecto deprimente sobre la producción, los precios y el empleo. En otras palabras, cada nación industrial estaba ahora en libertad de realizar una política económica interna que reflejaba sus preferencias o sus necesidades y sin que le importase de inmediato lo que pudiesen hacer otros países. La disciplina coordinadora impuesta por el oro había dejado de existir.

En los quince años que siguieron a la Primera Guerra Mundial, y especialmente en los inmediatos a ella, las naciones industriales explotaron esta libertad de maneras notablemente diversas. Los franceses siguieron la línea de menor resistencia, en conjunto con muy buenos resultados. Los ingleses siguieron la línea de resistencia mayor y sufrieron mucho a causa de las heridas que ellos mismos se infligieron con ello. Los alemanes hicieron las cosas, o cedieron a las circunstancias, de manera que produjeron la más grande inflación de los tiempos modernos. Los Estados Unidos, gracias a una combinación de dirección equivocada y de falta de dirección, produjeron la depresión más grande. En toda la larga historia del dinero, la década de los años veinte —sus consecuencias se extendieron a unos años más— es quizás la más instructiva.

Entre los combatientes principales, dejando aparte a Rusia, Francia fue la única que sufrió una importante devastación física. Una

horrible cicatriz, de unos ocho kilómetros de anchura en casi toda su extensión, cruzaba todo el país desde el Estrecho de Dover hasta la frontera suiza. Dentro, había un paisaje lunar cubierto de escombros del combate y en muchos sitios peligrosísimo por la siembra de granadas sin estallar. Como en Inglaterra y Alemania, toda una generación de trabajadores había sido destruida por el conflicto. En Francia, las bajas habían sido mayores entre los campesinos de edad adecuada que entre el proletariado industrial, pues la movilización y la muerte de los primeros eran menos perjudiciales para la economía. Había que mantener una pesada carga de inválidos, mutilados y otros hombres y mujeres que no podían valer por sí mismos. Sin embargo, los franceses tenían una gran ventaja. Podían empezar la reconstrucción sin pensar en el coste. Tenían la profunda convicción de que los alemanes pagarían o serían obligados a pagar, lo cual no se debía enteramente a la tendencia congénita de los franceses (en opinión de los anglosajones) a engañarse en lo que atañe a la economía. Cincuenta años antes, los alemanes habían impuesto a Francia unas reparaciones por la formidable suma de mil millones de francos después de la Guerra Franco-Prusiana. Los franceses habían hecho acopio de fuerzas y la habían pagado en veinticuatro meses.

Como los alemanes pagarían, los Gobiernos franceses de posguerra pensaron que podían pedir dinero prestado para emprender las obras. Cuando llegase el dinero alemán se saldarían los créditos. Partiendo de este

presupuesto, la reconstrucción francesa prosiguió confiadamente y con una rapidez ejemplar.

Bajo el estímulo del crédito y el gasto, los precios subieron y después de una considerable reducción en 1920 y 1921 en que se derrumbó el *boom* de posguerra en los Estados Unidos y Gran Bretaña, siguieron subiendo. En julio de 1920, los precios al por mayor eran en Francia cinco veces superiores al nivel de 1914; en julio de 1922 habían bajado a 3,32 veces el nivel de antes de la guerra. En 1932, la adversa reacción mundial a la ocupación del Ruhr, la evidente dificultad de cobrar las reparaciones por la fuerza de las armas y la combinación de estos factores con la gran inflación alemana de aquel año hicieron perder casi todas las esperanzas de que los *boches* pagarían. Eliminada la inclinación a confiar, el índice de inflación aumentó considerablemente. En julio de 1924, los precios estaban 4,91 veces por encima del nivel de 1914; en julio de 1928, habían subido a 8,54¹. Inevitablemente, pensaron los franceses que sería sensato guardar monedas diferentes del franco y en aquella época particular de inflación podían procurarse dinero de estabilidad ejemplar —dólares, francos suizos e incluso libras—. Así, mientras en Francia subían los precios, el valor del franco bajaba todavía más al trocarlo la gente por otras monedas. En los meses que siguieron inmediatamente a la guerra, el franco, que todavía

¹ Datos de precios del *Bulletin de la Statistique Générale de la France*, París, Librairie Felix Alcan, Vol. XV Parte I, octubre de 1925, pág. 14, y Vol. XVII, Parte II, enero-marzo de 1928, pág. 132.

reflejaba la disponibilidad de los créditos y suministros americanos, estaba aproximadamente a 5,45 en relación con el dólar. En los meses siguientes bajó a un ritmo irregular, y a finales de 1922 se situó a 13,89, y a fin de 1923 a 19,02 por dólar².

A cada consecuencia de la relativamente mayor baja del franco, comparada con el aumento de precios, Francia fue un país maravillosamente barato en la primera mitad de los años veinte para viajar y comprar cosas y los franceses atribuyeron en parte los aumentos de los precios a la influencia de los cazadores de gangas. Así, respaldando la creencia con la acción, los parisienses, un día de 1926, atacaron y rechazaron con éxito un autocar de turistas americanos en las calles de París, convencidos de que eran los culpables de la elevación del coste de la vida.

En realidad, en los años que mediaron entre 1919 y 1926 Francia gozó de una prosperidad excesiva. La devastación fue reparada, salvo en tierras irrecuperables como las de los alrededores de Verdún. (El área en que se desarrollaron las grandes batallas fue muchas veces increíblemente pequeña. La batalla de Verdún se desarrolló en una zona sólo ligeramente más extensa que los parques londinenses). La industria se desarrolló prodigiosamente en muchas zonas. En 1929, la producción de acero, acrecentada con la de Alsacia - Lorena

² Martin Wolfe, *The French Franc between the Wars, 1919-1939* (Nueva York: Columbia University Press, 1951), pág. 213.

recuperada a Alemania, era dos veces superior a la de 1913 y tres veces mayor que la de la posguerra inmediata de 1921. Pero la gente sólo se fijaba en los precios. Una vez más, vemos el gran ciclo que controla las actitudes con respecto al dinero. Si hay inflación, la gente desea precios estables. Si hay estabilidad, los altos impuestos, la economía remisa y el desempleo se convierten en la mayor amenaza. La experiencia francesa de los años veinte ilustró también un principio íntimamente relacionado con esto. Si hay prosperidad, ésta se acepta como cosa normal. Entonces, la atención se centra en el comportamiento de los precios. Si los precios son estables, la gente piensa si la producción y el empleo son como deberían ser. Lo que no se tiene, parece siempre lo más urgente.

Al no tener estabilidad de precios en los años veinte, los franceses la querían desesperadamente. Este deseo era fomentado por la creencia, común incluso en los círculos más refinados de la época, de que la inflación no producía un efecto redentor en la economía. Era mala, malísima. En aquellos años, dos notables observadores de la economía francesa dijeron, con auténtica sorpresa, que «por muy paradójico que pueda parecer, los sucesos económicos de la Francia de posguerra llevaron a la interpretación de que la inflación producía un efecto estimulante en el desarrollo industrial»³. Una idea radical.

³ W.F. Ogburn y W. Jaffe, *The Economic Development of Postwar France* (Nueva York: Columbia University Press, 1929). Citado por T. Kemp, en *The French Economy 1913-1939* (Londres:

Pero así como los franceses deseaban unos precios estables y un franco firme, no se conformaban con las medidas, principalmente los impuestos y la restricción del crédito, que podían hacerlos posible. Un observador de principios de aquel decenio habría podido predecir que el franco seguiría el camino del marco; y todavía sigue siendo un misterio que no lo hiciese. Sin embargo, en 1926, empezó a funcionar un nuevo Ministerio de Consolidación Nacional, presidido por Raymond Poincaré. Su misión era salvar el franco y, en términos generales, determinar los impuestos y los controles sobre el crédito necesarios para conseguirlo. Aunque pronto cedió en los impuestos, la gente creyó que la cosa iba en serio. El éxito se debió a esta creencia y al bienestar general del país, tanto como a la acción específica. Los precios empezaron a nivelarse y el franco se estabilizó muy pronto en los cambios extranjeros. Aunque parezca sorprendente, se había ganado la llamada batalla del franco. Un historiador francés definió, con bastante justicia, la política francesa de aquellos años, como una isla de razón en un mar de errores⁴. La razón consistía en hacer lo que parecía entonces evidente y en reconocer que, como siempre, la economía francesa era difícil de estropear.

Longman Group, 1972), pág. 67. Esta última obra constituye un estudio muy útil y sucinto.

⁴ Alfred Sauvy, *Histoire Economique de la France entre les Deux Guerres*, Vol. I, 1918-31 (París: Fayard, 1965). Citado por Charles P. Kindleberger, en *The World in Depression, 1929-1939* (Berkeley y Los Angeles: University of California Press, 1973), pág. 48. El citado en último lugar es el mejor libro inglés sobre la Gran Depresión

En el tiempo de la estabilización —igual que antes—, la depreciación del franco en relación con otras monedas era mayor que el alza correlativa de los precios en Francia. Así, Francia siguió siendo un buen país donde comprar y un país más difícil donde vender. En 1929, Francia, afortunada poseedora de mucho oro, volvió al patrón oro. Sin embargo, los francos sólo podían cambiarse por lingotes y la cantidad mínima de francos necesaria para una operación era de 215.000. Esto estaba fuera del alcance del ciudadano medio. El oro contenido en una moneda de 20 francos de 1914 valía casi 100 francos. La familia francesa que había resistido el impulso de entregar su oro para fines patrióticos no pudo decir que hubiese calculado mal. Al afluir el oro en los Bancos franceses y en la Banque de France, esta afluencia inspiró confianza e hizo aumentar las cantidades entregadas en depósito. Y Francia surgió como el más vigoroso defensor del oro y del patrón oro.

Francia se libró de la inflación final. La exigencia de reparaciones que la impulsó tan lejos en su camino tuvo que ver algo —o mucho, según se pensó en aquellos tiempos— con el colapso que se produjo en Alemania.

La Revolución Rusa, de acuerdo con la tendencia de las revoluciones, flotó en una marea de papel. Los regímenes de sucesión en la Europa oriental, después de 1918, cargados de cadenas, con gobiernos flojos y una renta aún más floja, pasaron por varios grados de inflación, casi siempre externa. Sin embargo, el drama final del dinero de posguerra se representó,

sobre todo, en Austria y en Alemania. La inflación alemana, en particular, siguió un curso devastador. Los precios subieron de un modo ilimitado. Al final, no se compraba nada con dinero. Se produjeron todas las consecuencias típicas de la inflación: grandes deudas pagadas con unos peniques, bribones comprando antiguas obras maestras por unos pocos dólares, rentistas empobrecidos de pronto y especuladores enriquecidos sin merecerlo. Exceptuando el caso de la Confederación Americana, no había habido nada parecido desde las Revoluciones Francesa y Americana. Nada se le podía comparar hasta entonces si prescindimos de China.

Sin embargo, la inflación austríaca precedió a la alemana, y se puede argüir que su impacto sobre el pensamiento económico fue mayor. Ocurrió bajo la égida del joven ministro de Hacienda de la nueva República, Joseph A. Schumpeter, que siguió una carrera académica espectacular en Alemania y en los Estados Unidos. La inflación fue experimentada o recordada por los hombres que habían de componer el corrillo más distinguido del mundo de economistas conservadores (liberales, en el sentido europeo) de la siguiente generación: Friedrich von Hayek, Ludwig von Mises, Gottfried Haberler, Fritz Machlup y Oskar Morgenstern, todos los cuales se trasladaron también en definitiva a los Estados Unidos. Todos ellos compartían con Schumpeter una profunda desconfianza ante cualquier acción que pareciese entrañar un riesgo de inflación, además de una repugnancia

aún mayor por cuanto pareciese oler a socialismo. Todos fueron influyentes.

La inflación austríaca se desarrolló en 1922. Cuando la Sociedad de Naciones acudió en ayuda de la Joven República, a finales de aquel año —y se pusieron en práctica reformas fiscales y otras reformas financieras—, la corona había bajado a unas 70.000 por dólar. Antes de la guerra se cotizaba a 4,9 por dólar. La inflación alemana alcanzó su auge el año siguiente, y merece una atención especial.

Las otras inflaciones son debidas a circunstancias invencibles —guerra o revolución—, o a una mala dirección económica. La gran inflación alemana tiene la particularidad de ser atribuida por los historiadores, no sólo a estas causas, sino también a la trampa. Durante mucho tiempo, se creyó que fue la manera como los alemanes, nada escrupulosos, desesperados, o las dos cosas a la vez, demostraron a un mundo impresionable que el coste de las reparaciones impuestas por el Tratado de Versalles sería mayor que el de perdonárselas. Examinándola bien, esta hipótesis pierde una buena parte de su valor. La exigencia de reparaciones representó un papel en la inflación alemana, pero de una manera absolutamente vulgar. Salvo en los absurdos finales, las fuerzas que contribuyeron a la inflación alemana no eran particularmente notables ni presentaban muchos indicios de maniobra deliberada.

En los meses que siguieron al fin de la guerra y al establecimiento de la República, el sistema fiscal alemán fue

sustancialmente fortalecido. El antiguo Gobierno, como el de Francia, carecía de fuerza para implantar impuestos directos, en particular sobre la renta. Este defecto (afortunado para los ricos) fue corregido y se aumentaron los impuestos. En consecuencia, en los primeros años de posguerra, el presupuesto interior casi se equilibró. En 1921, excluyendo el déficit ferroviario, los ingresos cubrían aproximadamente el 90 por ciento de los gastos domésticos. En 1922, el presupuesto doméstico quedó por breve plazo equilibrado. Esto superó en mucho la realización francesa en la misma época.

Sin embargo, permanecían dos graves problemas. En todos los países y en todos los tiempos hay un gran volumen de partidas disponibles que inciden en el mercado. Metálico, depósitos bancarios, cuentas de ahorro, bonos del Gobierno y otras obligaciones pueden convertirse en caso necesario y gastarse si conviene. En Alemania, como en otros países, el volumen de estas partidas disponibles había aumentado mucho durante la guerra. La deuda del Gobierno había pasado, de un poco más de 5.000 millones de marcos en 1914 a más de 105.000 millones en marzo de 1919. Las posesiones de moneda, que ascendían a poco menos de 6.000 millones de marcos a fin de 1914, eran de casi 33.000 millones, a fin de 1918⁵.

⁵ Frank D. Graham, *Exchange, Prices and Production in Hyper-Inflation: Germany 1920-1923* (Princeton: University Press, 1930), pág. 7. Este estudio, realizado por un admirado amigo y antaño colega en Princeton, es una obra básica sobre la inflación alemana, tema que dio origen a una vasta literatura.

En los tiempos modernos, los economistas, al observar los efectos de la política monetaria y fiscal sobre el volumen de la demanda en economía, han pensado poco en la posibilidad de que las partidas líquidas fuesen lanzadas al mercado, trastornando los mejores cálculos macroeconómicos. La experiencia alemana de principios de los años veinte es un útil recordatorio de este peligro. Y hay que tener también en cuenta que el peligro es inducido por la propia inflación. La inflación hace que las personas previsoras o temerosas se pregunten si conviene guardar el dinero o los signos que lo representan, o es mejor cambiarlos por artículos o bienes tangibles antes de que los precios sigan subiendo.

El segundo problema de los alemanes eran las reparaciones que había que pagar de acuerdo con el Tratado de Versalles. Éstas venían a sumarse al presupuesto doméstico y en los primeros años de posguerra lo igualaban aproximadamente en importancia. *The Economic Consequences of the Peace*⁶, de Keynes, quizás el opúsculo más influyente que se haya escrito sobre un tema de importancia económica general, pudo dar al mundo una impresión exagerada de la insensatez de estas exigencias. Pero la factura definitiva, 132.000 millones de marcos oro de antes de la guerra (unos 33.000 millones de dólares), era muy importante. Lo que se habría necesitado para pagarla no es

⁶ John Maynard Keynes, *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. II; *The Economic Consequences of the Peace* (Londres: Macmillan & Company, 1971).

ningún misterio. Habría habido que limitar rigurosamente los gastos públicos en Alemania, así como las inversiones en necesidades del consumidor tales como la vivienda. Se habría tenido que aumentar desafortunadamente los impuestos, especialmente sobre los bienes de consumo. Esta combinación habría producido el superávit de los ingresos públicos sobre los gastos con que se habrían pagado las reparaciones. Y ambas acciones, pero en especial la fuerte imposición, habría reducido el consumo y las importaciones, sin afectar gran cosa a las exportaciones. Esto habría originado una acumulación de dólares, libras, francos y oro de una balanza comercial favorable. Comparándolos con los marcos del superávit del presupuesto y devolviéndolos a los franceses, los belgas o los ingleses, se habrían pagado las reparaciones. El factor limitativo de esta posibilidad de pagar las reparaciones era la voluntad del pueblo alemán de crear y pagar los impuestos y de renunciar al consumo público y privado.

Esta voluntad raras veces es muy fuerte. Y no lo era en la Alemania de principios de los años veinte, en que las reparaciones eran ya consideradas más como una represalia que como un acto de justicia. Además, el importe de las reparaciones no se fijó hasta abril de 1921, y en lo sucesivo hubo incertidumbre en cuanto al escalonamiento de los pagos. Esto significaba que si un año se pagaba mucho, lo más probable era que se exigiera más al año siguiente. Esto no favorecía en nada una política de

impuestos fuertes ni acrecentaba la moral de los contribuyentes.

En 1919, los precios casi se triplicaron en Alemania. Y tal vez es asombroso que no subieran más. Se había producido una revolución política y se estaba reprimiendo una revolución social. El bloqueo aliado no terminó hasta muy avanzado el año, y debido a esto y a la desorganización general, la comida y las materias primas escaseaban terriblemente. Los nuevos impuestos no eran todavía efectivos y continuó el crédito para fines domésticos y para las obligaciones impuestas por el armisticio y después por el Tratado. El aumento de los precios continuó en 1920, pero entonces, cosa extraordinaria, se detuvo e incluso bajó un poco. La recesión originada en los Estados Unidos, con la súbita abundancia de productos agrícolas y de otras clases, surtió efecto incluso en Alemania. Desde la primavera de 1920 hasta el verano de 1921, los precios alemanes permanecieron prácticamente estables, a un nivel unas catorce veces superior al de antes de la guerra. J. M. Keynes insistía en su ya difundido criterio de que las exigencias de Versalles estaban muy lejos de las posibilidades de la economía alemana por las fuertes especulaciones marginales contra el marco. Lo cierto es que Keynes se libró por los pelos de la ruina, gracias a unos anticipos de sus editores y a la ayuda de un financiero amigo. «Desde luego, habría sido un desastre que el hombre que acababa de conmover a la opinión mundial sosteniendo que entendía las cosas mejor que los poderosos del país,

hubiese sido declarado en quiebra»⁷. Ciertamente que sí.

Keynes solamente se equivocó en el cálculo del tiempo. En el verano de 1921 los precios empezaron a subir de nuevo. En abril se fijó definitivamente en Londres el importe de las reparaciones en, como se ha dicho, 132.000 millones en oro, es decir, en marcos de antes de la guerra. Esta suma debió hacer que algunos alemanes llegasen a la conclusión de que la perspectiva era irremediable y empezaran a convertir su efectivo disponible en bienes. Los precios mundiales de los principales artículos habían dejado también de bajar. Y el creciente déficit presupuestario, tanto en la cuenta exterior como en la doméstica, se dejaba sentir. En todo caso, los precios domésticos pasaron de 14 veces el nivel de 1913 a mediados de 1921, a 35 veces el nivel a fin de año. El aumento continuó en 1922.

Al terminar el año, los precios eran 1.475 veces superiores a los de antes de la guerra. En 1923, la situación se hizo muy grave. El 27 de noviembre de 1923, los precios domésticos estaban 1.422.900.000.000 de veces por encima del nivel de antes de la guerra. Los

⁷ R. F. Harrod, *The Life of John Maynard Keynes* (Londres: Macmillan & Company, 1963), pág. 296. Según una leyenda popular en Cambridge (Inglaterra) durante la época en que yo estuve allí, Keynes fue afianzado por su padre, John Neville Keynes, que pertenecía también a la Universidad. Según Harrod, esto no fue así. Él dice que Keynes expuso sus apuros a sus padres, los cuales, como no es de extrañar, le aconsejaron precaución.

precios de los artículos importados habían subido un poco más⁸.

La elevación de precios corría pareja con la caída del marco en relación con la libra y el dólar, aunque éste, como ocurría en Francia, superaba un poco a aquélla. En los tiempos de la estabilidad momentánea, en 1921, el marco estaba aproximadamente a 81 por dólar. A mediados de 1922 había bajado a 670. En la primavera de 1923 se nombró un comité del *Reichstag* para que estudiara las causas de que el marco hubiese bajado a 30.000 por dólar. Cuando se reunió el comité el 18 de junio, el marco había bajado a 152.000 por dólar, y en julio bajó hasta un millón. A partir de entonces, el descenso fue rápido. El 22 de julio, el corresponsal del *London Daily Mail* en Berlín, hombre impresionable, dijo en un despacho: «He quedado sorprendido al descubrir hoy que había que pagar 24.000 marcos por un bocadillo de jamón que ayer, en el mismo café, sólo (sic) costaba 14.000 marcos.» Añadía que, afortunadamente, aumentaban los salarios y que «el salario de un Ministro del Gabinete había pasado, de 23.000.000, hacia diez días a 32.000.000 de marcos»⁹.

En las semanas siguientes, todos los manidos comentarios sobre la inflación, que eran numerosísimos, se hicieron realidad. Los hombres y la mujeres se apresuraban a gastar sus sueldos, a ser posible a los pocos minutos de cobrarlos. Los billetes eran

⁸ Los niveles de precios son de Graham, págs. 156-159.

⁹ Norman Angell, *The Story of Money* (Nueva York: Frederick A. Stokes Co., 1929), págs. 334-335.

llevados a las tiendas en carretilla o en cochecitos de niño. La referencia a las prensas de imprimir siempre habían ocupado un lugar especialmente importante en el clisé monetario. Aquel otoño, en Alemania, se utilizaron virtualmente todas las prensas capaces de imprimir dinero. En realidad, los billetes manaban a raudales. Y a veces el comercio se interrumpía al retrasarse las prensas en producir nuevos billetes de cifras lo bastante altas para que fuese transportable la cantidad de papel necesaria para la compra del día. A finales de julio, el hombre del *Daily Mail* habló de este problema:

*Es difícil cobrar un cheque. El billete de 10.000 marcos es el de valor más alto en existencia y escasea en los Bancos. Esta mañana llegaban continuamente camiones cargados de papel moneda al Reichsbank, pero unos mozos con carretillas de mano ya estaban allí para llevarse los fajos de billetes entregados por el Banco... El cajero de mi Banco me entregó 4.000.000 de marcos en billetes de 1.000 marcos, cada uno de los cuales vale menos de un octavo de penique... Me los dio amablemente en un pulcro paquete que dejé sobre la mesa del restaurante donde comí y que abrí al traerme el camarero la cuenta. Pero esta dificultad desaparecerá pronto, pues esperamos tener billetes de 4.000.000 de marcos a finales de la próxima semana*¹⁰.

En las semanas siguientes circularon muchos cuentos. A finales de

¹⁰ Angell, págs. 335-336.

octubre, el *New York Times* contó el de un extranjero que, en un «restaurante modesto» de Berlín, sacó un billete de un dólar y pidió toda la comida que pudiese pagar con él. Le sirvieron opíparamente y, cuando se disponía a marcharse, llegó el camarero con otro plato de sopa y otro entrante, y dijo, haciendo una cortés reverencia: «El dólar ha vuelto a subir.»¹¹ Un despacho de la *Associated Press* habló solemnemente de una nueva dolencia que se extendía sobre el Reich. «El "ataque de ceros" o "ataque de números" es el nombre inventado por los médicos alemanes para designar una enfermedad muy corriente originada por las fantásticas cifras de la moneda actual. Se dan casos de "ataques" entre hombres y mujeres de todas clases que no han podido resistir el esfuerzo de contar en billones. Muchas de estas personas parecerían normales, si no tuviesen el deseo de escribir interminables hileras de números»¹². El *New York Times* observaba que los polacos, cuya moneda podía contarse también por miles en relación con el dólar gozaban de un estado de salud mucho mejor. Incluso el Gobierno bolchevique, que había anunciado anteriormente, aquel mismo año, la estabilización del rublo, y cuyas maniobras se «presentaban naturalmente a la sospecha», reconoció la necesidad de una moneda que inspirase confianza. Y conociendo «la incredulidad de los financieros del exterior» en lo tocante al comunismo, las autoridades soviéticas habían tomado la admirable medida de invitar a

¹¹ *The New York Times*, 30 de octubre de 1923.

¹² *The New York Times*, 7 de diciembre de 1923.

un grupo representativo de magnates a las cámaras acorazadas de su Banco central para que viesan por sus ojos las reservas de oro.

La leyenda que atribuye la gran inflación alemana a las reparaciones afirma rotundamente que aquélla se desbocó cuando los franceses ocuparon el Ruhr en 1923 para forzar el pago de dichas reparaciones impuestas por el Tratado. El resultante quebrantamiento de la producción, unido a la fuerte carga que suponía para el presupuesto alemán la política de resistencia pasiva del Gobierno, hizo imposible el control de la inflación y destruyó el marco. La explicación es tendenciosa. Los franceses fueron duramente criticados por la ocupación. La explicación los culpa también del desastre económico. El argumento tiene un defecto evidente. En el curso de 1922, antes de la ocupación por los franceses, los precios subieron de 3.700 (1913 = 100) a 147.500. Cuando llegaron los franceses, el marco había bajado a 10.000 por dólar y seguía bajando rápidamente. ¿No era esto inflación? Cómo máximo, la ocupación francesa del Ruhr añadió un poco de petróleo a lo que era ya un furioso incendio.

En los últimos meses de 1923, la inflación creció por sí sola y, además, destruyó todos los medios conocidos para su control. Desde luego, conservar el dinero era un acto increíble de locura. Por consiguiente, todos los ingresos en dinero, así como todos los ahorros anteriores, fueron lanzados al mercado. Los impuestos, como factores restrictivos, resultaron inútiles. Los pagos a los funcionarios públicos y a los

soldados, así como para los abastecimientos, tenían que hacerse siguiendo la corriente. Como en el caso de la paga de los ministros mencionada por el hombre del *Daily Mail*, subían de día en día. El fruto de unos aumentos fiscales compensadores se recogía al cabo de semanas o meses. Entonces, los pagos corrientes habían vuelto a subir. De este modo, el enorme déficit del Gobierno fue consecuencia de la propia inflación.

Los negocios tenían la misma necesidad de salvar el hueco entre las exigencias del momento y la tardía llegada de los cobros. Y también este hueco se ensanchaba con la inflación. Ni ésta ni otras necesidades de crédito podían ser atendidas por los Bancos. Ningún banquero, cuerdo o loco, habría concedido un préstamo que podía cancelarse, a las pocas semanas, con dinero que sólo tendría una fracción del valor, es decir, del poder adquisitivo, del dinero prestado. Por esto, el *Reichsbank* tenía que prestar directamente a los negocios. En diciembre de 1921 los descuentos comerciales del *Reichsbank* totalizaron 1.100 millones de marcos. En noviembre de 1923 alcanzaron la cumbre de 347.301.037.776.000.000 de marcos. Los préstamos del Gobierno habían alcanzado en el mismo mes un total de 97 trillones de marcos¹³.

Si nadie quería tener dinero efectivo, tampoco quería nadie tener depósitos bancarios. Y resultaba difícil, en todo caso, pagar con cheques, pues

¹³ Graham, pág. 63.

los que los recibían conocían la probabilidad de que perdiesen valor antes de poder cobrarlos y los Bancos pensaban que podía ocurrir lo mismo mientras los cheques eran compensados. Así, tanto las empresas como el Gobierno tomaban los préstamos, o gran parte de ellos, en dinero. De aquí la enorme demanda de papel moneda. Algunas jurisdicciones alemanas necesitadas de préstamos prometían a sus acreedores el pago en dinero según la equivalencia, en cuanto a su poder adquisitivo, con determinados artículos: centeno en el caso de Oldenburg, avena en el de Berlín y carbón bituminoso de Westfalia N.º IV en el de la Compañía de Suministro Eléctrico de Baden.

La tendencia de la depreciación del cambio a prever y superar los aumentos de precios domésticos, por astronómicos que fuesen éstos, atrajo, como en Francia, a un ejército internacional de buscadores de gangas. Esta actividad era compartida por los especuladores domésticos que adquirirían los bienes de aquellos que, perdidos sus ahorros, tenían que vender objetos de la casa, cuadros y recuerdos de familia o fincas para comer. Al proseguir la inflación, se prohibió la exportación de los tesoros personales, y los que salían de Alemania tenían que abrir las maletas y entregar el contrabando. En Francia se presumió que los buscadores de gangas eran americanos. En Alemania —mucho más ominosamente— se dio por sabido que eran judíos.

El 20 de noviembre de 1923 se bajó el telón. Como en Austria un año

antes, el fin llegó súbitamente. Y como en la más débil inflación francesa, se produjo con asombrosa facilidad. Tal vez terminó simplemente porque no podía continuar. El 20 de noviembre se declaró que el viejo *reichsmark* dejaba de ser dinero. Se creó una nueva moneda, el *rentenmark*, efectuándose el cambio a razón de uno de éstos por cada billón de los antiguos. También se declaró que el nuevo *rentenmark* estaba garantizado por una primera hipoteca sobre todas las tierras y otros bienes físicos del Reich. Esta idea tenía un precedente en los asignados, pero era bastante más fraudulenta. En Francia había en 1789 unas tierras visibles, recién incautadas a la Iglesia, por las que inicialmente podía cambiarse el dinero; cualquier alemán que hubiese tratado de ejercitar sus derechos sobre la propiedad alemana, con sus *rentenmarks*, las habría pasado moradas. Indudablemente, le habrían tomado por un chiflado.

Sin embargo, la cosa dio resultado. Las circunstancias contribuyeron a ello. En los meses anteriores, los pagos derivados del Tratado se habían vuelto insignificantes y ya no volvieron a tomarse en serio. En definitiva, durante los años veinte se pagó a Alemania, en créditos, más de lo que ésta pagó en reparaciones¹⁴, aunque el principio de que el vencedor debe subvencionar al vencido no se convirtió en política universalmente

¹⁴ Un escritor moderno, Richard M. Watt, dice, en *The Kings Depart* (Nueva York: Simon and Schuster, 1968), pág. 504, que durante el periodo de las reparaciones Alemania pagó 36 millones de marcos y tomó prestados 33 mil millones del extranjero. La mayor partes de éstos quedó sin pagar.

aceptada hasta después de la Segunda Guerra Mundial. Stresemann, entonces Canciller, abandonó la resistencia pasiva en el Ruhr, con su consiguiente carga sobre el presupuesto. A consecuencia de estas acciones, pudo equilibrarse el presupuesto. Mientras tanto, el *Reichsbank* dejó de descontar papel a las empresas privadas. Después de un breve y doloroso intervalo, estas empresas fueron atendidas por los Bancos comerciales. El desempleo, que había sido bajo durante la inflación, se elevó fuertemente en el último trimestre de 1923, y en Navidad más de la cuarta parte de todos los miembros de los sindicatos obreros estaban sin trabajo. Sin embargo, la recuperación fue rápida. En todo el año 1924, el promedio de desempleo fue solamente el 6,4 por ciento de la fuerza laboral total. En 1925 bajó al 3,3 por ciento¹⁵.

El 20 de noviembre de 1923, día en que expiró el viejo *reichsmark*, murió también, por curiosa coincidencia, el director del *Reichsbank*, Rudolph Havenstein. Su cargo fue ocupado por Hjalmar Horace Greeley Schacht, que así se convirtió en el hombre del milagro del *rentenmark*. Su fama de taumaturgo fue durable. El mito popular lo encumbró como genio financiero que dirigió la recuperación económica de Alemania bajo el régimen de Hitler, financió el

¹⁵ Las cifras de los sindicatos en 1923 han sido tomadas de Graham pág. 317. Las otras corresponden a Angus Maddison, «Economic Growth in Western Europe, 1870-1957», en la obra de Warren C. Scoville y J. Clayburn La Force, *The Economic Development of Western Europe from 1914 to Present* (Lexington, Massachusetts; D.C. Heath & Co., 1970) pág. 56, y se calcularon de manera que incluyesen a todos los asalariados.

rearme alemán y orientó la política económica nazi en los primeros años triunfales de la Segunda Guerra Mundial. Pocos hombres vieron su fama financiera recompensada de una manera tan ambigua como él, pues gracias a ella fue tomado por instrumento vital de los crímenes de Hitler y fue a parar al banco de los acusados en Nuremberg. Una vez más, la fatal asociación con el dinero.

En realidad, Schacht fue en el campo de la economía como otros muchos: un accidente oportuno. Si después de 1923 hubiesen continuado las exigencias anteriores sobre el presupuesto alemán —las reclamaciones de reparaciones y el costo de la resistencia pasiva—, nada habría podido salvar al marco, ni la reputación de Schacht. Liberado de estos costes, y dado que el pueblo que había experimentado la inflación deseaba una moneda en la que pudiera confiar —y estaba dispuesto a mantener el mito si justificaba esta confianza—, todo era posible. Veintiún años y unos meses más tarde, unos economistas americanos, que comprobaban los efectos de los ataques aéreos de la Segunda Guerra Mundial sobre la economía alemana, interrogaron a Schacht en la prisión. Había sido recluido en un lugar próximo a Frankfurt, destinado a los miembros más técnicos y profesionales del alto mando nazi y dependiente del Ejército Inglés que le daba el nombre en clave de Cubo de Basura. Schacht proclamó enérgicamente su falta de influencia en el período nazi. Esto, según dijo, se debía a que era incapaz de persuadir a Hitler de la necesidad de equilibrar el

presupuesto, restringir el crédito bancario y observar, en los buenos tiempos y en los malos, las leyes inmutables de las finanzas ortodoxas. Los economistas regresaron convencidos de que Schacht era, ciertamente, un hombre de mentalidad limitada y rígida, que probablemente había influido poco en lo mucho más pragmática política económica de los nacionalsocialistas. Los jueces de Nuremberg coincidieron más tarde con esta conclusión y los absolvieron.

En 1948, el *reichsmark*, que, entretanto, había remplazado de nuevo al *rentenmark*, volvía a tener muy poco valor. Esta vez los precios no se habían desbocado, pero eran las cartillas de racionamiento o los cupones, más que el dinero, lo que autorizaba para comprar artículos. Todo el mundo tenía bastante dinero, pero el vendedor escrutaba la cartilla de racionamiento. El *reichsmark* fue entonces sustituido por el *deutschmark* a razón de diez a uno. El dinero escaseó de pronto y volvió a ser importante. Los artículos se retrajeron en espera de que la nueva moneda empezara a circular. Ya no hacía falta racionarlos. Éste fue el nuevo milagro alemán. El plan de conversión de la moneda fue obra de dos americanos de origen judeoalemán, Gerhard Colm y Raymond Goldsmith. Les ayudó, sin hacer gran cosa, el entonces ministro de Economía, Ludwig Erhard. Sin embargo, Erhard ocupaba el cargo y por esto se convirtió en el nuevo taumaturgo. Ni siquiera se cambiaron los términos. Pero, ¡ay!, Erhard pasó a la Cancillería, donde su actuación puso de manifiesto que también era, aunque en menor grado, un hombre accidental.

Se presume que la gran inflación alemana, como las demás ocurridas en la Europa central, produjo una gran transferencia de riqueza de los que poseían cuentas de ahorro, dinero, obligaciones o hipotecas, a los que tenían deudas o bienes tangibles. Y a pesar de la escasez de estadísticas que lo confirmen, es plausible que esta transferencia se produjese en realidad. Las pérdidas inherentes, las pérdidas paralelas de categoría en la escala social y las consiguientes irritación y frustración, se pensó que tuvieron a su vez mucho que ver con el auge del fascismo o del comunismo. No existen pruebas sobre estas cuestiones, y es impropio, aunque corriente, sustituir las pruebas firmes por afirmaciones a rajatabla. Pero conviene echar un vistazo a los hechos. Todos los países de la Europa central que sufrieron un colapso de sus monedas al terminar la Primera Guerra Mundial experimentarían en definitiva el fascismo, el comunismo o, en la mayoría de los casos —Polonia, Hungría y Alemania Oriental—, ambas cosas sucesivamente. Los países que no experimentaron aquel quebranto en su moneda fueron casi todos ellos más afortunados.

Lo indudable es que la inflación alemana dejó a los alemanes un miedo terrible a que se reprodujera. Y fuesen cuales fueren los efectos de la inflación para allanar el camino al fascismo, las medidas tomadas más tarde por miedo a la inflación surtieron indudablemente efecto. Ya hemos observado, y volveremos a verlo, que las acciones más enérgicas contra la inflación se toman cuando hacen menos falta. El 8

de diciembre de 1931, con un sexto de toda la fuerza laboral alemana sin trabajo, el Gobierno de Heinrich Brüning decretó una reducción de un 10 a un 15 por ciento en la mayoría de los salarios volviendo al nivel de cuatro años antes. Decretó también una reducción de un 10 por ciento en los precios industriales y una reducción parecida en los alquileres, los billetes de ferrocarril, los transportes de mercancías por ferrocarril y los arbitrios por servicios municipales. Anteriormente, los sueldos de los funcionarios públicos habían sido reducidos en un quinto, y los impuestos sobre sueldos, salarios y rentas se habían aumentado considerablemente. También se redujeron los subsidios por desempleo. En el año siguiente, el desempleo afectó a una quinta parte de la población laboral alemana, y el año siguiente subió Hitler al poder^{16/17}.

16/17 Las cifras de desempleo han sido tomadas de Maddison, pág. 56. Gillbaud, que excluye algunas categorías no industriales, calcula el desempleo en 1931 en un cuarto de la fuerza de trabajo, y en 1932 en un tercio. C.W. Guillebaud, *The Economic Recovery of Germany* (Londres: Macmillan & Company, 1939), pág. 31.

17 Más avanzados los años treinta, Brüning ingresó en la Facultad de Harvard como Profesor de Gobierno. Una tarde, en un seminario de bienvenida, le pregunté si sus medidas draconianas en una época de deflación general no habían favorecido la causa de Adolfo Hitler. Me dijo que no. Y cuando, imprudentemente, insistí en la cuestión, me preguntó si desconfiaba de la palabra de un ex Canciller del Reich alemán.

La Sociedad Opuleta

Inflación

Capítulo XIV

I

A lo largo de caso toda la historia humana, la inflación ha sido contrapartida de las guerras, los desórdenes civiles, el hambre o cualquier otro desastre de grandes proporciones. En tiempos más recientes la inflación ha adquirido nuevas costumbres: persiste en los períodos de paz y de prosperidad elevada y creciente. Esta tendencia se ha manifestado de un modo intenso en los Estados Unidos. Durante los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, los precios de una gran cantidad de productos industriales — acero y productos siderúrgicos, maquinaria, máquinas-herramientas utillaje agrícola, muchos metales no férricos y sus productos — experimentaron una alza constante. Los precios del acero, a mediados de la década de los cincuenta, aumentaban a un ritmo tal que les permitiría duplicarse cada diez años. Durante algunos años, en 1955 y 1956, por ejemplo, se iban anunciando mes tras mes con monótona regularidad

nuevos máximos en el coste de la vida. A principios de la década de los sesenta hubo un período de estabilización. El movimiento alcista se reanudó a renglón seguido.

Las formas que adoptó la reacción pública ante esta continua inflación fueron interesantes. Se la deploró y condenó sin paliativos. Los políticos de ambos partidos adoptaron una actitud dura contra ella. Los conservadores que ya otrora se habían arrogado el título de custodios del <<dólar íntegro>>, siguieron poniendo de relieve este dogma de su credo. Los hombres de negocios, los banqueros, los directivos de las compañías de seguros y casi todas las categorías de oradores públicos profesionales proclamaron, en una u otra ocasión, los peligros que encierra una inflación continuada. Mientras tanto, los liberales se lamentaron de que no se adoptase ninguna medida eficaz contra ella, aun cuando ellos mismos a menudo no proponían nada en este sentido. Ningún otro principio es aceptado por la sabiduría convencional con mayor integridad (como no sea el de las virtudes de la competencia) que la importancia de la estabilidad de los precios. Sin embargo esta convicción se traduce en muy poco esfuerzo y muy pocas sugerencias que conduzcan a una acción concreta. Cuando la inflación entra en juego, casi todo el mundo considera más conveniente limitarse a la conservación. Todas las ramas de la sabiduría convencional están de acuerdo en que todos los remedios eficaces son indeseables.

II

Existen muchas razones para explicar esta postura estéril. En primer lugar, sin duda, hay quienes obtienen beneficios materiales de la inflación. Éstos también se oponen a ella por razones de respetabilidad, pero su oposición dista mucho de ser apasionada. También es importante la influencia, que posee la inacción —o el aplazamiento— como política. No refleja ello una mera actitud negativa, como generalmente se supone y como con frecuencia se le reprocha. Como ya hemos visto, se daba por cierto en el modelo de la sociedad competitiva del siglo XIX que la actividad económica estaba sujeta a un movimiento rítmico de expansión y contracción. La expansión iba acompañada por una alza de precios; en la fase de la contracción, esta alza se veía sustituida por un descenso en los precios. Se creía que los movimientos en ambas direcciones se limitaban a sí mismos. De este modo, si los precios subían, había que limitarse a esperar. Al cabo de un tiempo se invertirían y comenzarían a descender.

Con el paso de los años la confianza en que esos movimientos se limitasen a sí mismos por su propia naturaleza se debilitó profundamente. Sucedió esto especialmente en lo que concierne a los períodos de contracción o de depresión. La Gran Depresión asestó a aquella convicción un golpe decisivo. Aun cuando en una fecha tan tardía como los primeros años de la década de los treinta, uno de los dogmas de la sabiduría convencional afirmaba que la única forma de actuar

adecuadamente durante las depresiones era adoptar una estricta política abstencionista, la intervención gubernamental para eliminar las depresiones llegó a ser considerada inevitable.

En todo caso, la vieja confianza en que los precios y la inflación se solucionarían por sí solos nunca se vio sometida a un ataque de intensidad parecida. Keynes dirigió el combate contra la creencia de que las depresiones se corregían a sí mismas describiendo la posibilidad; mejor incluso, la probabilidad, de que el sistema económico hallase su punto de equilibrio con un volumen indeterminado de paro forzoso. Muchas personas comprendieron lo que quería decir, y trataron de convencer a los políticos y al público. El criterio de que, en tiempo de paz, es normal que los precios suban de una forma continuada y persistente, no ha tenido ningún Keynes que abogase en su favor.

De este modo ha perdurado la convicción, o mejor dicho, la esperanza, de que la inflación en tiempo de paz podría llegar a corregirse por sí sola. No se trata de una esperanza en la que depositen mucha confianza los conservadores. Pero en combinación con la creencia, tan común en estos últimos años, de que la conducta del sistema económico deberá ser favorable si se hallan al frente de su destino hombres honrados y temerosos de Dios, proporciona una buena razón para que se aguarde siempre a que los precios comiencen a bajar por sí solos. Incluso los liberales, a quienes se les exige que aboguen por una acción específica para

prevenir la inflación, aun cuando no lleguen a formular concretamente, se encuentran en la práctica tentados a esperar y ver cómo se solucionan las cosas.

Semejante inclinación por la inactividad se encuentra respaldada por la creencia, que goza de una fuerte influencia aunque viene disminuyendo desde la década de los treinta, de que la amenaza más peligrosa contra la economía americana es una depresión. Si este peligro se encuentra agazapado, aunque sólo sea de una forma borrosa, tras cada encrucijada, existe una razón decisiva para evitar que se actúe restringiendo la inflación. Ya que podría ser que un día cualquiera la inflación llegase a su término, precipitándonos en el colapso económico o en el mal menor de unos cuantos millones de personas en paro forzoso. Estas posibilidades son mucho más graves que el alza de los precios. En especial, vacilamos, al menos con fundamento de causa, para invocar medidas que podrían hacer que esto tuviese lugar o ser acusados de ello.

Pero las fuerzas que actúan para convertir la inflación en un problema especialmente difícil se encuentran arraigadas mucho más profundamente en la estructura de nuestra vida social. Nos vemos impulsados, por razones de seguridad económica, a hacer que el sistema económico opere a un volumen de producción que no es estable; en el que la continuada subida de precios no es sólo probable, sino normal. Los remedios que serían eficaces chocan con la importancia de la producción en cuanto sirve a la seguridad económica,

o se encuentran en conflicto con aquellas actitudes que ponen de relieve la importancia del desarrollo económico y de unos mercados sin trabas para lograr el empleo más eficaz de los recursos. Este conflicto se ha visto aún más complicado por lo que es en parte una creencia, en parte una esperanza y en parte una fe: a saber, que se puede evitar el conflicto. Los medios para lograr esta salvación consiste en el manejo de los medios de pago; en lo que los economistas han venido en llamar política monetaria.

Contemplaremos primero la naturaleza de la inflación y sus consecuencias y posteriormente, en el próximo capítulo, estudiaremos la esperanza, nunca tan vigorosa como en estos últimos tiempos, de que los conflictos que traen consigo pueden ser evitados, en cierto modo, gracias a la política monetaria. Examinaremos entonces el conflicto aún no resuelto entre los otros remedios y la importancia que otorgamos a la seguridad económica, y, también, al desarrollo económico y a los mercados sin trabas.

III

La inflación —precios constantemente en alza— es, evidentemente, un fenómeno propio de una producción relativamente elevada. Sólo puede tener lugar cuando las exigencias que se presenten ante el sistema económico se encuentran en un punto cercano a la plena capacidad de las plantas y de la mano de obra

disponible ¹ para satisfacerlas ². Cuando no su puede aumentar rápidamente la oferta, como ocurre en el caso de la producción a plena capacidad, ulteriores incrementos en la demanda pueden dar lugar a un alza en

¹ Puede definirse el empleo de la plena capacidad de la planta industrial como aquel punto en el que cualquier incremento adicional dará lugar a una elevación vertiginosa de los costes marginales a corto plazo. Estos se encontrarán por encima de los costes a largo plazo después de la ampliación de la fábrica. El pleno empleo o la ocupación total del factor trabajo puede ser definido como aquel punto en el que, de modo semejante, sólo se obtienen un esfuerzo adicional del trabajo mediante una elevación exorbitante del coste marginal. En los capítulos siguientes me referiré simultáneamente a la capacidad de la fábrica y del factor trabajo. En cualquier situación dada, cualquiera de los dos pueden ser factores limitativos y la causa de unos costes marginales en alza.

² He escrito mucho ---más, según creo, que sobre ningún otro tema económico--- sobre diversos aspectos del problema de la inflación y procuraré evitar en esta ocasión repetirme innecesariamente. Me he ocupado de la inflación, en relación con las grandes empresas y los sindicatos, en los capítulos finales del *Capitalismo Americano, El Concepto del Poder Compensador*. Las implicaciones teóricas de la coexistencia de estructuras de mercados de competencia y oligopolísticas y la ausencia de una completa maximización a corto plazo por estos últimos se encuentran tratadas en «Market Structure and Stabilization Policy», *Review of Economics and Statistics* (Cambridge, Mass., mayo de 1957) y sintetizadas en forma no técnica en una declaración preparada para el Sub-comité sobre antitrust y monopolios, Comité sobre la administración de justicia, del Senado del los Estados Unidos (*Hearings*, 11 de julio de 1957). Mis puntos de vista sobre el problema de la inflación han cambiado (y creo que se han desarrollado) con el paso del tiempo. Considero que, en particular, la forma como trato a continuación las causas de la inflación, aunque sea la misma en términos generales, es algo más precisa que en *Capitalismo Americano*. El punto de partida según el cual la inflación es el problema más importante de una economía en la que exista el poder compensador es, naturalmente, el mismo. Los años transcurridos desde 1952, cuando ese libro fue publicado por vez primera, han proporcionado en mi opinión una buena cantidad de funestas pruebas a este respecto.

los precios. Debemos efectuar una distinción entre dos sectores del sistema económico. En aquel sector en el que, como sucede en la agricultura, existen muchos productores y se llega a una aproximación de lo que los economistas denominan competencia pura, ningún vendedor individual puede controlar o influir en los precios. En esta situación, los precios subirán automáticamente en respuesta a un aumento de la demanda. En el mercado típicamente industrial --- acero, maquinaria, petróleo, automóviles, la mayoría de los metales no férricos, productos químicos--- un número relativamente pequeño de grandes empresas disfrutan, de uno u otro modo, de un importante poder discrecional para determinar los precios. En estos mercados ---los caracterizados por lo que los economistas llaman oligopolio---, a medida que se llega a la plena capacidad, se hace posible elevar los precios. El hecho de que todas se encuentren operando a plena o casi plena capacidad, no proporciona la seguridad de que ninguna firma puede conseguir una porción mayor del mercado mediante una reducción de los precios. No podría abastecerla. Y tampoco existe, en estas circunstancias, el peligro de que se formen *stocks* extraordinarios que puedan irrumpir en el mercado a precios inferiores.

Es necesario en este momento enjuiciar lo que quizá sea el error más común de las actitudes contemporáneas respecto de la inflación, aunque los economistas han elucidado perfectamente este punto. Se trata de la tentación casi inevitable de considerar que el incremento de la producción es

uno de los remedios de la inflación. Es un error perfectamente comprensible; las primeras reflexiones sobre este tema son maravillosamente sencillas y sanas. Si la causa de la inflación se encuentra en la presión que ejerce la producción sobre la capacidad en general, lo único que se necesita entonces es obtener mayor capacidad y mayor producción, y asegurar de este modo la eliminación de esta tensión. Pero, como lo indicará una inmediata consideración ulterior, una producción adicional general, aun cuando se la pueda obtener fácilmente con la capacidad existente en el sistema, generará en salarios y otros costes los ingresos que permiten adquirirla. Hemos visto, además, que las necesidades no poseen un origen que sea independiente de la producción. Son creadas por el mismo proceso que contribuye a incrementar la producción. Por consiguiente, el efecto de un aumento de la producción, partiendo de la capacidad dada de las fábricas, no es otro que aumentar también el poder adquisitivo para poder adquirir esa producción y los deseos que aseguran que ese poder adquisitivo será empleado.

Pero todavía hay otras consecuencias peores. Si la producción se encuentra a plena capacidad, un aumento en la producción requerirá, naturalmente, un aumento de la capacidad. El incremento en la inversión que ello trae consigo contribuirá a elevar, en forma de salarios, pago de materias, dividendos y beneficios, el poder adquisitivo y la demanda normal de los bienes. Esto tiene lugar antes de que la capacidad añadida producida por la inversión se

encuentre en condiciones de hacer frente a la demanda. De este modo, el esfuerzo por incrementar la producción se añade a la presión existente sobre la capacidad disponible, y aumenta la probabilidad de que se produzcan elevaciones inflacionistas de los precios.

Un gato que trate de cazar su propia cola puede, mediante un extraordinario acto de destreza felina, llegar a cazarla. Superar la inflación mediante un aumento de producción, a pesar de que sea una tarea aparentemente semejante, no tendrá éxito con tanta frecuencia.

IV

La respuesta del sistema académico a un aumento de la demanda, cuando se encuentra operando a plena o a casi plena capacidad, no será uniforme a los sectores industriales. Como acabamos de observar respecto a las industrias en situación de competencia ---es decir, aquellas cuyos precios son determinados impersonalmente por el mercado---, cualquier aumento de la demanda cuando la oferta ya no puede ser elevada rápidamente traerá consigo con toda probabilidad una elevación de los precios. De modo semejante, una reducción de la demanda hará que los precios bajen. Sin embargo, en el mercado típicamente industrial ---el oligopolístico y aquel en el que existe una intervención en los precios--- el aumento de la demanda debe ser complementado por una decisión específica de la empresa para variar su precio. Tal decisión puede ser retrasada

por muchas razones: la inercia; la necesidad de establecer un acuerdo acerca de la longitud del aumento en que aquellos casos en los que las leyes antitrust prohíben las notificaciones normales entre las empresas; el temor de una reacción pública adversa ante la elevación del precio; el temor de que, a largo plazo, los aumentos de precio perjudicarán la posición competitiva de la empresa o de la industria; y la posibilidad de atraer la atención de los sindicatos y estimular las demandas de un aumento de los salarios. Todo ello puede conducir a un retraso. (Es conveniente repetir que este tipo de conducta en la determinación de los precios sólo puede tener lugar en aquel sector del sistema económico en el que el número de productores es adecuadamente pequeño y en el que éstos, por lo tanto, se encuentran en posición de poder fijar sus propios precios. No se permite semejante comportamiento a algún agricultor o al hombre de negocios que es uno entre los muchos que concurren a ese mercado). Por muchas de estas mismas razones, los aumentos de precios, cuando tengan lugar, no elevarán los precios hasta que aquel punto en el que los beneficios normales o a corto plazo de la compañía sean máximos. Las grandes empresas sólo viven a largo plazo. Lo que cuenta para los cálculos de los empresarios es el beneficio sobre todo el período de actividad de la empresa. Si los precios que maximizan los beneficios en ese momento hacen que se produzcan peticiones de aumentos de salario que amenacen la posición de costes de la compañía a lo largo del tiempo, o si dejan prever que se producirán perjuicios a largo plazo en

la posición competitiva de la compañía, o que su reputación pública quedara lesionada, en estos casos la maximización del beneficio a corto plazo no estará de acuerdo con sus propios intereses, a pesar de que se los defina con arreglo a los más exigentes cánones crematísticos³. La empresa no maximizará sus beneficios normales ha no ser que suceda algo —punto éste importante— que le permita hacerlo sin perjudicar su interés a largo plazo.

Dos consecuencias se desprenden de esto. En un período en que la demanda es elevada y reciente, es probable que las posibilidades a corto plazo de una elevación de los precios sean superiores a la valoración a largo plazo de la magnitud que deberían tener esos precios. Por lo tanto, las empresas, dentro del mercado típicamente industrial, podrán constituir algo así como una reserva de ganancias no efectuadas por no haber aumentado los precios. A diferencia del agricultor o de otros productores en situación de competencia, que se encuentran al margen de tal oportunidad, las empresas en estos mercados podrán exigir unos precios superiores a los que fijan. Lo harían así si las circunstancias cambiasen de tal modo que la maximización a corto plazo fuese más compatible con la idea que tiene la

³ Es probable que muchos economistas no hayan querido aceptar la posibilidad de que existiese semejante "restricción" en la determinación de los precios debido a que se parecía estar en contradicción en el propio interés. De hecho, no es necesario tener en cuenta esta clemencia.

empresa acerca de sus intereses a largo plazo.

Por consiguiente, los aumentos de precio en estas industrias no se encuentran estrechamente ligados a la actividad a plena capacidad o, como sucede en las industrias en situación de competencia, a un aumento de la demanda. La demanda en la industria siderúrgica, pongamos por ejemplo, puede descender a punto en el que sea ligeramente inferior a la plena capacidad, pero si existe una ganancia no efectuada y algo viene a alterar la relación entre la maximización a corto plazo y la maximización a largo plazo, de tal modo que sea más factible realizar la primera, entonces los precios serán elevados. Como acabamos de señalar, esto puede suceder cuando la demanda disminuye. En las industrias en situación de competencia, dado un volumen de producción, los precios no se elevarán nunca, excepto en aquellos casos en los que se produzca un aumento de la demanda. Cuando la demanda disminuye, los precios descenderán con toda probabilidad⁴.

A pesar de que los precios pueden elevarse en los sectores

⁴ Estos movimientos se verán afectados también por movimientos diferenciales de la demanda, así como por diferencias en el ritmo que sigan las distintas industrias para adaptar sus fábricas a la luz de variaciones en la demanda. Poner de relieve el papel de los beneficios no realizados— sin el cual no se puede explicar satisfactoriamente la capacidad de las empresas industriales para responder como lo hacen frente a los aumentos de salarios— no equivale a excluir estos efectos cotidianos. Cf. El artículo de ROBERT SOLOMON, "Galbraith on Market Structure and Economic Stabilization Policy", y mi réplica, *Review of Economics and Statistics*, 1958.

industriales que practican la intervención en los precios, debido a un exceso de capacidad o pueden descender a causa de una disminución de la demanda, no se debe exagerar la amplitud de estos movimientos. Un exceso de capacidad, si es considerable, podrá aumentar el peligro de que alguna empresa no siga la misma política o que, posteriormente, recurra a una reducción de precios subrepticia. Estos peligros contribuirán a fortalecer las dudas acerca de la conveniencia de elevar los precios para maximizar las ganancias a corto plazo y aumentarán la repugnancia a elevarlos. Se producirá un temor similar, o quizá mayor, respecto de las consecuencias a largo plazo de tales elevaciones del precio cuando la demanda disminuye. Podría ser que se tuviese que llevar a cabo una política completamente opuesta. Quizás entretanto, los salarios se habrían elevado debido, en parte, al aumento de precios. El único punto importante es que, en las industrias caracterizadas por el oligopolio, la relación entre la demanda, la capacidad y el precio tiene cierto margen de juego. Los precios no se restringen inmediatamente una vez que la demanda desciende o aparece un exceso de capacidad.

V

Dentro del drama de la inflación sólo nos resta que Hamlet haga su aparición. Todos están de acuerdo en que este papel lo interpreta el sindicato. Es el presunto instigador del más familiar de todos los fenómenos económicos, la espiral de precios y salarios.

El papel de los salarios en relación con la inflación ha sido un tema que ha preocupado durante mucho tiempo a los economistas. Evidentemente, los salarios tienen algo que ver con los aumentos de precios. Sin embargo no cabe la menor duda de que una empresa que eleva sus precios después de un aumento de salarios podía haberlos elevado antes. Habría ganado más dinero, teniendo en cuenta los menores costes anteriores y los precios más altos. El aumento de salarios no contribuyó en absoluto a que fijarse un precio más elevado. Una elevación en los salarios de la industria siderúrgica añade una fracción infinitesimal a la demanda de productos siderúrgicos, y esto sólo después que ha transcurrido un cierto tiempo. De todos modos, no es esto lo que toman en consideración las empresas siderúrgicas cuando adoptan su típicamente rápida respuesta ante un aumento en los salarios⁵.

La explicación se encuentra en la existencia de un margen de beneficios no realizados y en el hecho ulterior de que una elevación de salarios, por sí sola, aumenta rápidamente la oportunidad de una maximización a corto plazo en relación con una maximización a largo plazo. Ocurre así de una forma más evidente cuando la empresa no se ha mostrado dispuesta a elevar sus precios, debido al temor de que ello atrajese la atención del

⁵ Naturalmente, una parte de la progresiva expansión de la renta monetaria es lo que mantiene el movimiento inflacionista. Pero continúa siendo exacto que la elevación de los precios precede, y no es posterior, a la expansión de la renta.

sindicato y presionase para obtener una elevación de los salarios. Ahora, la atención del sindicato ha sido manifiestamente atraída y ya no hay necesidad de seguir sintiendo repugnancia en este sentido. También es mucho menor el peligro de una reacción pública adversa en estas ocasiones. El público achacará normalmente al sindicato el aumento de precios. En la industria siderúrgica, como en otras, es ya una política firmemente establecida el hacer de un aumento de salarios la oportunidad para establecer un aumento mucho mayor en los precios y en los ingresos de la compañía.

Éste es el núcleo de la relación entre salarios y precios, pero no lo explica todo. Sería equivocado sugerir que la iniciativa de todo el movimiento se encuentra en la petición de aumento de salarios efectuada por el sindicato. El coste de vida sube, absorbiendo los últimos aumentos de los salarios y estimulando los esfuerzos para resarcirse. Y cuando la demanda y la producción correspondiente se encuentran operando a plena capacidad, los beneficios serán normalmente buenos. Éstos, a su vez, se convierten en el imán de las demandas de los sindicatos. Es el momento de aprovechar las oportunidades todavía sin explorar para aumentar los precios en las industrias adecuadas. Así ocurren las cosas. No se puede escoger un determinado radio de una rueda, pintarlo de negro (o de rojo), y decir que es el que impulsa a todos los demás. Sin embargo, ello no quiere decir que no se pueda hacerlo. A pesar del carácter fútil que posee como

tema de controversia social, nada es tan discutido como la relativa responsabilidad de los obreros y de los empresarios en los aumentos de precios que abarca la inflación.

VI

Como ya se ha dicho, la espiral de salarios, precios y beneficios surge de aquel sector del sistema económico en el que unas empresas con una posición fuerte (u oligopolística) dentro del mercado negocian con unos sindicatos poderosos. Estos movimientos de precios se abren paso a través del sistema económico, produciendo efectos muy diversos sobre distintos grupos. En aquellos casos en los que las empresas son fuertes dentro de sus respectivos mercados y los sindicatos son eficaces, nadie sufre excesivamente, si es que llegan a sufrir, a causa de la inflación. La preocupación por este problema viene determinada por la entereza con que podemos contemplar los sufrimientos de los demás. En otros sectores, los efectos de uno y otro signo estarán considerablemente mezclados. Sufrirán más aquellos individuos y grupos que posean menor control sobre sus precios o salarios y, por consiguiente, menor capacidad para protegerse así mismos mediante una elevación de sus propios ingresos. O si este control es poco profundo, como en el caso de la agricultura, entonces el efecto dependerá de si la elasticidad-ingreso de la demanda para este producto concreto - en términos generales, el efecto de unos ingresos incrementados sobre la demanda del producto - es

pequeña o grande. Y algo dependerá también de si los costes del productor particular se ven afectados rápidamente o con mayor lentitud por el aumento de los precios.

Así, a modo de ilustración, los agricultores poseen poco o ningún control sobre los precios a que venden sus productos. La inflación les alcanza a través de unos movimientos impersonales del mercado. Para el cultivador de trigo o patatas, la elasticidad-ingresos es muy baja - a medida que los ingresos procedentes del salario se elevan, los individuos no gastan más en pan o en patatas y, por lo que se refiere a estas últimas, existen indicios de que gastan menos. Entretanto, los costes del agricultor en combustibles, fertilizantes y otros factores procedentes del sector oligopolístico del sistema económico se habrán elevado. Para el ganadero, por el contrario, la elasticidad-ingreso es bastante más elevada. Es el beneficiario de la conocida tendencia, que puede ser adecuadamente demostrada estadísticamente, según la cual la gente que experimenta un aumento en sus jornales lo celebra con carne. Permaneciendo constante todo lo demás, y en la actividad ganadera frecuentemente no lo es, su posición será más afortunada que la del productor de pan, cereales o patatas.

Esta discriminación es profunda. El individuo o la empresa que, sea porque se encuentra dentro de las normas del negocio, o sea a consecuencia de sus razonamientos, mantiene grandes existencias no comprometidas, se beneficia del

incremento de la demanda de éstas y del consiguiente aumento del precio.

En el otro extremo se encuentran aquellos en los que recaen los costes crecientes, pero cuyos precios no se ven afectados en gran medida, debido a que están fijados por la ley o la costumbre o, en muy pocos casos, por cualquier otra razón. Ésta es la situación, durante la inflación, del profesor, del predicador, del funcionario público, del profesional asalariado y de la comunidad burocrática en general, y de aquellos otros que cosechan la recompensa de pasados servicios prestados a la sociedad en forma de pensiones u otros pagos por el estilo. El resultado que trae consigo unos costes crecientes y unos ingresos relativamente fijos para todos estos grupos es demasiado familiar para que sea necesario explicarlo. Los que perciben pensiones experimentan un grave perjuicio. Los que reciben sus ingresos del tesoro público también se ven destinados, con toda probabilidad, a padecer durante una inflación. Como todos los demás, experimentan el efecto de una elevación de los precios. Debido a muchas razones, es casi seguro que sus ingresos se retrasarán respecto de aquéllos. Este retraso tiene una importancia considerable, y a su estudio se dirige ahora este ensayo.

No todos los que prestan servicios profesionales resultan perjudicados. Algunos grupos pueden determinar sus propios precios y se encuentran en condiciones de obtener una rápida ventaja del aumento general de los salarios monetarios y de la demanda, para poder así elevar sus propias facturas e ingresos. Los

abogados y los médicos se encuentran normalmente dentro de esta categoría. Existen otros además de ellos. En 1942, unos ciudadanos agradecidos y muy preocupados recompensaron a sus soldados, marinos y aviadores con un cuantioso aumento en sus pagas. En la densa ciudad de Honolulu, las prostitutas, respondieron rápidamente a este progreso en los ingresos provenientes de salarios, elevaron el precio de sus servicios. Eran aquéllos unos tiempos en los que un volumen creciente de producción daba lugar a una reducción en sus costes unitarios medios. Sin embargo, en este caso, las altas autoridades militares, profundamente molestas por lo que consideraban un aprovechamiento indecoroso, inmoral e indecente, ordenaron que se volviese a la tarifa anterior.

En el mercado libre, en una era de inflación endémica, es sin disputa mucho más provechoso, en términos crematísticamente puros, ser un especulador o una prostituta que ser un profesor, un predicador o un policía. Tal es lo que la sabiduría convencional denomina la estructura de los incentivos.

VII

Los requisitos para controlar la inflación son ahora evidentes en sus líneas generales. Cuando la economía se encuentra operando a plena o a casi plena capacidad, las empresas situadas en el sector de máxima concentración podrán elevar sus precios, y el aumento de los salarios les inducirá a hacerlo así. Sólo podría evitarse que se produjesen

estas elevaciones de precios con sus efectos ulteriores, y el sistema económico experimentase una debilitación repentina. En este caso comenzarían a actuar diversas restricciones sobre los aumentos de precio, sobre las empresas en el momento de conceder elevaciones de salarios y sobre los sindicatos en el momento de exigirlos. Pero, puesto que las empresas pueden tener beneficios no realizados, a consecuencia de no operar a plena capacidad, esta debilitación, en ausencia de otras medidas, tendría que ser considerable para conseguir tal efecto. En los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, los precios continuaron subiendo en la mayoría del sector oligopolístico del sistema económico; es decir, en aquel sector en el que los sindicatos negociaron con las firmas poderosas a todo lo largo de las recesiones de 1949 y 1954. Los precios, en su conjunto, se mantuvieron estables, debido sólo a que los que se determinaban en los mercados más cercanos a la competencia descendían. Aunque pueden intervenir circunstancias excepcionales, podemos estar seguros de que se producirá una inflación cuando la demanda sea fuerte y creciente y el paro forzoso se encuentre por debajo de unos tres o cuatro millones.

En el caso de que fuese posible impedir que los salarios actuasen sobre los precios, y viceversa, entonces sería posible alcanzar una estabilidad de los precios, con la producción mucho más cercana a la capacidad normal y con pleno empleo. Los movimientos de los salarios no podrían ser utilizados

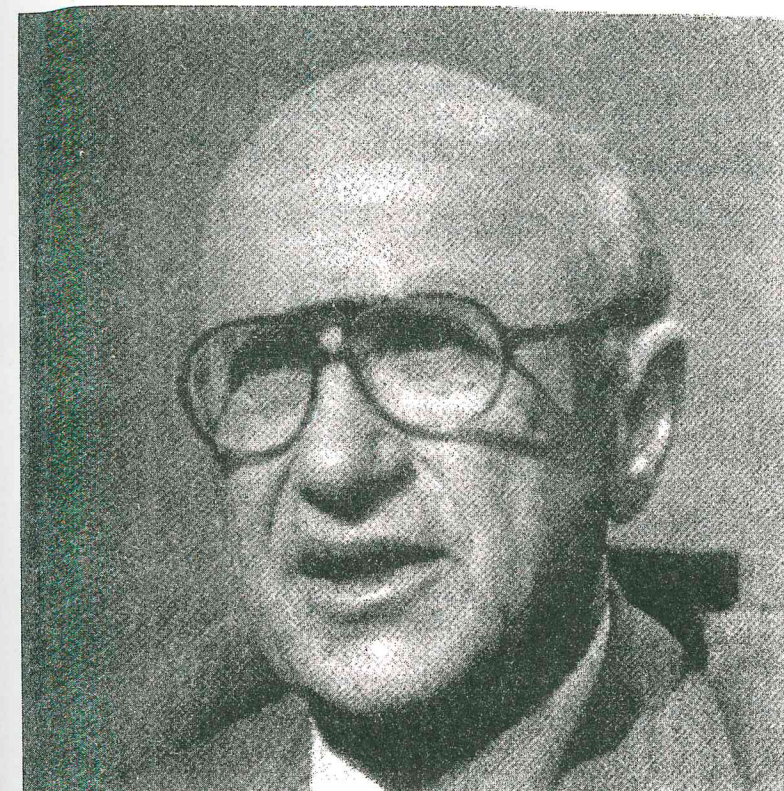
entonces como una razón para elevar los precios ni como una justificación o una pantalla para aumentar los beneficios. Se eliminaría el efecto derivado de estos aumentos sobre los demás sectores. Podría ser posible así alcanzar una producción y una ocupación más elevadas sin inflación.

Se ha discutido mucho en el pasado acerca de si, de acuerdo con la estrategia del control de la inflación, era necesario enfrentarse con el volumen de la demanda (en relación con la capacidad del sistema económico y el factor de trabajo), o si se debía tratar de operar sobre la espiral de precios y salarios. Los economistas han puesto de relieve generalmente la importancia del volumen de la demanda; para los legos, la espiral de precios y salarios ha sido siempre el fenómeno que, aparentemente, requería atención. La respuesta adecuada es que ambos son importantes. La inflación podría ser controlada mediante una reducción suficientemente fuerte del volumen de la demanda. Podría ser controlada con una reducción mucho menos drástica si se pudiese hacer algo para detener la interacción de los precios y los salarios, o para hablar con mayor precisión, de los salarios, los beneficios y los precios.

Los conflictos que se presentan aquí son evidentes. La introducción de un debilitamiento de la actividad económica, especialmente si tiene que ser considerable, se encuentra en oposición con los imperativos que dicta la seguridad económica. Y el empleo de controles esta en conflictos con el antiguo criterio de que los recursos tienen que ser distribuidos

eficientemente entre sus diversos empleos y que el mercado libre es el instrumento más eficaz y, posiblemente, incluso el único satisfactorio para efectuar tal distribución. Teniendo en cuenta la importancia que otorgamos a la producción de bienes, nos encontramos aquí con un argumento aparentemente decisivo en contra del empleo de controles.

Tendremos ocasión de examinar con mayor detalle este conflicto en el capítulo que seguirá al próximo. Pero antes es necesario contemplar el esfuerzo que se efectúa para evitar el conflicto mediante el empleo exclusivo de la política monetaria.



Milton Friedman
1912-

*Milton Friedman y
Rose D. Friedman
1912 -*

- Introducción
- Cronología
- Acontecimientos contemporáneos a la 1ª edición

"LIBERTAD DE ELEGIR"

- Capítulo 1
El Poder del Mercado 25-61
- Capítulo 9
El Remedio a la Inflación 345-389

Editorial Planeta De Agostini S.A.
1993. España.
Tr. Ediciones Grijalvo.

Colección :
Obras Maestras del
Pensamiento Contemporáneo

PREFACIO

Este libro tiene dos orígenes principales: *Capitalism and Freedom*, nuestra obra anterior, publicada en 1962 (University of Chicago Press; versión castellana: *Capitalismo y libertad*, Editorial Rialp, Madrid); y una serie de televisión titulada, al igual que el libro, «Libertad de elegir». La serie será emitida por el Public Broadcasting Service a lo largo de diez semanas consecutivas en 1980.

Capitalismo y libertad examina «el papel del capitalismo competitivo ---la organización mediante empresas privadas que operan en un mercado libre--- como un sistema de libertad económica y como una condición necesaria para la libertad política». En este proceso define el papel que el gobierno estatal debería desempeñar en una sociedad libre.

En *Capitalismo y libertad* observábamos que «nuestros principios no ofrecen ninguna línea rigurosa y clara para determinar hasta dónde es adecuado utilizar el gobierno para alcanzar de manera conjunta lo que es difícil o imposible que nosotros obtengamos por separado, a través de un intercambio estrictamente voluntario. En cualquier caso particular en el que se proponga una intervención, debemos realizar un balance, colocando por separado las ventajas y las desventajas. Nuestros principios nos dicen qué partidas debemos poner en uno y otro lado, y nos ofrecen varias indicaciones

sobre la importancia que se debe conceder a las diferentes partidas».

A fin de dar sentido a esos principios e ilustrar su aplicación, *Capitalismo y libertad* examina puntos específicos (entre otros, la política monetaria y fiscal, el papel del gobierno en la educación, el capitalismo y la discriminación, y la reducción de la pobreza).

Libertad de elegir es un libro menos abstracto y mucho más concreto. Los lectores de *Capitalismo y libertad* encontrarán en este texto un desarrollo más completo de la filosofía que impregna ambas obras, pero en ésta hallarán más cuestiones prácticas y una estructura teórica más reducida, así como una nueva aproximación a la ciencia política debida principalmente a los economistas Antony Downs, James M. Buchanan, Gordon Tullock, George J. Stigler y Gary S. Becker. Ellos junto con muchos otros, han venido realizando un trabajo importante en el campo del análisis económico de la ciencia política, y su influencia se deja sentir en este libro. *Libertad de elegir* trata el sistema político de un modo simétrico al económico. Ambos se consideran mercados en los que el resultado se determina a través de la interacción de personas que persiguen sus propios intereses individuales (entendidos con un criterio amplio) en vez de los objetivos sociales que los participantes juzgan ventajoso enunciar. Este tratamiento permanece implícito a lo largo del libro y se hace explícito en el último capítulo.

La serie de televisión cubre los mismo temas que el libro: los diez capítulos de la obra corresponden a los diez programas de la serie y (excepto el último capítulo) tienen los mismos títulos. Sin embargo, la serie y el libro son muy diferentes, pues ambos se adecuan a su carácter específico. El texto analiza muchos temas que las limitaciones de tiempo de los programas de televisión hicieron necesario omitir, o se aludió a ellos sólo brevemente. Y el análisis es más sistemático y completo.

Robert Chitester, presidente del centro emisor de la PBS-WQLN en Erie, Pennsylvania, nos incitó a llevar a cabo la serie de la televisión a principios de 1977. Su imaginación, su trabajo ingente y su compromiso con los valores de una sociedad libre hicieron posible la serie. Atendiendo a su sugerencia Milton dictó entre septiembre de 1977 y mayo de 1978 quince conferencias públicas, seguidas de coloquio, ente diferentes auditorios. Todas fueron grabadas en vídeo. William Jovanovich, a través de la firma Harcourt Brace Jovanovich, se comprometió a la comercialización de las citas y entregó una generosa cantidad como adelanto, a fin de contribuir a financiar la grabación. En la actualidad, las conferencias las distribuye la marca citada, y esa grabación ha suministrado el material de base para planificar los programas emitidos.

Antes que todas las conferencias estuvieran preparadas, Bob Chitester había logrado obtener ayuda financiera suficiente para permitimos continuar con la serie de televisión. Escogimos Video de Arts de Londres por considerarlo el

mejor para producirla. Tras meses de preparativos, la filmación empezó en marzo de 1978 y no finalizó hasta el mes de septiembre de 1979.

Anthony Jay, Michael Peacock y Robert Reid, pertenecientes a Video Arts, desempeñaron un papel clave en la planificación de la serie, y luego se revelaron como insustituibles supervisores.

Cinco profesionales de la televisión estuvieron a nuestro lado a lo largo de la mayor parte de la filmación y el montaje: Michael Latham, como productor de la serie; Graham Massey, director de la película; Eben Wilson, productor adjunto e investigador principal; Margaret Young, auxiliar del director y secretaria de producción; y Jackie Warner, gerente de producción. Nos introdujeron cortés pero firmemente en el misterioso arte de la producción de documentales para la televisión y suavizaron los puntos difíciles con tacto y amabilidad invariables. Convirtieron nuestra aventura en un mundo complejo y extraño, en una experiencia apasionante y agradable, en vez de la pesadilla en que —ahora nos damos cuenta— podía haberse convertido fácilmente.

Su insistencia en combinar la brevedad con el rigor y la claridad nos obligó a replantearnos muchas de nuestras propias ideas, y desbistarlas hasta dejarlas reducidas a lo esencial. Las discusiones que mantuvimos con ellos y con los equipos de filmación de diferentes países —una de las partes más agradables del proyecto—, nos ayudaron a descubrir los puntos débiles

de nuestro razonamiento y nos impulsaron a aportar nuevas pruebas. Liberados de las rígidas limitaciones de tiempo impuestas por la televisión, hemos podido aprovechar en su totalidad esas discusiones en el presente libro.

Estamos en deuda con Edward C. Banfield y con David D. Friedman, que leyeron el primer borrador completo, y con Gerorge Stigler, Aaron Director, Chiaki Nishiyama, Colin Campbell y Anna Schwartz. Rosemary Campbell pasó muchas horas de trabajo ingrato en la boblioteca comprobando datos y cifras. No se la puede censurar si aparecen errores, ya que nosotros realizamos también una parte de dicha comprobación. Debemos mucho asimismo a Gloria Valentine, secretaria de Milton, cuya afabilidad corre pareja con su competencia. Por último, apreciamos la ayuda que hemos recibido de Harcourt Brace Jovanovich, en parte de forma anónima y, más concretamente, de William Jovanovich, Carol Hill, y de nuestra asesora editorial, Peggy Brooks.

La televisión significa acción dramática. Apela a las emociones. Captura la atención del televidente. De hecho, seguimos siendo de la opinión que la página impresa es un instrumento más efectivo para educar y para persuadir. Los autores de un libro pueden explorar los temas en profundidad, sin sentirse limitados por el reloj. El lector, por su parte, puede detenerse y pensar, volver las páginas hacia atrás sin sentirse distraído por la atracción emocional de las escenas que

se proyectan sin descanso en la pantalla de su televisor.

Cualquier persona a la que se persuade en una tarde (o incluso en diez programas de una hora) no está realmente convencida. Puede ser arrastrada por cualquier que, a continuación, defienda puntos de vista opuestos. La única personas que puede persuadirle realmente a usted es usted mismo. Debe dar la vuelta a los temas despacio en su cabeza, considerar los múltiples argumentos, dejarlos madurar y, al cabo de largo tiempo, convertir sus preferencias en convicciones.

MILTON FRIEDMAN
ROSE D. FRIEDMAN

Ely, Vermont,
28 de septiembre de 1979

«La experiencia nos debería enseñar a ponernos en guardia para proteger la libertad cuando las intenciones del gobierno parecen ser beneficiosas. Los hombres nacidos para la libertad están alerta para repeler la agresión a esa libertad por parte de dirigentes malintencionados. Los mayores peligros para la libertad se esconden en la insidiosa usurpación que llevan a cabo hombres bienintencionados, pero celosos en exceso, y de escasas luces.»

Juez Louis Brandeis,
caso *Olmstead versus United States*,
277 U.S. 479 (1928)

INTRODUCCION

Desde el primer asentamiento europeo en América del Norte —en Jamestown en 1607 y en Plymouth en 1620—, los Estados Unidos se convirtieron en un imán para las personas que iban en busca de aventuras, huían de la tiranía o, simplemente, intentaban conseguir una vida mejor para sí y para sus hijos.

La pequeña corriente inicial aumentó tras la Revolución Norteamericana y la formación de los Estados Unidos, y se convirtió en una verdadera oleada durante el siglo XIX, cuando millones de personas cruzaron el Atlántico y, en menor número, el Pacífico, empujadas por la miseria y la tiranía y atraídas por un anhelo de libertad y prosperidad.

A su llegada no encontraron las cosas ya hechas, ni mucho menos; no toparon con una vida fácil. Pero hallaron libertad y oportunidad para obtener el mayor provecho posible de su talento. Mediante el trabajo duro, el ingenio, la frugalidad y la suerte, la mayoría consiguió alcanzar sus sueños y esperanzas, animando a sus parientes y amigos a que se reunieran con ellos.

La historia de los Estados Unidos es la de un milagro económico y político hecho posible al ser llevados a la práctica dos grupos de ideas; unas y otras, por una coincidencia curiosa, formuladas en documentos que se publicaron el mismo año de 1776.

El primer conjunto de ideas apareció en *La riqueza de las naciones*, la obra maestra que convirtió al escocés Adam Smith en el padre de la economía moderna. Dicha obra analiza el modo en que un sistema de mercado podía combinar la libertad de los individuos para lograr sus propios objetivos con la amplia cooperación y colaboración necesarias en el campo de la economía para producir nuestros alimentos, ropas y viviendas. El hallazgo clave de Adam Smith consistió en afirmar que *todo intercambio voluntario genera beneficios para las dos partes* y que, *mientras la cooperación sea estrictamente voluntaria*, ningún intercambio se llevará a cabo, a menos que ambas partes obtengan con ello un beneficio. No es necesaria una fuerza externa, la coerción o la violación de la libertad para conseguir la cooperación entre individuos que se pueden beneficiar de ésta. Tal es la razón por la que, como dice Adam Smith, un individuo que «intenta solamente su propio beneficio» es «conducido por una mano invisible a alcanzar un fin que no formaba parte de sus intenciones. Ni el hecho de que ese fin no formara parte de sus intenciones es siempre malo para la sociedad. Al perseguir sus propios intereses, el individuo promueve a menudo los de la sociedad de un modo más efectivo que

cuando intenta directamente promoverlos. No he visto nunca que quienes dicen comerciar para el bien común hayan hecho mucho bien».¹

El segundo grupo de ideas aparecía en la Declaración de Independencia, escrita por Thomas Jefferson para expresar el sentimiento general de sus compatriotas. Proclamó una nueva nación, la primera en la historia regida por el principio de que cada persona tenía derecho a perseguir sus propios intereses: «Consideremos que estas verdades son evidentes por sí mismas, que todos los hombres han sido creados iguales, que su creador les ha dotado de ciertos derechos inalienables; que entre éstos se encuentran la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad».

O, como declaró John Stuart Mill casi cien años más tarde de forma absoluta y más extremada:

... El único fin por el cual es justificable que la humanidad, individual o colectivamente, se entremeta en la libertad de acción de uno cualquiera de sus miembros, es la propia protección [...]. La única finalidad por la cual el poder puede, con pleno derecho, ser ejercido sobre un miembro de una comunidad civilizada contra su voluntad, es evitar que perjudique a los demás [...]. La única parte de la conducta de cada uno por la que él es responsable ante la sociedad es la que se refiere a los demás. En la parte que le concierne

meramente a él, su independencia es, de derecho, absoluta. Sobre sí mismo, sobre su propio cuerpo y espíritu, el individuo es soberano.²

Gran parte de la historia de los Estados Unidos gira alrededor del intento de poner en práctica los principios de la Declaración de Independencia: desde la lucha por la abolición de la esclavitud, resuelta finalmente mediante una guerra civil cruenta, a la aspiración posterior a promover la igualdad de oportunidades, y al intento más reciente para conseguir la igualdad de resultados.

La libertad económica es un requisito esencial de la libertad política. Al permitir que las personas cooperen entre sí sin la coacción de un centro decisorio, la libertad económica reduce el área sobre la que se ejerce el poder político. Además, al descentralizar el poder económico, el sistema de mercado compensa cualquier concentración de poder político que pudiera producirse. La combinación de poder político y económico en las mismas manos es una fórmula segura para llegar a la tiranía.

La combinación de libertad política y económica dio lugar a una edad de oro tanto en Gran Bretaña como en los Estados Unidos durante el siglo XIX. Los Estados Unidos alcanzaron incluso una prosperidad mayor de la de Gran Bretaña, porque en

América se comenzaba partiendo de cero: menos vestigios de clase y de *status*; menos prohibiciones estatales; un terreno más fértil para la energía, el empuje y la innovación y un continente vacío para conquistar.

La fecundidad de la libertad aparece demostrada con el mayor dramatismo y claridad en la agricultura. Cuando se produjo la Declaración de Independencia, menos de tres millones de personas de procedencia europea y africana (es decir, excluyendo los indios nativos) ocupaban una estrecha franja a lo largo de la costa este de los Estados Unidos. La agricultura era la actividad económica principal. De cada veinte trabajadores, diecinueve eran necesarios para alimentar el país y conseguir un excedente para exportarlo a cambio de productos extranjeros. Hoy día se necesita menos de uno de cada veinte trabajadores para alimentar a los 220 millones de norteamericanos y conseguir un excedente que convierte a los Estados Unidos en el mayor país exportador de alimentos del mundo.

¿Quién ha hecho este milagro? Es evidente que ésta no se debe a un sistema gubernamental de dirección centralizada: los países como Rusia y sus satélites, China Popular, Yugoslavia y la India, que hoy en día se apoyan en la dirección centralizada, utilizan de un cuarto al cincuenta por ciento de su población activa en la agricultura; incluso a menudo dependen de la agricultura de los Estados Unidos para

evitar el hambre de la población. Durante la mayor parte del período de rápida expansión agrícola en los Estados Unidos, el estado desempeñó un papel desdeñable. Se concedieron tierras, pero eran extensiones anteriormente improductivas. A partir de mediados del siglo XIX se crearon centros de enseñanza superior a los que se garantizaban extensiones de cultivo que divulgaron información y tecnología a través de servicios de extensión agrarios financiados por el gobierno. Sin embargo, sin ningún género de dudas, la fuente principal de la revolución agrícola fue la iniciativa privada, que actuaba en un mercado libre abierto a todo el mundo (dejando aparte la vergüenza de la esclavitud). El crecimiento más rápido se produjo tras la abolición de ésta. Los millones de emigrantes procedentes de todo el mundo eran libres de trabajar para sí, como granjeros autónomos u hombres de negocios, o para otros, en condiciones sobre las que se habían puesto libremente de acuerdo con sus patronos. Eran libres de utilizar nuevas técnicas, en perjuicio suyo si el experimento fallaba y en su beneficio si tenía éxito.

Obtuvieron escasa ayuda del gobierno. Lo que es más importante, la interferencia gubernamental era pequeña.

El estado empezó a desempeñar un papel importante en la agricultura durante y tras la Gran Depresión de los

años treinta. Su actuación se dirigió principalmente a restringir la producción a fin de mantener los precios artificialmente altos.

El crecimiento de la productividad de la agricultura dependía de la revolución industrial que la libertad estimulaba. De ahí procedían las nuevas máquinas que revolucionaron la agricultura. A la inversa, la revolución industrial estaba supeditada a la disponibilidad de mano de obra que la revolución agrícola liberada. La industria y la agricultura marchaban de la mano.

Tanto Smith como Jefferson habían entendido el poder concentrado en el gobierno como un gran peligro para el hombre de la calle; consideraron la protección del ciudadano contra la tiranía del gobierno como una necesidad permanente. Este fue el objetivo de la Declaración de Derechos de Virginia (1776) y de la Carta de Derechos de los Estados Unidos (1791), así como el propósito de la separación de poderes en la Constitución de los Estados Unidos. Esta fue también la fuerza que impulsó los cambios en la estructura legal británica desde la promulgación de la Carta Magna, en el siglo XIII, hasta finales del XIX. Para Smith y Jefferson, el papel del gobierno era el de árbitro, no el de un jugador. El ideal de Jefferson, tal como lo expresó en su primer discurso inaugural (1801), era «un gobierno frugal y sensato que intentará impedir que los hombres se agraven entre sí, y que les dejará libres para organizar sus propias aspiraciones de trabajo y de progreso».

Irónicamente, el éxito mismo de la libertad política y economía redujo su atractivo para los pensadores de épocas posteriores. El gobierno estrechamente

limitado del siglo XIX poseía escaso poder, y no estaba en condiciones de amenazar al hombre medio. La otra cara de la moneda era que contaba con poco poder para que la gente de bien hiciera el bien. Y en aquel mundo imperfecto aún existían muchas cosas que reformar. De hecho, el progreso mismo de la sociedad hizo que las injusticias que quedaban parecieran tanto más censurables. Como siempre, la gente dio por supuestos los desarrollos favorables y olvidó el peligro que podría representar para la libertad un gobierno fuerte. En vez de ello, se sintió atraída por las cosas buenas que un gobierno más fuerte podría conseguir, si el gobierno estaba en «buenas» manos.

Estas ideas empezaron a influir sobre la política estatal en Gran Bretaña a principios del siglo XX. Alcanzaron una aceptación cada vez mayor entre los intelectuales en los Estados Unidos, pero tuvieron escasa repercusión sobre la policía del gobierno hasta la Gran Depresión de los primeros años treinta. Tal como se explica en el capítulo 3, la depresión se produjo por el fracaso del Estado en un área —la monetaria— donde ejercía el control desde el inicio de la República. Sin embargo, esa responsabilidad no se reconoció ni entonces ni ahora. Por el contrario, amplios grupos interpretaron la depresión como un fracaso del sistema capitalista de libre mercado. Este mito indujo al hombre de la calle a compartir

el criterio de los intelectuales sobre las responsabilidades que incumben a los individuos y al gobierno. El énfasis en la responsabilidad del individuo sobre su propia suerte fue reemplazado por el énfasis en el individuo como un peón dominado por fuerzas más allá de su control. El punto de vista de que el papel del Estado consiste en servir de árbitro para impedir que los individuos luchen entre sí, fue reemplazado por la concepción del Estado como padre que tiene el deber de obligar a algunos a ayudar a otros.

Estas opiniones han dominado la evolución de los Estados Unidos durante los últimos cincuenta años. Han conducido a un crecimiento de la actividad pública a todos los niveles, así como a una transferencia del poder de los estados y corporaciones locales al Estado federal y los burócratas de Washington. Cada vez más, el Estado se ha entregado a la tarea de quitar a algunos para dar a otros, en nombre de la seguridad y de la igualdad. Se ha fijado una política gubernamental tras otra para «regular» nuestras «aspiraciones de trabajo y progreso», con el dictado de Jefferson en su cabeza (capítulo 7).

Esta evolución se ha debido a buenas intenciones, aunque no exentas de egoísmo. Incluso los defensores más ardientes del estado «paternalista» y del bienestar, están de acuerdo en que los resultados han sido decepcionantes. Tanto en la esfera administrativa como en el mercado, parece existir una mano invisible, pero que actúa precisamente en dirección opuesta a la que señala Adam Smith: un individuo que sólo

intenta ayudar al interés público alimentando la intervención pública es «conducido por una mano invisible a alcanzar» intereses privados «que no formaba parte de sus intenciones». Esta conclusión se cumple una y otra vez a medida que examinamos, en los capítulos siguientes, las diversas áreas en las que ha actuado el poder público, ya sea para alcanzar seguridad (capítulo 4) o igualdad (capítulo 5), y para promover la educación (capítulo 6), proteger al consumidor (capítulo 7) o al trabajador (capítulo 8) o para evitar la inflación y fomentar el empleo (capítulo 9).

Hasta ahora, en palabras de Adam Smith, «el esfuerzo uniforme, constante e ininterrumpido de cada hombre para mejorar su condición, el principio de que se derivan tanto la abundancia pública como la privada», ha sido «suficientemente poderoso para mantener el progreso natural de las cosas hacia su mejora, a pesar tanto de la prodigalidad del gobierno como de los mayores errores de la administración. Al igual que el desconocido principio de la vida animal, frecuentemente devuelve el vigor y la salud a la constitución humana no sólo a pesar de la enfermedad, sino también de las absurdas prescripciones del doctor». ³ Hasta aquí, la mano invisible de Adam Smith ha sido suficientemente poderosa para vencer los efectos desvirtuadores de la mano asimismo invisible que actúa en la esfera política.

La experiencia de los últimos años —crecimiento menor y disminución de la productividad— suscita la duda que si la inventiva privada puede

continuar superando los efectos desvirtuadores del control gubernamental si seguimos concediendo más poder al Estado, autorizando que una «clase nueva» de funcionarios civiles gaste una parte cada vez mayor de nuestros ingresos en teoría en nuestro beneficio. Más tarde o más temprano —y tal vez antes de lo que la mayoría de nosotros espera—, un sector público cada vez más intervencionista destruirá tanto la prosperidad que debemos al sistema de libre mercado como la libertad humana proclamada de manera elocuente de la Declaración de Independencia.

No hemos alcanzado aún el punto a partir del cual es imposible volver atrás. Somos todavía libres como pueblo para escoger si deseamos continuar hacia el «camino que conduce a la esclavitud», tal como Friedrich Hayek tituló su profundo e influyente libro, o si, por el contrario, deseamos reducir los límites de la actuación gubernamental y confiar en mayor medida en la cooperación voluntaria entre individuos libres para alcanzar nuestros objetivos. ¿Acabará nuestra edad de oro con una recaída en la tiranía y en la miseria, que ha sido siempre y continúa siendo la situación de la mayor parte de la humanidad? O, por el contrario, ¿tendremos la madurez, la visión y el coraje para cambiar el rumbo, para aprovechar la experiencia y beneficiarnos de un «renacimiento de la libertad»?

Si queremos escoger de forma adecuada, debemos entender los principios fundamentales de nuestro sistema, tanto los principios económicos

de Adam Smith, que explican de qué manera un sistema complejo, organizado y que funcione sin distorsiones puede desarrollarse y prosperar sin dirección centralizada, y hasta qué punto es posible lograr la coordinación sin coerciones (capítulo 1), como también los principios expresados por Thomas Jefferson (capítulo 5). Debemos comprender por qué las tentativas para sustituir la cooperación por la dirección centralizada pueden provocar consecuencias tan graves (capítulo 2). Asimismo, hemos de entender la estrecha relación que existe entre la libertad política y la económica.

Afortunadamente, se está produciendo un cambio. En Estados Unidos, Gran Bretaña, Europa Occidental y otros muchos países de todo el mundo, se es cada vez más consciente de los peligros que conlleva una dirección rígida y centralizada en exceso, y está aumentando el descontento hacia las políticas que se han aplicado. Este cambio se refleja no sólo en la opinión pública, sino también en los medios políticos. Se está haciendo políticamente provechoso para nuestros representantes entonar otros cánticos (y tal vez incluso actuar de otro modo). Estamos presenciando otro importante cambio en la opinión pública. Tenemos la oportunidad de alentar el cambio de opinión en favor de una mayor confianza en la iniciativa privada y en cooperación voluntaria, en vez de hacerlo hacia el otro extremo: el colectivismo total.

En nuestro último capítulo consideraremos por qué, en un sistema político supuestamente democrático,

político supuestamente democrático; unos intereses privados concretos priman sobre el interés general. Trataremos asimismo de cómo corregir el defecto de nuestro sistema que hace posible tal situación, y nos ocuparemos de cómo poner límites al sector público sin menoscabo de su capacidad para asumir las funciones esenciales que tiene encomendadas: defensa de la nación frente a sus amigos exteriores y protección de cada uno de nosotros frente a los abusos de nuestros propios conciudadanos, zanjando disputas y permitiéndonos dar nuestra conformidad a las normas que debemos cumplir.

Milton Friedman

1912

Nació en Nueva York, en el año 1912. Economista estadounidense. Profesor desde 1948 hasta 1981 en la Universidad de Chicago. Monetarista, estima que el nivel de los precios y la actividad económica vienen determinados por la masa monetaria, teoría neocuantitativa opuesta al neokeynesianismo y a la intervención estatal en general. Partidario de un tipo de cambio flexible para resolver la crisis del sistema monetario internacional, se mostró también favorable a la utilización de medidas de política monetaria y contrario a las de tipo fiscal.

Entre sus obras destacan :

Theory of the Consumption Function (Teoría de la función de consumo), 1957 ;

A Program for Monetary Stability (Un Programa para la estabilidad monetaria), 1959 ;

Capitalism and Freedom (Capitalismo y libertad), 1962 ;

Monetary History of the United States 1867-1960 (Historia monetaria de

los EE. UU., 1867-1960), 1963, una de las más importantes, en colaboración con Anna J. Schwetz ;

Essay in Positive Economics (Ensayos de economía positiva), 1966;

Price Theory (Teoría de los precios), 1976;

Free to Choose (Libertad de elegir), 1980 ; y

Tyranny of the Status Quo (La tiranía de statu quo), 1983, estas dos últimas en colaboración con su esposa Rose.

En 1976 le fue concedido el Premio Nobel de Economía. Ha desempeñado un importante papel político como consejero de B. Goldwater, R. Nixon y del régimen del general Pinochet en Chile.

Milton Friedman

"Libertad de Elegir"

1979 Edición en inglés en E.U.A.
1980 Traducción al español

Acontecimientos Contemporáneos Relevantes

1980

- ☞ Indira Gandhi, 1er. Ministro de la India
- ☞ El Presidente Carter de E.U.A. restringe la venta de granos a la U.R.S.S. en protesta por la invasión de Afganistán

- ☞ 10,000 Cubanos buscan asilo político en la Embajada de Perú en La Habana. Posteriormente se les permite a 120,000 emigrar a Estados Unidos
- ☞ Zimbahue (antes Rodesia) gana su independencia de Inglaterra
- ☞ Un grupo de terroristas secuestran a 19 personas de la Embajada Británica en Irán. Después de 5 días matan a dos de ellos y el Servicio Aéreo Especial Británico liberan a la gente y matan a 3 de los 5 terroristas
- ☞ El Parlamento Israelí proclama a una Jerusalén Unida como su capital, en lugar de Tel-Aviv.
- ☞ Huelga en el Astillero Lenin en Gdansk en Varsovia Polonia, y que se amplía a 500,000 trabajadores. Lech Walesa, líder del nuevo Sindicato "Solidaridad" demanda: libertad de expresión, libertad a los prisioneros políticos y nuevas leyes de trabajo
- ☞ Ronald Reagan (republicano) gana las elecciones presidenciales a Jimmy Carter (demócrata)
- ☞ Tres monjas americanas y un predicador laico son asesinados en El Salvador. E.U.A. suspende toda ayuda económica.
- ☞ Lawrence Klein. (E.U.A.) Gana el premio Nobel de Economía por sus avances en econometría.

Libertad de Elegir

1

El Poder del Mercado

Cada uno de nosotros utiliza cotidianamente un sinnúmero de bienes y servicios (para alimentarnos, vestirnos, protegernos de los elementos o, simplemente, para disfrutar). Damos por descontado que los tendremos a nuestra disposición cuando deseemos adquirirlos. No nos paramos nunca a pensar en cuánta gente ha sido necesaria de una u otra forma para producir esos bienes y servicios. Nunca nos preguntamos la razón por la cual la tienda de la esquina -o, en la actualidad, el supermercado- tiene en sus estanterías los artículos que queremos comprar, o por qué la mayoría de nosotros podemos ganar el dinero necesario para adquirir dichos artículos.

Es natural aceptar que alguien debe dar órdenes para asegurar que se fabriquen los productos "adecuados" en las cantidades "precisas", para estar disponibles en los lugares "necesarios". Este es un método utilizado para coordinar las actividades de gran cantidad de personas: el que emplea el ejército. El general da órdenes al coronel, éste al capitán, que las

transmite al teniente; éste, a su vez, al sargento, y el sargento al soldado raso.

Pero esta forma de mando jerárquico sólo puede ser el método de organización exclusivo e incluso principal en un grupo muy reducido. Ni siquiera el más autocrático cabeza de familia puede controlar totalmente, mediante órdenes, cada uno de los actos de los demás miembros de esa familia. Ningún ejército numeroso puede funcionar sólo a través de órdenes. Es imposible que el general pueda tener la necesaria información para dirigir todos los movimientos del último soldado. En cada eslabón de la cadena de mando, el militar, tanto si es oficial como soldado raso, debe poder disponer de información acerca de determinadas circunstancias que acaso no conozcan sus superiores. Las órdenes deben ir acompañadas por la cooperación voluntaria (técnica de coordinación de las actividades de gran número de personas, menos obvia y más sutil, pero mucho más fundamental).

Rusia es el ejemplo más típico de una gran potencia económica supuestamente organizada mediante una economía "de mandato" (una economía de planificación centralizada). Pero esto es más ficción que realidad. En todos los niveles de la economía, la cooperación voluntaria interviene para complementar la planificación central o bien para compensar sus rigideces, unas veces legal, y otras, ilegalmente.⁴

En la agricultura, se autoriza a los trabajadores fijos de las grandes granjas estatales el cultivo de tierra y la cría de

ganado en pequeñas explotaciones privadas, fuera del horario laboral, con vistas al consumo propio o a la venta de los productos en mercados relativamente libres. Estas explotaciones constituyen menos del uno por ciento de la superficie cultivable del país, pero se dice que de ellas sale casi una tercera parte de la producción agropecuaria total de la Unión Soviética. ("Se dice" porque es probable que algunos productos de las granjas estatales se vendan clandestinamente en dichos mercados como si procediesen de las explotaciones privadas).

En el mercado de trabajo, rara vez se destina a los trabajadores a tareas específicas: su reclutamiento casi nunca se lleva a cabo con esa intención. Lo que suele pasar es que se ofrecen salarios para varias tareas y los demandantes las solicitan, al igual que en los países capitalistas. Una vez contratados, pueden ser despedidos más tarde o ir en busca de los trabajos que prefieran. Numerosas restricciones afectan a los que puedan trabajar, y como es lógico las leyes prohíben que una persona pueda establecerse como patrono. (Sin embargo, funciona gran número de oficinas de trabajo clandestinas que abastecen un importante mercado negro). La asignación de trabajadores en gran escala con carácter obligatorio no es factible, ni tampoco, al parecer, la completa supresión de la actividad empresarial privada.

El diverso atractivo que tienen los trabajos en la Unión Soviética suele depender de las oportunidades que

ofrecen para conseguir ocupaciones secundarias, extra o ilegales. Un vecino de Moscú que tenga problemas de mantenimiento en las instalaciones del edificio donde reside, puede tener que esperar durante meses antes de verlos solucionados si llama a la oficina estatal de reparaciones. En cambio, puede contratar a un pluriempleado, que probablemente es alguien que trabaja en la oficina estatal de reparaciones. La avería es subsanada de inmediato, el pluriempleado gana un dinero extra y ambas partes quedan contentas.

Estos elementos del mercado voluntario surgen pese a su incompatibilidad con la ideología marxista oficial porque su coste de eliminación sería demasiado alto. Las explotaciones agrícolas privadas podrían ser prohibidas, pero persiste el recuerdo del hambre que se pasó en los años treinta. En la actualidad, la economía soviética está lejos de ser un modelo de eficacia. Sin los elementos voluntarios funcionaría a un nivel todavía más bajo. La reciente experiencia de Camboya es un trágico ejemplo de lo caro que cuesta tratar de prescindir totalmente del mercado.

Del mismo modo que ninguna sociedad funciona completamente en base al principio jerárquico, tampoco hay ninguna que lo haga de manera exclusiva en base a la cooperación voluntaria. Toda sociedad tiene algunos elementos de imposición, que adoptan varias formas. Pueden ser tan sencillos como el servicio militar obligatorio o la prohibición de la compraventa de heroína o ciclamatos, o legislaciones que obliguen a tomar determinadas

iniciativas o a desistir de ellas. O bien, en el otro extremo, pueden ser tan sutiles como la imposición de pesados gravámenes a los cigarrillos para que se deje de fumar, una sugerencia, si no una orden, de algunos de nosotros a otros miembros de la comunidad.

La diferencia es enorme según sea la mezcla, si el intercambio voluntario es ante todo una actividad clandestina que surge a causa de las rigideces de un elemento jerárquico dominante, o si el intercambio voluntario es un principio mayoritario de organización complementado en mayor o menor medida por elementos de imposición. El intercambio voluntario clandestino puede evitar el hundimiento de una economía que funcione a base de órdenes, permitir que vaya tirando e incluso hacer que consiga algún progreso. Pero poca cosa puede hacer para minar la tiranía sobre la que se asienta un sistema económico predominante "de mandato". Por otra parte, es cierto que una economía fundamentada ante todo en el intercambio voluntario tiene en su seno el potencial necesario para promover la prosperidad y la libertad humanas. Puede que no se agote ese potencial en ningún sentido, pero no tenemos noticias de ninguna sociedad que haya conseguido la prosperidad y libertad sin que éste haya sido un principio dominante de organización. Apresurémonos a añadir que el intercambio voluntario no es condición suficiente para lograr la prosperidad y la libertad. Varias sociedades organizadas con arreglo a ese principio no han logrado alcanzar aquellos objetivos, si bien los resultados son mucho mejores

que en las sociedades autoritarias. Pero el intercambio voluntario es una condición necesaria tanto para la prosperidad como para la libertad.

La Cooperación por Medio del Intercambio Voluntario.

Un precioso cuento titulado Yo, el lápiz: *mi árbol genealógico según fue narrado a Leonard E. Read*⁵ muestra claramente cómo el intercambio voluntario hace posible que millones de personas cooperen entre sí. El señor Read (culto, instruido, mordaz), en la voz del "lápiz de grafito, el típico lápiz de madera tan conocido por todos los chicos, chicas y adultos que saben leer y escribir", empieza su cuento con la fantástica afirmación de que "*ni una sola persona [...] sabe cómo fabricarme*". Prosigue entonces explicando todo lo necesario para fabricar un lápiz. Primero, se obtiene la madera del árbol, "un cedro de fibra recta que crece en el norte de California y Oregón". Cortar el árbol y transportar los troncos hasta la vía muerta del ferrocarril requiere "sierras y camiones y sogas y [...] muchos otros pertrechos". En su fabricación, toman parte muchas personas y un sinnúmero de técnicas: en "la extracción de mineral, la obtención de acero y su conversión en sierras, ejes, motores; el cultivo del cáñamo y su paso por todas las etapas hasta llegar a la soga pesada y resistente; los campamentos de los obreros con sus camas y comedores [...]. Incalculables miles de personas han

intervenido en cada taza de café que beben los leñadores”.

Y de ese modo el señor Read continua explicando el transporte de los troncos al aserradero, la sierra mecánica que convierte los troncos en tablillas, y el transporte de las tablillas desde California hasta “Wilkes-Barre, en donde fue manufacturado precisamente el lápiz que narra el cuento. Y hasta aquí sólo tenemos la madera exterior del lápiz. La mina es de grafito extraído en Ceilán, y debe someterse a complicados procesos. El trozo de metal que hay cerca del extremo superior del lápiz es latón. “Piense en todas las personas - dice- que trabajan en la minería del cinc y del cobre y en todos los que tienen la maquinaria precisa para transformar estos productos de la naturaleza en brillantes láminas de latón.”

Lo que llamamos goma de borrar no es tal goma. El señor Read nos aclara que el caucho sólo se emplea para ligar sus componentes y que la goma de borrar se hace realmente con un producto parecido al caucho, que se obtiene por medio de la reacción entre aceite de semilla de colza de las Indias Orientales Holandesas (actualmente Indonesia) y cloruro sulfúrico.

Después de todo esto el lápiz pregunta: “¿Acaso hay alguien que se atreva a negar la afirmación que hice al empezar mi cuento, de que ni una sola persona sobre la Tierra sabe cómo fabricarme?”.

Ni un solo individuo entre los miles que toman parte en la fabricación del lápiz llevó a cabo su tarea porque

quisiese un lápiz. Algunos no han visto nunca un lápiz y no sabrían para qué sirve. Cada uno de ellos veía su trabajo como un medio para obtener los bienes y servicios que deseaba, bienes y servicios que hemos producido para obtener el lápiz que deseábamos. Cada vez que vamos a la tienda y compramos un lápiz, intercambiamos una pequeña parte de nuestros servicios por una parte infinitesimal de los que cada una de las miles de personas aportó para fabricar el lápiz.

Es incluso más asombroso que éste llegase a fabricarse. Nadie que ocupase una oficina central dio órdenes a esos millares de personas. Ninguna policía militar hizo cumplir unas órdenes, porque no fueron dadas. Quienes intervinieron en el proceso viven en varios países, hablan distintas lenguas, practican religiones diferentes, pueden, incluso, odiarse entre sí, pero ni siquiera estas diferencias impidieron su cooperación para fabricar un lápiz. ¿Cómo llegó, entonces, a producirse? Adam Smith nos dio la respuesta hace doscientos años.

El Papel de los Precios.

La idea clave de La riqueza de las naciones de Adam Smith es engañosamente sencilla: si un intercambio entre dos partes es voluntario, no se llevará a cabo a menos que ambas crean que dicho intercambio les beneficiará. Muchos errores económicos derivan del olvido de esta sencilla idea, de la tendencia a creer

que hay una verdad inmutable: que una parte sólo puede ganar a expensas de la otra.

Esta idea clave es evidente para un simple intercambio entre dos individuos, pero resulta mucho más difícil comprender cómo puede inducir a personas que viven en partes tan distantes del mundo a cooperar para promover sus respectivos intereses.

El sistema de precios es el mecanismo que desempeña esta misión sin necesidad de una dirección centralizada, sin obligar a las personas a hablar entre sí o a que se gusten mutuamente. Cuando usted compra un lápiz o su pan de cada día, ignora si el lápiz fue fabricado o si el trigo fue cultivado por un hombre blanco o negro, por un chino o un indio. Como resultado de ello, el sistema de precios permite que los individuos cooperen pacíficamente durante breves momentos, mientras que durante el resto del tiempo cada cual se ocupa de sus propios asuntos.

El mérito de Adam Smith consistió en reconocer que los precios que se establecían en las transacciones voluntarias entre compradores y vendedores -para abreviar, en un mercado libre- podían coordinar la actividad de millones de personas, buscando cada una de ellas su propio interés, de tal modo que todas se beneficiasen. Fue una brillante idea en aquel tiempo, y lo sigue siendo ahora, que el orden económico pudiese aparecer como una consecuencia involuntaria de los actos de varias personas en busca, cada una, de su propio beneficio.

El sistema de precios funciona tan bien, con tanta eficacia, que la mayoría de las veces no nos enteramos de ello. No nos percatamos de lo bien que funciona hasta que se estropea, e incluso entonces nos cuesta reconocer el origen del problema.

Las largas colas que se formaron en las gasolineras en 1974, tras el embargo de petróleo de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), y de nuevo durante la primavera y el verano de 1979 después de la revolución iraní, constituyen un ejemplo reciente y claro. En ambas ocasiones se produjo un grave trastorno en el suministro exterior de crudo. Pero esto no provocó colas ante las gasolineras en Alemania o en el Japón, que dependen por entero del petróleo importado. En cambio, dio lugar a largas colas en los Estados Unidos, aunque producimos gran parte del petróleo que consumimos, por una sola razón y sólo una: porque la legislación, aplicada por un departamento ministerial, impidió que el sistema de precios funcionase. En algunas zonas los precios fueron mantenidos por decreto por debajo del nivel que hubiese equiparado la cantidad de gasolina disponible en las estaciones de servicio con la deseada por los consumidores dispuestos a comprar a ese precio. Se asignaron suministros a distintas zonas del país más bien por decreto que como respuesta a las presiones de la demanda, tal como se reflejaba en el precio. La consecuencia de ello fue el exceso de gasolina en algunas zonas y la escasez, acompañada de largas colas, entre otras. El sosegado funcionamiento del sistema de precios

-que durante varias décadas había garantizado a todos los consumidores la obtención de gasolina en cualquier estación de servicio, según su conveniencia y con una espera mínima- fue sustituido por la improvisación burocrática.

Los precios desempeñan tres funciones en la organización de la actividad económica: *primero*, transmiten información; *segundo*, aportan el estímulo para adoptar los métodos de producción menos costosos, y por esa razón inducen a emplear los recursos disponibles para los empleos mejor remunerados; *tercero*, determinan quién obtiene las distintas cantidades del producto -la llamada "distribución de la renta"- . Estas tres funciones están íntimamente relacionadas.

La transmisión de información

Supongamos que, por el motivo que sea, se produce un aumento de la demanda de lápices, tal vez porque una explosión demográfica incrementa el número de alumnos en las escuelas. Los comercios al por menor verán que están vendiendo más lápices. Encargarán más a sus mayoristas. Los mayoristas solicitarán más lápices a los fabricantes. Los fabricantes pedirán más madera, latón, grafito y demás productos que se emplean para hacer un lápiz. Para que sus abastecedores produzcan mayor cantidad de dichos artículos, tendrán que ofrecer precios

más altos por ellos. Los precios más altos harán que los abastecedores amplíen sus plantillas al objeto de satisfacer el aumento de la demanda. Para tener más obreros deberán ofrecer salarios más elevados o mejores condiciones de trabajo. En este sentido, las ondas se extienden en círculos cada vez mayores, transmitiendo a personas de todo el mundo la información de que hay una mayor demanda de lápices o, para ser más exactos una mayor demanda de algún producto que ellos fabrican, por causas que ellos desconocen o no necesitan saber.

El sistema de precios sólo transmite la información importante y únicamente a las personas que necesitan conocerla. Los explotadores de madera, por ejemplo, no tienen por qué saber que la demanda de lápices se ha incrementado debido a una explosión demográfica o porque 14.000 nuevos impresos de la Administración se han de escribir a lápiz. Ni siquiera tienen por qué estar enterados de que la demanda de lápices se ha incrementado. Lo único que tienen que conocer es que alguien está dispuesto a pagar más por la madera y que el precio más alto puede mantenerse el tiempo suficiente para que sea aconsejable satisfacer la demanda. Los precios del mercado proporcionan ambos aspectos de la información (el primero por el precio actual, el segundo por el precio que se ofrece para las entregas futuras).

Un problema importante en la transmisión eficaz de la información reside en conseguir que las personas que pueden utilizarla la reciban sin molestar a quienes no la necesitan. El

sistema de precios resuelve automáticamente este problema. Los que transmiten la información tienen interés en buscar a la gente que puede utilizarla y están en situación de encontrarla. Las personas capaces de utilizar esa información tienen interés en obtenerla y están en situación de conseguirla. El fabricante de lápices mantiene contacto con los que venden la madera que él usa, y siempre trata de encontrar otros abastecedores que puedan ofertarle un producto de mejor calidad o a un precio más bajo. De forma semejante, el explotador de madera está en contacto con sus clientes y trata siempre de encontrar nuevos compradores. Por otra parte, las personas que no se dedican a este tipo de actividades ni tienen intención de dedicarse en el futuro, no se interesan por el precio de la madera y lo desconocen.

La transmisión de información a través de los precios se ve enormemente facilitada en la actualidad por mercados organizados y por posibilidades de comunicación especializada. Es un ejercicio fascinante seguir la cotización diaria de los precios insertada, pongamos por caso, en el Wall Street Journal, para no citar las numerosas publicaciones más especializadas. Estos precios reflejan casi instantáneamente lo que está sucediendo en todo el mundo. Estalla una revolución en algún lejano país, importante productor de cobre, o hay una interrupción en la producción de cobre por cualquier otro motivo, y los precios de ese metal se dispararán al momento. Para saber hasta qué punto se verán afectados los suministros de

cobre en opinión de los entendidos en la materia, sólo es preciso examinar los precios para entregas futuras que figuran en la misma página.

Pocos lectores del Wall Street Journal se interesan por conocer más que un reducido número de cotizaciones. Pueden ignorar olímpicamente el resto. El Wall Street Journal no facilita esta información por altruismo o porque reconozca la importancia que tiene en el funcionamiento de la economía; la empuja a hacerlo el propio sistema de precios cuyo funcionamiento facilita. Se ha percatado de que puede conseguir una circulación mayor o más provechosa al publicar dichos precios (información que a su vez le ha sido transmitida por medio de otro conjunto de precios).

Los precios no sólo transmiten información desde los compradores finales hasta los detallistas, mayoristas, fabricantes y propietarios de las materias primas; la transmiten también en el otro sentido. Supongamos que un incendio forestal o una huelga reducen las disponibilidades de madera. Su precio se elevará. Esto indicará al fabricante de lápices que le conviene más gastar menos madera, y que no debe fabricar tantos lápices como antes a menos que pueda venderlos a un precio más alto. La menor producción de lápices aconsejará al detallista el alza de su precio, y esto indicará al comprador final que le será ventajoso utilizar su lápiz al máximo antes de tirarlo, o bien emplear en lo sucesivo una pluma. Tampoco ahora necesita

saber por qué el lápiz es más caro; le basta comprobar que le cuesta más.

Todo lo que impide que los precios expresen libremente las condiciones de la oferta y de la demanda obstruye la transmisión de información correcta. El monopolio privado -control de un determinado artículo por parte de un productor o de una agrupación de productores- constituye un ejemplo de ello. No impide la transmisión de información a través del sistema de precios, pero falsea la información transmitida. La cuadruplicación del precio del crudo en 1973 por el cártel del petróleo, transmitió información de gran importancia. Sin embargo, esa información no reflejaba una repentina reducción en el suministro de crudo, o un súbito descubrimiento de nuevas tecnologías que afectarían a futuro suministros de petróleo, o cualquier otro elemento de carácter físico o técnico referente a la disponibilidad relativa de aquella materia prima y otras fuentes de energía. Se limitó a transmitir la información de que un grupo de países había logrado organizar un sistema de fijación de precios y establecer un acuerdo de reparto del mercado.

A su vez, el control de precios del petróleo y de otras formas de energía aplicado por el gobierno de los EE.UU. impidió que la información sobre los efectos del cártel de la OPEP fuese transmitida correctamente a los consumidores. Esto tuvo un doble resultado: por un lado, reforzó el cártel formado por los países exportadores al impedir un alza de precios que hubiese impulsado a los consumidores

norteamericanos a economizar combustible, y por otro lado hizo necesario el reforzamiento del sistema de "mandato" en los Estados Unidos al objeto de distribuir las escasas existencias (por un Departamento de Energía que en 1979 gastó alrededor de 10.000 millones de dólares y empleó a 20.000 personas).

Por importantes que sean las distorsiones privadas del sistema de precios, en la actualidad el estado es el principal foco de interferencias con el sistema de mercado libre, por medio de los aranceles y de otros obstáculos al comercio internacional, por las medidas de política interior tendentes a fijar o a afectar determinados precios, incluyendo los salarios (capítulo 2), por las reglamentaciones públicas de sectores específicos (capítulo 7), por las medidas monetarias y fiscales que producen inflación errática (capítulo 9) y por miedo de otras muchas acciones.

Uno de los mayores efectos negativos de la inflación consiste en que introduce "ruidos" o "interferencias" en la transmisión de información a través de los precios. Por ejemplo, si el precio de la madera sube, los madereros no pueden saber si es debido a que la inflación está aumentando todos los precios, o a que la madera está siendo objeto de una mayor demanda o de un menor suministro con respecto a los demás productos antes de que los precios se alterasen. La información que interesa para organizar la producción es, ante todo la de los precios relativos -el precio de un artículo comparado con el precio de otro-. La inflación elevada, y especialmente la

inflación muy variable, transmite esta información introduciendo en medida mínima elementos estáticos.

Incentivos.

La transmisión efectiva de información correcta se desperdicia a menos que las personas adecuadas tengan un incentivo para actuar -correctamente- de acuerdo con dicha información. Al maderero le da igual que la demanda de madera haya aumentado si no obtiene beneficio alguno al reaccionar ante el precio más alto de la madera produciendo más cantidad de la misma. Uno de los aspectos positivos del sistema de libertad de precios es que aquellos que transmiten la información proporcionan incentivos para reaccionar y medios para hacerlo.

Esta función de los precios está íntimamente relacionada con la tercera de las funciones -determinar la distribución de la renta- y no se puede explicar sin tomarla en cuenta. La renta del productor -lo que obtiene por sus actividades- viene dada por la diferencia entre la cantidad de dinero que cobra por la venta de su producción y la que gasta para llevarla a cabo. Coloca una contra la otra y produce hasta un punto en el cual producir una unidad suplementaria le costaría tanto como lo que obtendría por la venta de dicha unidad. Un precio más alto desplaza este margen.

En general, cuanto más produce, más alto es el costo de producción. Debe buscar la madera en lugares menos accesibles o bien en condiciones

menos ventajosas; debe contratar obreros menos cualificados o pagar salarios más altos para conseguir buenos trabajadores. Pero entonces el precio más elevado le permite soportar este incremento de los costes y le incita a aumentar su producción, dándole también los medios para hacerlo.

Asimismo, los precios aportan incentivos para actuar no sólo a base de información sobre la demanda de la producción, sino también acerca del mejor modo de fabricar un producto. Supongamos que una clase de madera se hace más escasa y, por consiguiente, más cara que otra. El fabricante de lápices obtiene esta información al observar el incremento del precio de la primera clase de madera. Como su renta se determina también por la diferencia entre los ingresos procedentes de las ventas y los costes, le interesará economizar esta clase de madera. Pongamos otro ejemplo: saber si es menos costoso que los leñadores empleen una sierra mecánica o una sierra manual depende del precio de la sierra mecánica y del de la manual, del número de obrero que se necesitan en cada caso, y de los salarios de los distintos tipos de mano de obra. La empresa maderera tiene interés en adquirir los conocimientos técnicos adecuados y en combinarlos con la información transmitida por los precios, con el fin de minimizar los costes.

Tomemos otro caso más caprichoso que ilustra la sutileza del sistema de precios. El aumento del precio del petróleo llevado a cabo por la OPEP en 1973 alteró ligeramente el equilibrio en favor de la sierra manual, al

incrementar el coste de funcionamiento de una sierra mecánica. Si esto parece muy rebuscado, considérense los efectos sobre la utilización de camiones con motor diesel en vez de gasolina para transportar los troncos fuera del bosque y llevarlos al aserradero.

Insistiendo en el ejemplo anterior, el aumento de precio del petróleo, hasta el nivel al que se le permitió llegar, repercutió más sobre el costo de productos en cuya fabricación interviene más petróleo que sobre aquellos en los que interviene menos. Los consumidores tienen interés en cambiar de los primeros a los segundos. Los ejemplos más evidentes son la preferencia por los coches pequeños en detrimento de los grandes, y la vuelta a la calefacción a base de carbón o madera en detrimento del fuel. Busquemos aún efectos más lejanos: como el precio relativo de la madera aumentó debido al mayor coste de producción o a causa del incremento de la demanda de madera como fuente de energía de sustitución, el precio resultante más elevado de los lápices dio a los consumidores un incentivo para ¡ahorrar lápices! Y de ese modo encontraríamos una infinita variedad de ejemplos.

Hasta ahora nos hemos referido a los incentivos a productores y consumidores. Pero el efecto de incentivación se manifiesta también sobre los trabajadores y los propietarios de otros recursos productivos. Una mayor demanda de madera redundará en un salario más elevado para los leñadores. Esto es un indicio de que

ese tipo de mano de obra es objeto de una demanda mayor que antes. El mejor salario da a los obreros un incentivo para actuar en base a esa información. Algunos trabajadores que no tenían interés en ser leñadores o se dedicaban a otra cosa, pueden preferir ahora hacerse leñadores. Más jóvenes que ingresan en el mercado de trabajo pueden seguir este camino. También en este caso las interferencias administrativas en forma de salarios mínimos, por ejemplo, o a través de sindicatos que restrinjan la entrada, pueden distorsionar la información transmitida o impedir que los individuos actúen libremente en base a esa información (véase el capítulo 8).

La información sobre los precios -tanto si se trata de salarios en distintas actividades, la rentabilidad de la tierra o los rendimientos del capital a partir de distintas utilidades- no es la única información que interesa para decidir cómo emplear un determinado recurso. Puede que ni siquiera sea la información más importante, sobre todo en lo referente a cómo emplear la fuerza de trabajo de cada persona. Esta decisión depende, además, del interés y la capacidad de cada cual (lo que el gran economista Alfred Marshall denominaba el conjunto de ventajas e inconvenientes pecuniarios y no-pecuniarios de un empleo). La satisfacción que produce una tarea puede compensar los bajos salarios. Por otra parte, los salarios altos pueden compensar los inconvenientes de un trabajo desagradable.

La distribución de la renta.

Tal como hemos explicado, la renta que cada persona obtiene a través del mercado se determina mediante la diferencia entre lo que ingresa en concepto de la venta de bienes y servicios y el coste de dicha producción. Los ingresos consisten principalmente en pagos directos por los recursos productivos que poseemos (pagos por el trabajo o por la utilización de terrenos o edificios u otro capital). El caso del empresario -como el fabricante de lápices- es distinto en la forma pero no en el fondo. También su renta depende de lo que ingresa por cada recurso productivo que posee y del precio que el mercado establece para los servicios de dichos recursos, aunque en su caso el recurso productivo más importante que posee puede ser su capacidad para organizar una empresa, coordinar los recursos que emplea, asumir riesgos, etcétera. Puede poseer igualmente otros recursos productivos utilizados en la empresa, en cuyo caso parte de su renta deriva del precio que fija el mercado para sus servicios. De un modo parecido, la existencia de la gran empresa moderna no cambia las cosas. Hablamos de forma imprecisa de la "renta de la empresa" o de que una compañía obtiene beneficios. Se trata de un lenguaje figurado. La empresa es un intermediario entre sus propietarios -los accionistas- y los recursos distintos del capital de los accionistas, cuyos servicios adquiere. Únicamente las personas tienen rentas, y las obtienen a través del mercado por medio de los recursos que poseen, ya en forma de acciones de sociedades; de

obligaciones, de terrenos o de su capacidad de trabajo.

En país como los Estados Unidos, el recurso productivo más importante es la capacidad de producción personal, lo que los economistas denominan "capital humano". Alrededor de las tres cuartas partes de la renta total generada en los Estados Unidos a través de las transacciones del mercado toman la forma de rentas salariales (sueldos y salarios más pluses), y más o menos la mitad de lo que queda corresponde a la renta de los propietarios agrícolas y no agrícolas, lo cual constituye una mezcla de pagos por servicios personales y por la posesión de capital.

La acumulación de capital físico: fábricas, minas, edificios dedicados a oficinas, centros comerciales; autopistas, ferrocarriles, aeropuertos, automóviles, camiones, aviones, buques; pantanos, refinerías, centrales eléctricas; viviendas, refrigeradores, lavadoras, y así sucesivamente hasta una variedad interminable, ha desempeñado un papel primordial en la expansión económica. Sin esta acumulación nunca se hubiese producido este crecimiento económico de que hemos disfrutado. Sin el mantenimiento del capital heredado, los beneficios conseguidos por una generación hubiesen sido derrochados por la siguiente.

Pero la acumulación de capital humano -en forma de mayores conocimientos y técnicas y de mejor salud y longevidad- ha desempeñado también un papel esencial. Los dos

tipos de acumulación se han reforzado mutuamente. El capital físico ha permitido una productividad mucho mayor de las personas al proporcionarles las herramientas que usan para trabajar. Y la capacidad de las personas para inventar nuevas formas de capital físico, para aprender cómo usar y sacar el mayor rendimiento del mismo y para organizar la utilización de ambas clases de capital a una escala cada vez mayor, ha permitido aumentar la productividad del físico. Tanto este último como el capital humano deben ser cuidados y sustituidos. Esto es aún más difícil y costoso en el caso del humano, razón importante por la cual sus ganancias han aumentado mucho más rápidamente que las del capital físico.

La cantidad de uno y otro recurso que posee cada uno de nosotros es en parte resultado del azar, y en parte de nuestra propia elección o de la ajena. El azar determina nuestros genes y, a través de ellos, afecta nuestras capacidades físicas y mentales. El azar señala la clase de familia y el contexto cultural en que nacemos y, consecuentemente, nuestras oportunidades para desarrollar nuestra capacidad física y mental. El azar fija igualmente otros recursos que podemos heredar de nuestros padres u otros benefactores. El azar puede destruir o potenciar los recursos con que contamos. Pero también la decisión personal desempeña un importante papel. Nuestras decisiones relativas a cómo emplear nuestros recursos, si trabajar mucho o tomarlo con calma, si aceptar un empleo u otro, si iniciar un negocio o no, si ahorrar o gastar, todo

esto puede significar la pérdida de nuestros recursos o que los mejoremos y aumentemos. Decisiones semejantes de nuestros padres, de otros benefactores, de millones de personas que pueden no estar en relación directa con nosotros, afectarán nuestro patrimonio.

El precio que el mercado establece por los servicios de nuestros recursos se ve afectado también por una desconcertante mezcla de azar y de elección. La voz de Frank Sinatra ha sido muy apreciada en los Estados Unidos durante el siglo XX. ¿Se la habría apreciado tanto en la India del siglo XX, si por casualidad hubiese nacido y vivido allí? La destreza como cazador y trampero se valoró mucho en América durante los siglos XVIII y XIX, pero mucho menos en la América del XX. La habilidad del jugador de béisbol se apreciaba mucho más que la destreza del de baloncesto durante los años veinte; en la década de los setenta sucede lo contrario. Estos aspectos conciernen al azar y la elección (en los ejemplos que hemos puesto, son principalmente las elecciones de los consumidores de servicios las que determinan los respectivos precios del mercado para los diferentes artículos). Pero el precio que nos pagan por los servicios de nuestros recursos a través del mercado depende también de nuestras propias elecciones (el lugar donde optamos por establecernos, de qué manera escogemos emplear dichos recursos, a quiénes decidimos vender sus servicios, y así sucesivamente).

En toda sociedad, por organizada que esté, la distribución de la renta

siempre produce descontento. A todos nos cuesta trabajo entender por qué cobramos menos que otros que no parecen estar más preparados (o por qué hemos de estar cobrando más que tantos otros cuyas necesidades parecen tan perentorias como las nuestras y cuyos méritos no parecen menores). Los campos más lejanos siempre parecen más verdes, y con esta visión criticamos el sistema establecido. En un sistema basado en las órdenes, la envidia y la insatisfacción apuntan a los gobernantes. En un sistema de mercado libre, apuntan al mercado.

Como consecuencia de ello, se ha tratado de separar esta función del sistema de precios -la distribución de la renta- de las demás funciones -transmitir información y procurar incentivos-. Gran parte de la actividad gubernamental durante las pasadas décadas en los Estados Unidos y otros países de economía principalmente de mercado, ha tenido por objeto alterar la distribución de la renta generada por el mercado, con el fin de lograr una distribución de la renta distinta y más equitativa. Existe una fuerte corriente de opinión que presiona en este sentido. Estudiaremos más detenidamente el tema en el capítulo 5.

Por más que deseásemos lo contrario, es sencillamente imposible emplear los precios para transmitir información y procurar un incentivo para actuar en base a dicha información, sin utilizar también los precios con objeto de incidir e incluso determinar casi totalmente la distribución de la renta. Si lo que cobra una persona no depende del precio que se le paga por los

servicios de sus recursos, ¿qué incentivo tiene para buscar información sobre los precios o para actuar de acuerdo con dicha información? Si la renta de Red Adair fuese la misma tanto si lleva a cabo como si no la peligrosa labor de taponar un pozo de petróleo incendiado, ¿por qué razón se dedicaría a hacerlo? Puede que lo hiciese una vez, por la emoción del riesgo. Pero ¿acaso sería su principal actividad? Si la renta de usted fuese la misma tanto si trabaja mucho como si no, ¿por qué trabajarían tanto? ¿Por qué se esforzaría en buscar al comprador que pagase el precio más alto por lo que usted vende si no obtuviese ningún beneficio? Si no hay ninguna recompensa por la acumulación de capital, ¿qué motivo habría para retrasar a una fecha lejana lo que se podría disfrutar hoy? ¿Por qué ahorrar? ¿De qué manera se hubiese podido acumular siquiera el capital físico existente gracias a la voluntaria moderación en el gasto de los individuos? Si la conservación del capital no tuviese una gratificación, ¿qué impediría a la gente derrochar todo el capital que hubiese acumulado o heredado? Si se impide que los precios afecten a la distribución de la renta, no se pueden utilizar con otros propósitos. La única alternativa es el sistema de órdenes. Alguna autoridad tendría que decidir quién debería producir, qué cosas y en qué cantidad. Alguna autoridad tendría que decidir quién debería barrer las calles y quién dirigir la fábrica, quién ser policía y quién médico.

La íntima conexión existente entre las tres funciones del sistema de precios se ha revelado de un modo diferente en los países comunistas.

Toda su ideología se basa en la supuesta explotación de la mano de obra en los países capitalistas y en la superioridad de una sociedad basada en la pura emisión de órdenes no les ha permitido separar completamente la renta de los precios.

En lo concerniente a los recursos físicos -terrenos, edificios y bienes parecidos- han conseguido llegar lejos convirtiéndolos en propiedad estatal. Pero eso también se traduce en una falta de incentivos para conservar y mejorar el capital físico. Cuando todo el mundo posee algo, nadie lo posee, y nadie tiene especial interés en conservar o mejorar su condición. Este es el motivo por el cual los edificios en la Unión Soviética -al igual que las viviendas públicas en los Estados Unidos- parecen destartalados un año o dos después de su construcción, por lo cual la maquinaria de las empresas públicas soviéticas se estropea y necesita siempre ser reparada, o por el cual los ciudadanos recurren al mercado negro a fin de conservar el capital que tienen para su uso personal.

En lo referente a recursos humanos, los gobiernos comunistas no han sido capaces de llegar tan lejos como con los recursos físicos, aunque lo han intentado. Incluso han debido permitir que la gente acceda a ciertas propiedades y tome sus propias decisiones, y se han visto obligados a dejar que los precios afecten y guíen dichas decisiones y determinen la renta percibida. Naturalmente, han distorsionado esos precios impidiendo que fuesen precios libres de mercado

pero no han conseguido eliminar las fuerzas de dicho mercado.

La evidente ineficacia resultante de un sistema de "mandato" ha provocado a menudo grandes debates entre los planificadores de los países socialistas -Rusia, Checoslovaquia, Hungría y China- en torno a la posibilidad de servirse en más amplia medida del mercado para organizar la producción. En una conferencia de economistas del Este y occidentales, tuvimos ocasión de escuchar un brillante discurso de un economista marxista húngaro. Había descubierto de nuevo la mano invisible de Adam Smith -un notable logro intelectual, si bien algo superfluo-. Trató, no obstante, de mejorarlo al objeto de emplear el sistema de precios para transmitir información y organizar eficazmente la producción, pero sin distribuir renta. Huelga decir que fracasó en la teoría, al igual que los países comunistas han fracasado en la práctica.

Una Visión más Amplia

Se considera generalmente que la "mano invisible" de Adam Smith hace referencia a las compras o a las ventas de bienes o servicios con dinero. Pero la actividad económica no es de ningún modo el único aspecto de la vida humana en el que surge una estructura compleja y perfeccionada, como una inesperada consecuencia de que gran número de individuos coopera mientras cada uno de ellos persigue la satisfacción de sus intereses personales.

Tomemos en consideración, por ejemplo, el lenguaje. Es una compleja estructura que se está desarrollando y cambiando continuamente. Posee un orden bien definido, pese a que no fue planificado por ningún organismo central. Nadie decidió qué palabras deberían ser admitidas en el lenguaje, cuáles deberían ser las reglas gramaticales, qué palabras deberían ser adjetivos y cuáles nombres. La Academia Francesa trata de controlar los cambios que se producen en la lengua, pero se trata de una medida relativamente reciente. Fue tomada mucho tiempo después de que el francés fuese ya una lengua muy estructurada, y su misión consiste principalmente en poner el sello de legitimidad a los cambios que escapan a su control. Existen unos pocos organismos parecidos para otras lenguas.

¿Cómo se desarrolló el lenguaje?

De una manera bastante similar al desarrollo de un orden económico a través del mercado, al margen de la interacción voluntaria de los individuos, tratando en este caso de encontrar ideas, información o habladurías recíprocas, en vez de bienes y servicios. Una palabra recibió un significado u otro, o se añadieron palabras cuando se planteó la necesidad. Los usos gramaticales se desarrollaron y fueron codificados posteriormente en forma de reglas. Dos partes que deseen comunicarse entre sí se benefician del común acuerdo existente sobre las palabras que emplean. Comoquiera que un grupo de personas cada vez mayor encuentra ventajas en la comunicación recíproca, va tomando cuerpo un uso

común que se codifica en diccionarios. No se produce coacción en ningún punto del desarrollo, ni ningún planificador central tiene poder de decisión, si bien de un tiempo a esta parte los sistemas escolares gubernamentales están desempeñando un importante papel en la estandarización de los usos.

Otro ejemplo nos lo ofrecen los conocimientos científicos. La estructura de las disciplinas -física, química, meteorología, filosofía, humanidades, sociología, economía- no es consecuencia de la decisión de nadie. Al igual que Topsy, la protagonista de La cabaña del tío Tom, simplemente "creció". Ocurrió así porque los estudiosos lo consideraron oportuno. No está cristalizada, sino que cambia según las necesidades.

Todas las disciplinas crecen de manera muy parecida al crecimiento del mercado económico. Los hombres de ciencia cooperan entre sí porque encuentran mutuas ventajas en ello. Aceptan de la labor de los demás lo que les parece útil. Intercambian sus descubrimientos por medio de la comunicación verbal, de la circulación de documentos no editados, de publicaciones en periódicos y libros. La cooperación se efectúa a escala mundial, lo mismo que sucede en el mercado económico. El aprecio o la aprobación de los colegas desempeña una función bastante parecida a la que desempeña la recompensa monetaria en el mercado económico. El deseo de merecer ese aprecio, de que su labor sea aceptada por sus compañeros, impulsa a los hombres de ciencia a

enfocar sus actividades en direcciones científicamente eficaces. El conjunto se hace mayor que la suma de sus partes, a medida que un científico edifica sobre la labor de otro. Su trabajo sirve a su vez como base para desarrollos posteriores. La física moderna es tan producto del mercado libre de ideas como el automóvil moderno lo es del mercado libre de mercancías. También en ese caso, el desarrollo se ha visto muy influido, especialmente de un tiempo a esta parte, por la intromisión administrativa, que ha afectado tanto a los recursos disponibles como a la clase de conocimientos solicitados. Con todo, el sector público ha desempeñado un papel secundario. En efecto, una de las ironías de la situación es que varios científicos que han alentado al máximo la planificación central de la actividad económica por parte del Estado, han reconocido el peligro que amenazaría al progreso científico si se quisiera imponer una planificación gubernamental de la ciencia; el peligro de la imposición de prioridades desde arriba en lugar de acceder los descubrimientos espontáneamente por medio de los tanteos e investigaciones de los científicos individuales.

Los valores de la sociedad -su cultura, sus convenciones sociales- se desarrollan en el mismo sentido, mediante el intercambio voluntario, la cooperación espontánea, la evolución de una compleja estructura a través del ensayo y del error, de la aceptación y del rechazo. Ningún monarca ha decretado, por ejemplo, que la clase de música que les gusta a los habitantes de Calcuta debe ser completamente distinta de la música que prefieren los vieneses.

Esas culturas musicales totalmente distintas se han desarrollado sin que nadie las "planificase", a través de un tipo de evolución social conforme con la evolución biológica -aunque, como es lógico, algunos soberanos o incluso gobiernos elegidos pueden haber afectado la dirección de la evolución social patrocinando un tipo u otro de músicos o música-, al igual que lo han hecho algunas personas ricas a título individual.

Las estructuras producidas por el intercambio voluntario, tanto si se trata del lenguaje como de los descubrimientos científicos, los estilos musicales o los sistemas económicos, desarrollan una vida propia. Son capaces de tomar varias formas distintas bajo diversas circunstancias. El intercambio voluntario puede dar lugar a uniformidad en algunos aspectos y, simultáneamente, diversidad en otros. Se trata de un sutil proceso cuyos principios generales de funcionamiento se pueden comprender sin demasiada dificultad, pero cuyos resultados detallados pocas veces se pueden prever.

Estos ejemplos no sólo pueden sugerir el ancho horizonte del intercambio voluntario, sino también el amplio significado que se le debe dar al concepto de "interés personal". La obsesiva preocupación por el mercado económico ha dado lugar a una angosta interpretación del concepto de interés personal como egoísmo miope, como el exclusivo interés personal como egoísmo miope, como el exclusivo interés por las ganancias materiales inmediatas. Se ha censurado la

economía porque, según se afirma, llega a conclusiones trascendentales a partir de un "hombre económico" imaginario, que es poco más que una máquina calculadora sensible a los meros estímulos monetarios. Esto es un gran error. El interés personal no equivale al egoísmo miope, sino que engloba todo cuanto interesa a los participantes en la vida económica, todo lo que valoran, los objetivos que persiguen. El científico que intenta ensanchar las fronteras de su disciplina, el misionero que se esfuerza por convertir a los infieles a la verdadera fe, el filántropo que trata de aliviar los sufrimientos del necesitado, todos ellos procuran colmar su interés personal de acuerdo con sus propios valores.

El Papel del Estado

¿Por qué razón el Estado se mete en eso? Hasta cierto punto, el Estado es una forma de cooperación voluntaria, una forma que eligen las personas porque creen que es la manera más eficaz de alcanzar sus objetivos.

El ejemplo más claro lo ofrecen las corporaciones locales cuando la gente tiene libertad para escoger su lugar de residencia. Se puede preferir vivir en una comunidad determinada, entre otras razones por la clase de servicios que dispensa el ayuntamiento. Si emprende actividades con las que no se está conforme o por las que no se desee pagar, lo que puede hacer es irse a vivir a otra parte. Aunque limitada, existe una verdadera competencia mientras se tengan alternativas al alcance de la mano.

Pero el Estado es más que eso. Es también el organismo al que se atribuye el monopolio del empleo legítimo de la fuerza o la amenaza de emplearla como un medio por el que unos podemos imponer limitaciones legítimas a otros. El papel del Estado en este sentido más fundamental ha cambiado drásticamente a lo largo del tiempo en la mayoría de sociedades, y ha diferido mucho de una sociedad a otra en todo momento. Gran parte de lo que queda de este libro se ocupa en ver cómo ha cambiado su papel durante las pasadas décadas en los Estados Unidos, y cuáles han sido los efectos de sus actividades.

En este bosquejo inicial queremos tomar en consideración una cuestión muy distinta. En una sociedad cuyos participantes deseen alcanzar el grado de libertad más alto posible para elegir como individuos, como ciudadanos de un Estado organizado, ¿qué papel se debe asignar al gobierno?

No es fácil mejorar la respuesta que dio Adam Smith a esta pregunta hace doscientos años:

Por consiguiente, al quedar proscritos todos los sistemas, lo mismo los que otorgan preferencias que los que imponen restricciones, se establece de una manera espontánea el sistema claro y sencillo de la libertad natural. Se deja a todos, mientras no violen las leyes de la justicia, en libertad perfecta para buscar la consecución de sus propios intereses a su propia manera, y entrar con su actividad y su capital en competencia con la actividad y el

capital de los demás hombres o categorías sociales. El soberano queda completamente exento de toda obligación de tratar de llevar a cabo lo que por fuerza tendrá siempre que estar expuesto a innumerables ideas falsas, para cuya realización adecuada no habrá jamás sabiduría ni conocimientos bastantes, a saber: la obligación de dirigir las actividades de los particulares y de encaminarlas hacia las ocupaciones que más convienen al interés de la sociedad. De acuerdo con este sistema de libertad natural, el soberano sólo tiene que atender a tres obligaciones, que son, sin duda, de grandísima importancia, pero que se hallan al alcance y a la comprensión de una inteligencia corriente: primera, la obligación de proteger a la sociedad de la violencia y de la invasión de otras sociedades independientes; segunda, la obligación de proteger, hasta donde esto es posible, a cada uno de los miembros de la sociedad, de la injusticia y de la opresión que puedan recibir de otros miembros de la misma, es decir, la obligación de establecer una exacta administración de la justicia; y tercera, la obligación de realizar y conservar determinadas obras públicas y determinadas instituciones públicas, cuya realización y mantenimiento no pueden ser nunca de interés para un individuo particular o para un pequeño número de individuos, porque el beneficio de las mismas no podría nunca reembolsar de su gasto a ningún individuo particular o a ningún pequeño grupo de individuos, aunque con frecuencia reembolsan con gran exceso a una gran sociedad.⁶

Los dos primeros deberes son claros y sencillos: la protección de los

individuos de una sociedad de la violencia, tanto si viene del exterior como si procede de los demás ciudadanos. A menos que exista esta protección, no somos realmente libres de elegir. La frase del ladrón armado "la bolsa o la vida" me ofrece una elección, pero nadie pensaría que se trata de una elección libre o que el intercambio que propone es voluntario.

Naturalmente, como podremos ver varias veces a lo largo de este libro, una cosa es señalar el propósito que una institución -sobre todo de carácter gubernamental- "debe" tener y otra cosa muy distinta es describir los propósitos que realmente tiene dicha institución. Suele haber una profunda diferencia entre las intenciones de las personas responsables de establecer una institución y las de quienes la hacen funcionar. Asimismo, es importante saber que los resultados que se obtienen difieren mucho y a menudo de los que se pretendía alcanzar.

Las fuerzas policíacas y militares tienen por objeto impedir la violencia procedente del exterior y del interior. Esas fuerzas no siempre tienen éxito, y el poder que poseen se emplea a veces para fines muy distintos. Un problema importante para establecer y conservar una sociedad libre consiste precisamente en cómo asegurar que los poderes coactivos otorgados al estado con el fin de preservar la libertad se limiten a esa función y no se conviertan en una amenaza a la misma. Los fundadores de los EE.UU. se enfrentaron con este problema cuando redactaron la Constitución. Nosotros hemos tenido tendencia a olvidarlo.

El segundo deber público propuesto por Adam Smith va más allá de la simple función policíaca de proteger al pueblo frente a la coacción física; implica "una exacta administración de justicia". Ningún intercambio voluntario de alguna complejidad o que se extienda durante un período de tiempo de cierta consideración, puede librarse de la ambigüedad. No hay suficientes palabras en el mundo para poder especificar por adelantado todas las contingencias que pueden acontecer y poder explicar de forma detallada las obligaciones de las diversas partes en cada clase de intercambio. Debe haber algún modo de mediar en las disputas. La misma mediación puede ser voluntaria y no necesitar la intervención del gobierno. Hoy en día, en los Estados Unidos, la mayoría de desacuerdos relativos a contratos comerciales se solucionan mediante el concurso de árbitros privados escogidos con ayuda de un procedimiento especificado de antemano. Para satisfacer esta demanda se ha desarrollado un enorme sistema judicial privado. Pero la última instancia compete al sistema judicial gubernamental.

Este papel del estado incluye igualmente el fomento de los intercambios voluntarios mediante la adopción de reglas generales (las reglas de juego económico y social que siguen los ciudadanos de una sociedad libre). El ejemplo más evidente es el significado que se le ha de dar a la propiedad privada. Poseo una casa. ¿Está usted "allanando" mi propiedad privada si hace volar su avión privado

tres metros por encima de mi tejado? ¿Trescientos metros? ¿Diez mil metros? No hay nada "natural" en lo referente a dónde terminan mis derechos de propiedad y dónde empiezan los suyos. En especial a través del crecimiento histórico del derecho civil, la sociedad se ha puesto de acuerdo sobre las reglas de la propiedad, aunque la legislación más reciente ha desempeñado un papel creciente.

El tercer deber de Adam Smith plantea las cuestiones más complicadas. Él mismo consideraba que tenía una limitada aplicación. Desde entonces se le ha utilizado para justificar una gama extremadamente extensa de actividades públicas. En nuestra opinión, describe un deber válido de un gobierno destinado a preservar y a reforzar una sociedad libre; pero se le puede considerar también como una justificación de un desarrollo ilimitado del poder del estado.

El elemento válido aparece debido al coste de producción de algunos bienes y servicios por medio de intercambios estrictamente voluntarios. Tomemos un sencillo ejemplo sugerido por la misma descripción que hace Adam Smith del tercer deber: las calles de la ciudad y los accesos generales a las autopistas podrían depender del intercambio privado voluntario, sufragándose los costes por medio de la aplicación de peajes. Pero los costes de recaudación de los peajes serían a menudo muy grandes con respecto al coste de construcción y de mantenimiento de calles o autopistas. Se trata de una "obra pública" que no

puede "ser nunca de interés para un individuo particular [...] realizar y mantener [...] aunque" con frecuencia reembolsan con gran exceso a una "gran sociedad".

Un ejemplo más rebuscado comporta efectos sobre "terceras partes", gente que no es parte en este intercambio particular (el típico caso de las "molestias del humo"). Su horno deja escapar un humo lleno de hollín que ensucia el cuello de la camisa de una tercera persona. Esta persona estaría dispuesta a dejar ensuciarse el cuello de su camisa previo pago de un precio, pero a usted no le es factible identificar a todas las personas a las que afecta, o a ellas no les es factible descubrir quién ha ensuciado sus cuellos y exigirle que las indemnice individualmente o se ponga de acuerdo con cada una de ellas.

El efecto de sus acciones sobre terceros puede procurar beneficios en vez de generar costes. Imagínese que reforma estupendamente su casa, y a todos lo transeúntes les gusta mirarla. Estarían dispuestos a pagar algo por el privilegio, pero no es factible cobrarles algo por mirar sus hermosas flores.

Volviendo a utilizar el vocabulario técnico digamos que hay un "defecto de mercado" que se debe a efectos "externos" o de "vecindad", para los que no es factible (resultaría demasiado caro) pagar o hacer pagar a las personas afectadas; a los terceros se les han impuesto intercambios involuntarios.

Por mínimos y lejanos que sean, casi todo cuanto hacemos tiene efectos sobre terceros. Por lo tanto, el tercer deber de Adam Smith puede a primera vista parecer que justifica casi todas las medidas propuestas por el Estado. Pero aquí hay un error. Las medidas administrativas también afectan a terceros. al igual que hay "defectos de mercado", también hay "defectos de Estado" que son consecuencia de efectos "externos" o de "vecindad". Y si estos efectos son importantes en una transacción de mercado, pueden serlo igualmente en las medidas que toma el sector público para corregir el "defecto de mercado". La primera fuente de efectos significativos a terceros a consecuencia de acciones privadas reside en la dificultad para identificar los costes o beneficios externos. cuando es fácil identificar al que sale perdiendo o al que se beneficia, y se puede valorar, es muy sencillo sustituir el intercambio involuntario por el voluntario o, por lo menos, exigir compensación individual. Si su automóvil choca con otro por culpa de usted, se le puede hacer pagar en concepto de daños y perjuicios aunque la colisión haya sido involuntaria. Si resultara fácil saber qué cuellos se ensuciarían, le sería posible compensar a las personas afectadas, o bien que ellas le pagasen a usted para que hiciese menos humo.

A las partes privadas les cuesta trabajo identificar quién les impone costes o les causa beneficios, y otro tanto le ocurre al Estado. Como consecuencia de ello, una Administración que trate de rectificar esta situación puede acabar empeorando las cosas, imponiendo

costes a terceras partes inocentes o beneficiando a afortunados espectadores. Para financiar sus actividades debe recaudar impuestos, que por sí solos afectan ya a lo que hacen los contribuyentes -es decir, otro efecto sobre terceros-. Además, todo incremento de poder público, para la cuestión que sea, aumenta el peligro de que el estado, en vez de servir a la gran mayoría de sus ciudadanos, pueda convertirse en un medio por el que algunos de esos ciudadanos se aprovechen de otros. Como vemos, toda medida gubernamental lleva una chimenea en su espalda.

Los convenios voluntarios pueden tomar en consideración los efectos a terceros mucho más de lo que parece a primera vista. Pongamos un ejemplo común: la propina en los restaurantes es una costumbre social que hace que usted asegure un mejor servicio a personas que puede no conocer o no encontrar nunca y, en contrapartida, procurarle un servicio mejor gracias a las acciones de otro grupo anónimo de terceros. Sea como fuere, los efectos de las acciones privadas sobre terceras partes son suficientemente importantes como para justificar la intervención pública. La enseñanza que hemos de sacar de un mal empleo del tercer deber de Adam Smith no es que no se justifique nunca la intervención del sector público, sino más bien que paguen los que proponen la intervención. Deberíamos desarrollar la práctica de examinar tanto los beneficios como los costes de las intervenciones administrativas requeridas, y de exigir un balance muy claro de los beneficios y de los costes antes de decidirlos. No

sólo se recomienda esta clase de acción a causa de la dificultad en valorar los costes ocultos de la intervención del Estado, sino también por otro motivo. La experiencia enseña que, una vez que el sector público emprende una actividad, rara vez la termina. Lejos de justificar las esperanzas, la actividad suele tender a expansionarse exigiendo la adjudicación de un presupuesto mayor, en vez del recorte o supresión del mismo.

Un cuarto deber del gobierno que Adam Smith no mencionó explícitamente, es el de proteger a los miembros de la comunidad que no se pueden considerar como individuos "responsables". Lo mismo que el tercer deber de Adam Smith, el cuarto puede también dar lugar a grandes abusos. con todo, no se le puede dejar de lado.

La libertad sólo es un objetivo defendible para los individuos responsables. No creemos en la libertad total para locos o niños. De algún modo debemos trazar una línea divisoria entre los individuos responsables y los demás, y aun haciéndolo así introducimos un elemento de ambigüedad fundamental en nuestro proyecto final de libertad. No podemos rechazar categóricamente el paternalismo para con los que consideramos como irresponsables.

En el caso de los niños hacemos responsables en primer lugar a los padres. La familia, en mayor grado que el individuo, ha sido y sigue siendo hoy en día la célula básica de nuestra sociedad, aunque es innegable que su influencia se ha debilitado, una de las

desafortunadas consecuencias del crecimiento del paternalismo del estado. A pesar de todo, la atribución de la responsabilidad para cuidar de sus hijos a los padres es más bien una cuestión de conveniencia que de principio. Creemos, y con razón, que los padres se interesan más que nadie por sus hijos, y se puede confiar en ellos para protegerles y para asegurar su desarrollo hasta convertirse en adultos responsables. No obstante, no creemos que los padres tengan ningún derecho a hacer lo que les plazca con sus hijos: golpearlos, matarlos o venderlos como esclavos. Los niños son embriones de individuos responsables. Como tales, tienen derechos fundamentales y no son simplemente los juguetes de sus padres.

Los tres deberes de Adam Smith, o nuestros cuatro deberes del Estado, tienen realmente una "grandísima importancia", pero están mucho menos "al alcance y a la comprensión de una inteligencia corriente" de lo que él suponía. Aunque no podemos pronunciarnos sobre la conveniencia o la inoportunidad de cualquier intervención pública real o propuesta refiriéndonos mecánicamente a uno o a otro de dichos deberes, constituyen un grupo de principios en los que nos podemos basar para hacer balance de los pros y los contras. Incluso en la interpretación más holgada, reglamentan la mayor parte de las intervenciones administrativas todos aquellos "sistemas, lo mismo los que otorgan preferencias que los que imponen restricciones", contra los que luchó Adam Smith, y que más tarde fueron destruidos, pero que desde entonces han reaparecido en forma de

los aranceles actuales, en forma de precios y salarios fijados por el Estado, de obstáculos al ingreso en varias ocupaciones, y de otras muchas desviaciones de su "sistema claro y sencillo de la libertad natural". (Muchas de las cuales son objeto de nuestro estudio en los capítulos siguientes.)

Un Mandato Limitado en la Práctica

En el mundo de nuestros días, el gran Estado parece omnipresente. Podemos preguntar si existen algunos ejemplos contemporáneos de sociedades que descansen principalmente en el intercambio voluntario por medio del mercado para organizar su actividad económica, y en los que el Estado se limite a cumplir nuestros cuatro deberes.

Puede que el mejor ejemplo sea Hong Kong, una minúscula extensión de terreno próxima a la China continental, que comprende unos 1.000 kilómetros cuadrados, con una población de alrededor de 4,5 millones de personas. La densidad de población es casi increíble: 14 veces más habitantes por kilómetro cuadrado que en el Japón, 185 veces más que en los Estados Unidos. Con todo, disfrutan de uno de los más altos niveles de vida de toda Asia (sólo detrás del Japón y tal vez de Singapur).

Hong Kong no aplica aranceles u otros impedimentos al comercio

internacional (a excepción de unas pocas restricciones "voluntarias" impuestas por los Estados Unidos y algunos otros países importantes). El gobierno no dirige la actividad económica, no existen leyes sobre salarios mínimos, ni fijación de los precios. Sus habitantes son libres de comprar a quien deseen, vender a quien juzguen oportuno, invertir como quieran, alquilar algo a quien les plazca, trabajar para quien elijan.

El Estado desempeña un importante papel que se limita principalmente a nuestros cuatro deberes interpretados más bien en forma estricta. Hace cumplir la ley y respetar el orden, proporciona los medios para la definición de las reglas de conducta, falla los litigios, facilita los transportes y las comunicaciones, y supervisa la emisión de moneda. Ha fomentado la construcción pública de viviendas para los refugiados procedentes de China. Aunque el gasto público se ha incrementado a medida que ha crecido la economía, su nivel sigue siendo uno de los más bajos del mundo con respecto a la renta de las personas. Consecuentemente, los reducidos impuestos actúan como incentivos. Los hombres de negocios pueden recoger las ganancias de su éxito, pero también deben soportar los costes de sus errores.

Es un poco irónico que Hong Kong, colonia de la Corona de Gran Bretaña, represente el ejemplo moderno de la libertad de mercado y del gobierno limitado. Los funcionarios británicos que gobiernan han conseguido la prosperidad de Hong Kong aplicando

políticas económicas radicalmente distintas de las de asistencia social adoptadas por la metrópoli.

Aunque es un excelente ejemplo actual, Hong Kong no es en modo alguno el ejemplo práctico más importante de gobierno limitado y de sociedades de mercado libre. Para ello debemos remontarnos al siglo XIX: el Japón durante los treinta años siguientes a la Restauración Meiji en 1867, cuyo estudio abordamos en el capítulo 2.

Otros dos ejemplos son la Gran Bretaña y los Estados Unidos. La riqueza de las naciones de Adam Smith fue uno de los primeros golpes en la batalla para acabar con las restricciones administrativas a la industria y al comercio. La victoria final de esa batalla se produjo setenta años más tarde, en 1846, con la abrogación de las denominadas Leyes de Cereales, que imponían aranceles y otras restricciones a la importación de trigo y otros granos, agrupados bajo la denominación de "cereales". Esto inició un período de unos 75 años de duración, hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial, caracterizado por la libertad completa de comercio, y culminó una transición que había comenzado varias décadas atrás hacia un gobierno muy limitado que dejó a cada ciudadano de Gran Bretaña, según la frase de Adam Smith citada anteriormente "en libertad perfecta para buscar la consecución de sus propios intereses a su propia manera y entrar con su actividad y su capital en competencia con la actividad y el capital de los demás hombres o categorías sociales".

El crecimiento económico fue rápido. El nivel de vida del ciudadano común mejoró espectacularmente, poniéndolo aún más de relieve los círculos de pobreza y miseria que no fueron alcanzados por este desarrollo y que tan magistralmente fueron descritos por Dickens y otros novelistas. Con la mejora del nivel de vida aumentó también la población. Gran Bretaña creció en poder e influencia en el mundo entero. Todo esto se producía mientras los gastos públicos disminuían en porcentaje con respecto a la renta nacional, desde cerca de una cuarta parte de la renta nacional a principios del siglo XIX hasta alrededor de una décima parte de la renta nacional en 1897, a los sesenta años de mandato de la reina Victoria, cuando la Gran Bretaña se hallaba en la cúspide de su poder y de su gloria.

Los Estados Unidos constituyen otro notable ejemplo. Se establecieron aranceles, justificados por Alexander Hamilton en su célebre Report on Manufactures [Informe sobre las manufacturas], en el que intentó -sin ningún éxito- refutar los argumentos de Adam Smith en favor de la libertad de comercio. Pero eran bajos en comparación con los que se aplican en la actualidad, y algunas otras restricciones administrativas dificultaron la libertad de comercio nacional o internacional. Hasta después de la Primera Guerra Mundial la inmigración fue casi completamente libre (hubo restricciones a la que procedía de Oriente). Como indica la inscripción de la estatua de la Libertad:

Dame tus cansadas, pobres, apretujadas masas que suspiran por respirar en libertad, los miserables desperdicios de tus numerosas riberas; envíame a los desheredados, a los sacudidos por la tempestad. Levanto mi llama junto a la puerta dorada.

Llegaron a millones, y a millones fueron absorbidos. Prosperan porque se les dejó hacer lo que les dio la gana.

Se ha formado un mito sobre los Estados Unidos que describe el siglo XIX como la era del magnate ladrón, del individualismo áspero y desenfrenado. Se afirma que monopolios capitalistas sin corazón explotaban al pobre y fomentaban la corriente inmigratoria para luego exprimir sin compasión a los inmigrantes. Se presenta a Wall Street como la Calle Mayor de las estafas, donde se desangraba a los vigorosos agricultores del Medio Oeste, que sobrevivían pese al aluvión de desgracia y de miseria que se hacía caer sobre ellos.

La realidad era bien distinta. Los inmigrantes siguieron llegando. Los primeros podían haber sido embabucados, pero es inconcebible que siguiesen llegando a millones a los Estados Unidos década tras década para ser explotados. Acudieron porque las esperanzas de los que les precedieron se habían cumplido en su mayor parte. En las calles de Nueva York la vida no era precisamente fácil, pero el trabajo duro, la frugalidad y la libre empresa procuraban unas ganancias que ni siquiera se podían imaginar en el Viejo Continente. Los recién llegados se extendieron del Este

al Oeste. A medida que lo hacían, se levantaban las ciudades y se cultivaban nuevas tierras. El país creció más próspero y más productivo, y los inmigrantes tuvieron su parte en esa prosperidad.

Si los agricultores fueron explotados, ¿por qué aumentó su número? El precio de los productos del campo disminuyó, pero esto era un signo de éxito, no de fracaso, que reflejaba el desarrollo de la maquinaria, la puesta en cultivo de más tierra y la mejora de las comunicaciones, todo lo cual dio lugar a un rápido incremento de la producción agrícola. La prueba definitiva es que el precio de los terrenos de cultivo aumentó de manera brusca, lo que difícilmente podría indicar que la explotación agrícola fuese una actividad deprimida.

La acusación de falta de escrúpulos se resume en el comentario que, según se afirma, hizo William H. Vanderbilt, magnate de los ferrocarriles, a la pregunta de un periodista: "La gente puede irse al infierno". Esta respuesta la desmiente la proliferación de los centros de beneficencia en los Estados Unidos durante el siglo XIX. Las escuelas y colegios financiados con fondos privados se multiplicaron; aumentó sin cesar la actividad misionera extranjera; hospitales privados sin ánimo de lucro, orfanatos y otras muchas instituciones crecieron como la hierba. Casi todas las organizaciones caritativas o de asistencia pública, desde la Society y for the Prevention of Cruelty to Animals (Sociedad Protectora de Animales) hasta el YMCA y EL YWCA (Asociación de Jóvenes Cristianos y

Cristianas), desde la Indian Rights Association (Asociación para la Defensa de los Derechos de los Indios) hasta el Salvation Army (Ejército de Salvación), datan de este período. La cooperación voluntaria no es menos efectiva en la organización de la actividad asistencial que en el terreno de la producción con ánimo lucrativo.

La actividad asistencial iba emparejada a una enorme expansión de la actividad cultural: museos de arte, teatros, orquestas sinfónicas, museos, bibliotecas públicas surgieron por igual en las grandes ciudades y en las ciudades de la frontera.

El importe del gasto público nos sirve para medir el papel del Estado. Al margen de las guerras importantes, entre los años 1800 y 1929 los gastos del gobierno no superaron el doce por ciento de la renta nacional. Dos terceras partes de esta cifra fueron gastadas por los gobiernos de los estados y las autoridades locales, principalmente en la construcción de escuelas y carreteras. Incluso en 1928, los gastos del gobierno federal representaron alrededor del tres por ciento de la renta nacional.

El éxito de los Estados Unidos se suele atribuir a sus abundantes recursos naturales y amplios espacios abiertos. No cabe duda de que influyeron en parte, pero si su importancia hubiese sido crucial, ¿qué explicaría el éxito de la Gran Bretaña y del Japón durante el siglo XIX o el éxito de Hong Kong en nuestro siglo?

Se afirma a menudo que, si bien una política económica basada en la limitación de la intervención pública era aplicable en la Norteamérica en vías de asentamiento del siglo XIX, el Estado debe asumir un papel mucho mayor, incluso dominante, en una sociedad moderna industrial y urbanizada. Una hora en Hong Kong daría buena cuenta de esta opinión.

Nuestra sociedad es tal como la hacemos. Podemos modelar nuestras instituciones. Las características físicas y humanas limitan las alternativas de que disponemos. Pero nada nos impide, si queremos, edificar una sociedad que se base esencialmente en la cooperación voluntaria para organizar tanto la actividad económica como las demás actividades; una sociedad que preserve y estimule la libertad humana, que mantenga al Estado en su sitio, haciendo que sea nuestro servidor y no dejando que se convierta en nuestro amo.

¹ Adam Smith, *The Wealth of Nations*, 1776 (traducción castellana: *La riqueza de las naciones*, Aguilar, Madrid, 2ª edición, 1961), página 395. [Todas las referencias a la obra se harán por su traducción castellana.]

² John Stuart Mill, *On Liberty* (traducción castellana: *Sobre la libertad*, Alianza Editorial, Madrid, 1970), págs. 65-66.

³ *La riqueza de las naciones*, vol. I, pág. 300 (libro II, capítulo III)

⁴ Véase Hedrick Smith, *The Russians* (Quadrangle Books/New York Times Book Co., Nueva York, 1976), y Robert G. Kaiser, *Russia*:

The People and the Power (Atheneum, Nueva York, 1976).

⁵ Freeman, diciembre de 1958.

⁶ *La riqueza de las naciones*, vol. II, pág. 601.

9

El Remedio a la Inflación

Comparemos dos rectángulos de papel de un tamaño aproximadamente igual. El reverso del primero es en su mayor parte de color verde, y en el anverso hay un retrato de Abraham Lincoln, con el número 5 en cada una de sus esquinas y algunas letras y cifras impresas. Cualquier persona puede cambiar este trozo de papel por un cierta cantidad de comida, alimentos, u otros bienes. La gente de buena gana se prestará a este intercambio.

El otro trozo de papel, tal vez procede de una revista de moda, puede tener también un retrato, varios números, y algunas letras y cifras impresas en el anverso. La parte posterior puede ser de color verde. Sin embargo, sólo sirve para encender el fuego.

¿Dónde está la diferencia? Las letras y cifras impresas del billete de 5 dólares no nos dan ninguna respuesta. Leemos simplemente: «Billete de la Reserva Federal / Estados Unidos de Norteamérica / Cinco dólares» y, en letra más pequeña, «Este billete es de curso legal para todas las deudas, públicas y privadas». Hasta no hace muchos años, la palabra «Pagará» figuraba entre «Estados Unidos de

Norteamérica» y «Cinco dólares». Esto parecía explicar la diferencia entre los dos trozos de papel. Pero ésta significaba sólo que si una persona hubiera ido a un banco de la Reserva Federal y pedido a un cajero que cumpliera la promesa, le habría dado cinco trozos idénticos de papel, excepto que en vez del número 5 aparecería el 1, y el retrato de George Washington reemplazaría al de Abraham Lincoln. Si dicha persona hubiera pedido entonces al cajero que le pagara el dólar prometido en cada uno de estos trozos de papel, le habría dado monedas, que si las hubiera fundido -a pesar de ser ilegal-, las habría vendido como metal a un valor inferior a un dólar. La terminología actual es al menos más franca, aunque tan poco reveladora como la anterior. La cualidad de curso legal significa que el estado aceptará los trozos de papel para saldar las deudas e impuestos que se le deban, y que los tribunales considerarán estos papeles como instrumentos para saldar deudas expresadas en dólares. ¿Por qué razón deberían ser también aceptados por los individuos privados en transacciones de este tipo a cambio de bienes y servicios?

La respuesta resumida es que cada persona los acepta porque confía en que los otros hagan lo mismo. Estos trozos verdes de papel tienen valor porque todo el mundo piensa que lo tienen. Y lo creen así porque en su experiencia han tenido valor. Los Estados Unidos no podrían funcionar más que a un ritmo menor que su nivel actual de producción sin un medio de cambio común y ampliamente aceptado (o en el mejor de los casos un pequeño

número de estos medios); no obstante, la existencia de este medio de cambio común y ampliamente aceptado se apoya en una convención que debe su existencia a la aceptación mutua de lo que, desde un punto de vista, es una ficción.

La convención o la ficción no es algo frágil. Por el contrario, el valor de la existencia de un medio de pago común es tan grande que los individuos se atenderán a esta ficción incluso bajo las peores provocaciones, de donde, como veremos, procede parte del beneficio que los emisores de dinero obtienen de la inflación, y de ahí, por tanto, la tentación a provocarla. Pero ni la ficción es indestructible: la frase «no vale un Continental» es un recordatorio del modo que la emisión de moneda Continental en cuantía excesiva por el Congreso Continental de los Estados Unidos para financiar la revolución norteamericana destruyó esa ficción.

A pesar de que el valor de la moneda se apoya en una ficción, el dinero cumple una función económica extraordinariamente útil. Pero también es un artificio. Las fuerzas «reales» que determinan la riqueza de una nación son la capacidad de sus ciudadanos, su trabajo y su ingenio, los recursos de que disponen, su modo de organización política y económica, etc. Como John Stuart Mill escribió hace más de cien años: «En resumen, no puede haber, intrínsecamente en la economía de la sociedad una cosa más insignificante que el dinero; como no sea en el sentido de un mecanismo para ahorrar tiempo y trabajo. Es un instrumento para obtener con rapidez y comodidad lo que se

conseguiría, aunque con más lentitud y fatiga, sin él; y al igual que otros muchos tipos de instrumentos, sólo ejerce una influencia independiente y distinta a la propia cuando no funciona».¹

Es una descripción perfectamente correcta del papel del dinero, con tal que reconozcamos que la sociedad difícilmente posee otro mecanismo que pueda hacer más daño cuando se avería.

Hemos comentado ya un ejemplo: la gran depresión, cuando el dinero dejó de cumplir la función que se le había encomendado, al reducirse en exceso su cantidad. Este capítulo examina el camino más común y opuesto en el que el dinero deja de cumplir las funciones encomendadas: al aumentar demasiado su cantidad.

Las Variedades del Dinero

En uno u otro período de la historia se han empleado como dinero una sorprendente variedad de instrumentos. La palabra «pecuniario» procede del latín pecus, que quiere decir «ganado», una de las muchas cosas utilizadas como dinero. La sal, la seda, las pieles, el pescado seco, incluso las plumas, en el isla de Yap, en el Pacífico, las piedras, se han empleado como medio de pago. Las conchas de caurí y los abalorios han sido los artículos más extensamente utilizados como dinero primitivo. Los metales -el oro, la plata, el cobre, el hierro, el estaño- se han utilizado mucho en economías más

avanzadas antes de la victoria del papel y de la pluma del contable.

La única cosa que todos los artículos utilizados como dinero han tenido en común es su aceptación, en un lugar y período concreto, a cambio de otros bienes y servicios en la creencia de que otros aceptarán dichos artículos del mismo modo.

El *wampum* que los primeros asentadores en tierra norteamericana utilizaron para comerciar con los indios era un tipo de concha, análoga a la de caurí empleada en África y Asia. Un tipo de dinero muy interesante y del cual se pueden extraer muchas enseñanzas, utilizado en las colonias norteamericanas, fue el tabaco de Virginia, Maryland y Carolina del Norte: «La primera ley aprobada por la primera Asamblea General de Virginia, el 31 de julio de 1619 (doce años más tarde del desembarco del capitán John Smith y el establecimiento en Jamestown del primer asentamiento permanente en el Nuevo Mundo), se refería al tabaco. Fijaba el precio de este importante producto a tres chelines el mejor y a 18 peniques la libra del segundo tipo [...]. El tabaco se utilizaba ya como la moneda local».²

En varios períodos el tabaco fue declarado la única moneda legal. Continuó siendo un medio básico de pago en Virginia y en las colonias vecinas durante cerca de dos siglos, hasta mucho después de la revolución norteamericana. Era la moneda que los colonos empleaban para comprar comida, ropas, para pagar impuestos e incluso comprar una novia: «El

reverendo Sr. Weems, un escritor de Virginia, insinuaba que habría dado lo que cuesta el corazón de un hombre para ver a los galantes jóvenes de Virginia correr en dirección al muelle cuando llegaba un barco de Londres, trayendo cada uno un paquete del mejor tabaco bajo el brazo y llevándose consigo una bonita y virtuosa joven esposa».³ Y otro escritor, citando este párrafo, observa que «deben de haber sido fornidos, además de galanes, para correr con un paquete bajo el brazo que pesaba de 45 a 70 Kg.»⁴

Como con el dinero, ocurrió también con el tabaco. El precio original asignado al tabaco en términos de la moneda inglesa era mayor que su coste de producción, de modo que los plantadores de tabaco se dedicaron a producir una cantidad cada vez mayor. En este caso la oferta monetaria creció tanto en forma real como figurada. Como ocurre siempre cuando la cantidad de dinero aumenta con mayor rapidez que la de bienes y servicios que se pueden comprar con este dinero, los precios de los otros bienes aumentaron en términos de tabaco drásticamente. Antes de que la inflación acabara cerca de cincuenta años más tarde, los precios en términos del tabaco se habrían multiplicado por cuarenta.

Los cultivadores de tabaco estaban muy descontentos con la inflación. Unos precios más altos de los otros bienes en términos de tabaco implicaban que el tabaco podía comprar una cantidad menor de esos otros bienes. El precio del dinero en términos de bienes es lo contrario del precio de los bienes en términos de dinero. Como

es natural, los cultivadores de tabaco pidieron ayuda al estado. Se aprobaron leyes sucesivas que impedían a ciertas clases de individuos plantar tabaco, permitían la destrucción de parte de la cosecha y prohibían la plantación de tabaco durante un año. No sirvió de nada. Finalmente, los colonos intervinieron directamente, se agruparon, y fueron por los campos destruyendo las plantaciones de tabaco: «Los daños alcanzaron tales proporciones que en abril de 1684 la Asamblea aprobó una ley que declaraba que estos grupos habían sobrepasado los límites del motín, y que su objetivo era la subversión del gobierno. Se legisló que si un grupo de ocho o más personas destruía las plantaciones de tabaco, se les debería prender, declarar traidores y condenar a la pena de muerte».⁵

El tabaco como medio de pago ilustra vivamente una de las leyes más antiguas en economía, la de Gresham: «El mal dinero desplaza al bueno». Los plantadores de tabaco, que tenían que pagar impuestos u otras obligaciones en términos de tabaco, utilizaron comprensiblemente el tabaco de la peor calidad para saldar estas obligaciones y se quedaron con el de mejor calidad para exportarlo a fin de conseguir monedas «fuertes», es decir, la libra esterlina británica. Como consecuencia, sólo el tabaco de pobre calidad tendía a circular como dinero. Se emplearon todos los resortes del ingenio humano para conseguir que el tabaco aparentara una calidad superior a la real: «En 1698 en Maryland se hizo necesario legislar contra el fraude de empaquetar hojarasca en barriles de gran capacidad

que contenían tabaco de buena calidad en la parte de arriba. Virginia adoptó una medida similar en 1705, pero aparentemente no sirvió de nada».⁶

El problema de la calidad del tabaco se solucionó un poco cuando «en 1727 se legalizaron los billetes de tabaco. Eran certificados de depósito emitidos por los inspectores. Fueron declarados por la ley de curso legal y utilizables para pagar todas las deudas de tabaco en el interior de la zona en que se encontraba el almacén en el que se depositó el tabaco y se emitieron los certificados».⁷ A pesar de los numerosos abusos que se cometieron con este sistema, «estos recibos desempeñaron el papel de moneda hasta el principio del siglo diecinueve».⁸

No fue éste el último empleo del tabaco como dinero. Durante la Segunda Guerra Mundial los cigarrillos se emplearon extensamente como medio de intercambio en los campos de prisioneros alemanes y japoneses. Tras ella, los cigarrillos se continuaron utilizando como dinero en Alemania durante el período en que las autoridades de ocupación impusieron un techo a los precios en moneda legal situado muy por debajo de los niveles que habrían equilibrado el mercado. El resultado fue la destrucción de la utilidad que tenía el dinero legal. La gente empleaba el trueque y utilizaba los cigarrillos como medio de cambio para pequeñas transacciones, usando el brandy para las grandes, sin duda el medio de pago más líquido del que tengamos constancia. La reforma monetaria de Ludwig Erhard acabó con este instructivo -y destructivo- episodio.⁹

Los principios generales ejemplificados en el dinero-tabaco utilizado en Virginia siguen vigentes en la era moderna, a pesar de que el dinero-papel emitido por el estado y los asientos contables denominados depósitos han reemplazado a las mercancías o a los recibos de los almacenes de tabaco por bienes como el dinero básico de la sociedad.

Sigue siendo tan cierto ahora como antes que un aumento más rápido de la cantidad de dinero que de la de bienes y servicios que se pueden comprar provocará una inflación, aumentando los precios en términos de ese dinero. La razón por la que la cantidad de dinero aumenta no importa. En Virginia la cantidad de dinero-tabaco creció y dio lugar a una inflación de precios en términos de tabaco debida al hecho de que el coste de producción del tabaco en términos de trabajo y otros recursos se redujo drásticamente. En la Europa medieval, la plata y el oro eran los medios de pago dominantes; la inflación de precios expresada en términos de oro y plata se produjo porque los metales preciosos procedentes de México y América del Sur inundaron Europa a través de España. A mediados del siglo XIX la inflación de precios en términos de oro se produjo a escala mundial debido a los yacimientos de oro de California y Australia, y años más tarde, desde la década de 1890 hasta 1914, a causa de la afortunada aplicación comercial del proceso del cianuro en la obtención de oro a partir de un mineral aurífero con escasa concentración, principalmente en África del Sur.

Hoy en día, cuando los medios comúnmente aceptados de pago no tienen ninguna relación con una mercancía dada, el estado determina la cantidad de dinero en todos los países. Éste y sólo éste es responsable de cualquier aumento rápido de la cantidad de dinero. Ese hecho real ha constituido la fuente principal de confusión sobre las causas y remedios de la inflación.

Las Causas Inmediatas de la Inflación

La inflación es una enfermedad, peligrosa y a veces fatal, que si no se remedia a tiempo puede destruir a una sociedad. Los ejemplos abundan. Los períodos de hiperinflación en Rusia y Alemania tras la Primera Guerra Mundial, cuando los precios alcanzaban un valor doble o superior de un día al otro, prepararon el camino para el comunismo en un país y el nazismo en otro. La hiperinflación que se produjo en China tras la Segunda Guerra Mundial facilitó la victoria del presidente Mao sobre Chiang Kai-shek. La inflación en el Brasil, país en el que el aumento de precios en 1954 alcanzó la cifra del cien por cien, trajo el gobierno militar. Una inflación mucho peor contribuyó a la caída de Allende en Chile en 1973 y a la de Isabel Perón en 1976, seguida en ambos países por la toma del poder por parte de una junta militar.

Ningún gobierno está dispuesto a aceptar la responsabilidad de haber provocado la inflación, ni siquiera en aquellos casos en que la virulencia de ésta es menor. Los funcionarios públicos encuentran siempre alguna

excusa: hombres de negocios voraces, sindicatos codiciosos, consumidores despilfarradores, los jeques árabes, el mal tiempo o cualquier otra que parezca, aun remotamente, plausible. Es cierto que los empresarios son voraces; los sindicatos, ambiciosos; los consumidores despilfarran; los jeques árabes han aumentado el precio del petróleo, y las condiciones meteorológicas a menudo son malas. Todo esto puede conducir a aumentos de precios de bienes individuales, pero no pueden llevar a un incremento general de los precios de los productos. Pueden provocar una subida o bajada temporal de la tasa de inflación. Pero no pueden ser la causa de una inflación continua por una razón muy simple: ninguno de estos aparentes culpables posee una máquina de imprimir mediante la cual producir estos trozos de papel que llevamos en nuestros bolsillos; nadie puede autorizar legalmente a un contable para que realice asientos en los libros, operación equivalente a la impresión de esos trozos de papel.

La inflación no es un fenómeno capitalista. Yugoslavia, un país comunista, ha experimentado una de las tasas de inflación más rápidas de todos los países europeos; Suiza, uno de los bastiones del capitalismo, una de las más bajas. Tampoco es una manifestación comunista. La China de Mao experimentó una inflación pequeña. Italia, Japón, el Reino Unido, los Estados Unidos, todos ellos países capitalistas desarrollados, han sufrido aumentos sustanciales de los precios a lo largo de la pasada década. En el

mundo moderno, la inflación es un fenómeno relacionado con la impresión de billetes.

El reconocimiento de que una inflación importante es siempre y en todos los sitios un fenómeno monetario representa sólo el inicio de una comprensión de las causas y soluciones de la inflación. La cuestión más importante es la siguiente: ¿Por qué los estados modernos aumentan la cantidad de dinero tan rápidamente? ¿Por qué provocan la inflación cuando conocen el daño potencial que puede ocasional?

Antes de responder a esta cuestión, vale la pena insistir un poco más en la proposición de que la inflación es un fenómeno monetario. A pesar de su importancia y de las extensas pruebas históricas que la apoyan, muchos grupos consideran que es falsa, en gran parte debido a la cortina de humo con la que los gobiernos intentan esconder su propia responsabilidad en la aparición de la inflación.

Si la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar -la producción, en suma- aumentara tan rápidamente como la de dinero, los precios permanecerían estables. Incluso descenderían paulatinamente, ya que la tenencia de ingresos superiores llevaría a los individuos a mantener una parte superior de su riqueza en forma de dinero. La inflación se produce cuando la cantidad de dinero aumenta más rápidamente que la de bienes y servicios; cuanto mayor es el incremento de la cantidad de dinero por unidad de producción, la tasa de inflación es más alta. Probablemente no

existe en economía una proposición tan bien establecida como ésta.

Los recursos físicos y humanos disponibles y la mejora en el conocimiento y la capacidad para utilizarlos fijan un límite a la producción. En el mejor de los casos, la producción puede crecer de un modo bastante lento. A lo largo del último siglo aumentó en los Estados Unidos a una tasa promedio de alrededor del tres por ciento anual. Incluso en el punto culminante del desarrollo experimentado por Japón tras la Segunda Guerra Mundial, la producción se incrementó a un ritmo anual de alrededor de un diez por ciento. La cantidad de dinero-mercancía está sujeta a límites físicos similares, a pesar de que, como muestran los ejemplos del tabaco, los metales preciosos del nuevo mundo y el oro durante el siglo diecinueve, el dinero-mercancía ha crecido a veces mucho más rápidamente que la producción. Las formas modernas de dinero -el papel y los asientos contables- no están sujetas a límites físicos. La cantidad nominal, es decir, el número de dólares, libras, marcos u otras unidades monetarias, puede crecer a cualquier tasa, y a veces los aumentos de ésta pueden ser fantásticos.

Durante la hiperinflación que se produjo en Alemania tras la Primera Guerra Mundial, por ejemplo, el dinero que pasaba de mano en mano creció a una tasa media de más de un 300 por ciento mensual durante más de un año, y la evolución de los precios fue similar. Durante el gran aumento de precios ocurrido en Hungría tras la Segunda

Guerra Mundial, el dinero en efectivo aumentó a un tipo medio de más del 12.000 por ciento mensual a lo largo de un año y los precios a una tasa todavía mayor cercana al 20.000 por ciento mensual.¹⁰

Durante la inflación considerablemente más moderada que se desarrolló en los Estados Unidos de 1969 a 1979, la cantidad de dinero aumentó a una tasa media de un 9 por ciento anual, y los precios a un tipo medio del 7 por ciento anual. La diferencia de dos puntos porcentuales refleja la tasa de crecimiento medio de un 2,8 por ciento de la producción a lo largo de la misma década.

Como muestran estos ejemplos, lo que ocurre con la cantidad de dinero tiende a empequeñecer lo que le sucede a la producción; de ahí nuestra referencia a la inflación como un fenómeno monetario, sin añadir ningún calificativo respecto a la producción. Los ejemplos indican asimismo que no existe una correspondencia precisa entre la tasa de crecimiento monetario y la de inflación. Sin embargo, no conocemos ningún ejemplo a lo largo de la historia de la existencia de una inflación substancial duradera que no se viera acompañada de un rápido incremento más o menos equivalente de la cantidad de dinero; y tampoco de ningún caso en el que un rápido aumento de la cantidad de dinero no fuera seguido de su correspondiente inflación.

Varios diagramas (las figuras 1 a 5) muestran la persistencia de esta relación en los últimos años. La línea

continua de cada diagrama representa la cantidad de dinero por unidad de producción en un país determinado, año a año, desde 1964 a 1977. La línea a trazos corresponde al índice de precios al consumo. A fin de poder comparar las dos series, ambas se expresan como porcentajes de los valores medios alcanzados durante todo el período (en las dos líneas 1964-1977 = 100). Las dos líneas necesariamente tienen el mismo nivel medio, pero ninguna ley matemática exige que ambas alcancen el mismo valor durante un año cualquiera.

Fig. 1.— DINERO Y PRECIOS. ESTADOS UNIDOS (1964-1977)

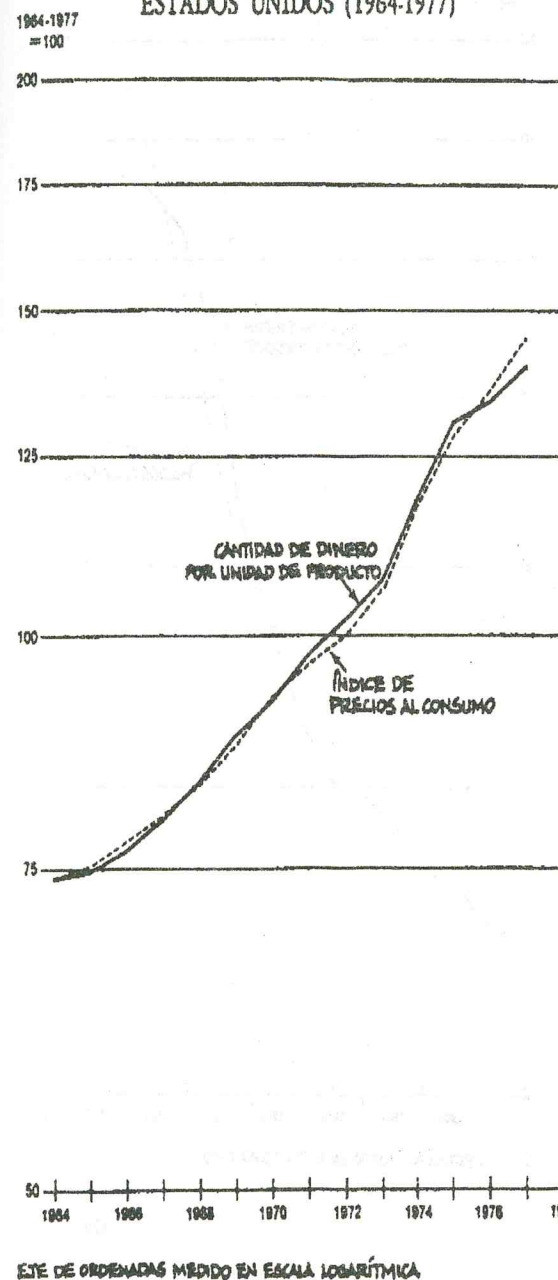


Fig. 2.— DINERO Y PRECIOS. ALEMANIA OCCIDENTAL (1964-1977)

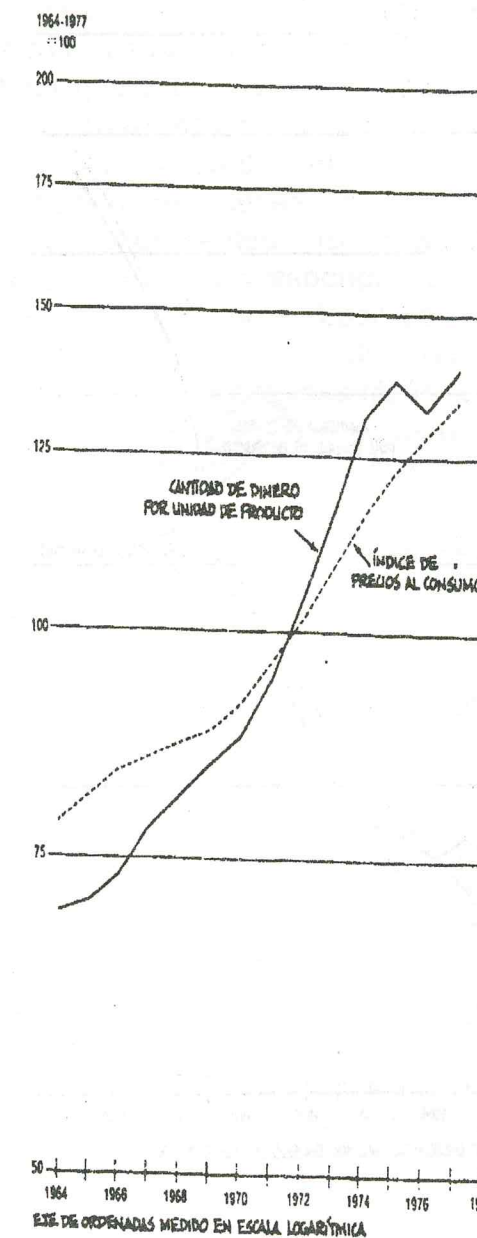


Fig. 3. — DINERO Y PRECIOS.
JAPÓN (1964-1977)

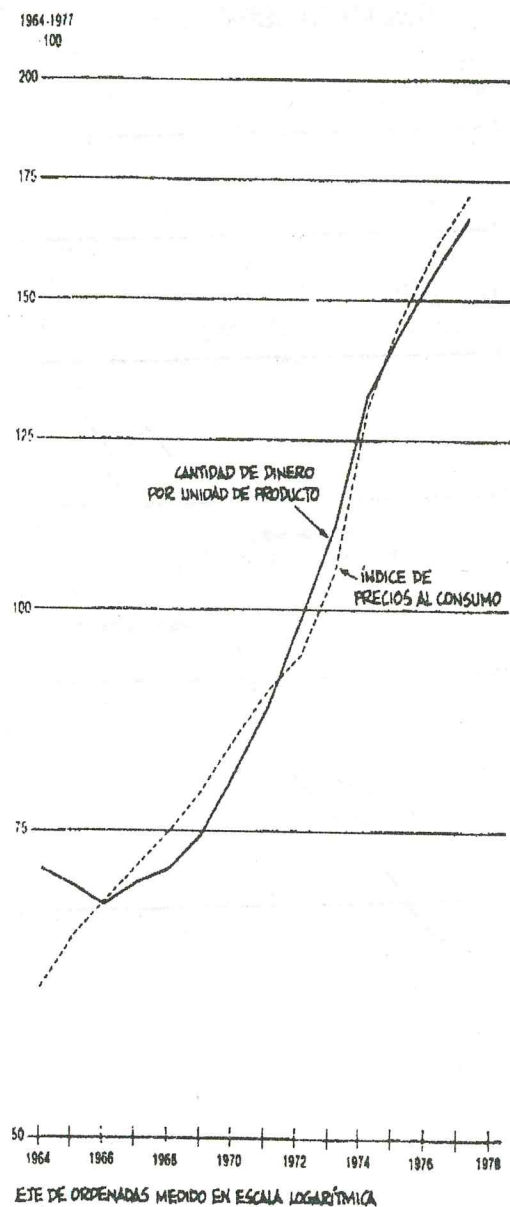


Fig. 4. — DINERO Y PRECIOS.
REINO UNIDO (1964-1977)

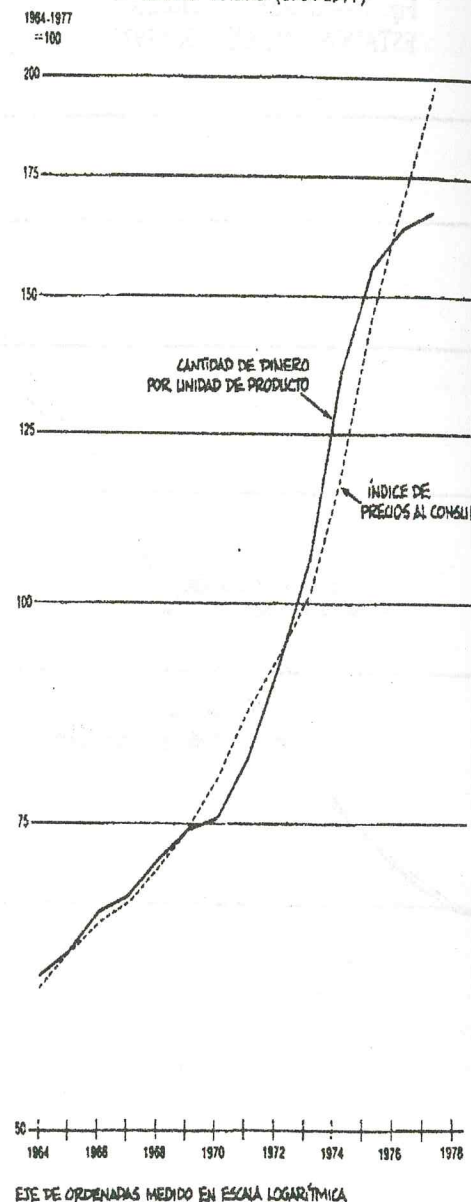
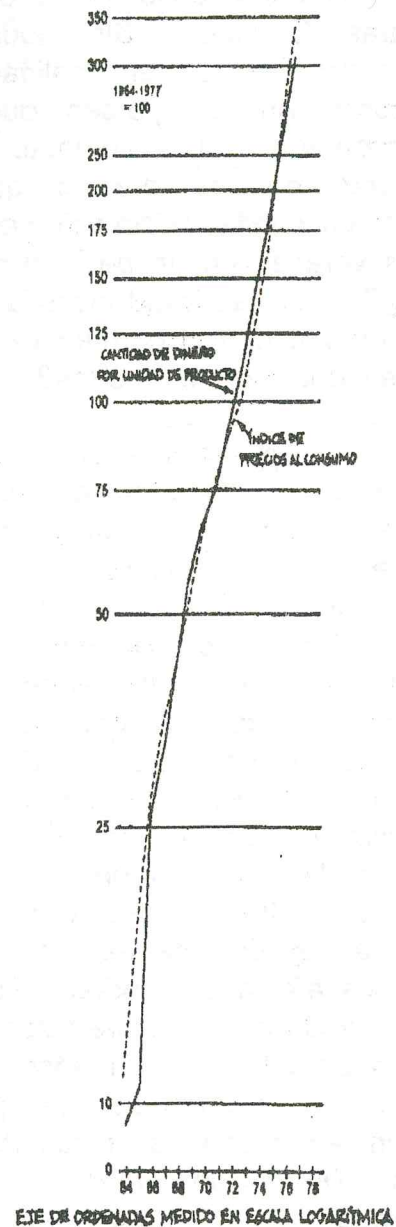


Fig. 5. — DINERO Y PRECIOS.
BRASIL (1964-1977)



En la figura 1, correspondiente a Estados Unidos, las dos líneas son casi indistinguibles. Como se aprecia en las restantes figuras, esto no es privativo de los Estados Unidos. A pesar de que ambas líneas difieren más en algunos casos que en el de Norteamérica, para cada país éstas son notablemente similares. Los diversos países experimentaron tasas de crecimiento monetario diferentes. En cada caso a esa diferencia correspondió una tasa distinta de inflación. Brasil es el caso más extremo (figura 5). Su crecimiento monetario fue mucho más rápido que en cualquiera de los otros países, y la inflación fue también más acelerada.

¿Qué causa qué? ¿La cantidad de dinero crece rápidamente porque los precios suben con mucha velocidad, o a la inversa? Una pista nos la da el hecho de que en la mayoría de los diagramas la cifra que representa la cantidad de dinero se refiere a un año que finaliza seis meses antes que aquel al que corresponde el índice de precios equiparable. El examen de las medidas institucionales que determinan la cantidad de dinero en esos países y un gran número de episodios históricos en los que se ve tan claro como el cristal cuál es la causa y cuál es el efecto, proporcionan testimonios más decisivos.

Un ejemplo dramático lo hallamos en la Guerra Civil norteamericana. Los sudistas la financiaron en su mayor parte imprimiendo dinero, provocando una inflación con un aumento medio de los precios de un 10 por ciento mensual desde octubre de 1861 a marzo de 1864. En un intento para contener la

inflación, la Confederación aprobó una reforma monetaria: «En mayo de 1864 ésta se llevó a cabo, y la cantidad de dinero se redujo. El índice general de precios disminuyó de modo dramático [...] a pesar de los ejércitos invasores de la Unión, la amenazante derrota militar, la reducción en el comercio exterior, la desorganización en el gobierno y la baja moral del ejército confederado. La reducción de la cantidad de dinero tuvo un efecto más significativo sobre los precios que esas fuerzas poderosas».¹¹

Estos diagramas invalidan explicaciones de uso bastante corriente sobre la inflación. Según éstas, los sindicatos son uno de los causantes del aumento de precios. Se les acusa de utilizar su poder de monopolio para conseguir aumentos salariales que elevan los costes, y a su vez los precios. Pero, entonces, ¿cómo es que los diagramas referidos al Japón, cuyos sindicatos tienen una importancia trivial, y al Brasil, país en el que sólo son tolerados y están sometidos a un estrecho control estatal, tienen la misma forma que los referidos al Reino Unido, cuyos sindicatos disponen de más poder que en cualquier otra nación, y a Alemania y a los Estados Unidos, en donde el poder de éstos es bastante importante? Los sindicatos pueden prestar servicios realmente útiles a sus miembros. Pueden igualmente hacer bastante daño limitando las oportunidades de empleo de otros trabajadores, pero no son los causantes de la inflación. El aumento salarial por encima del de la productividad constituye una consecuencia de la inflación, no una causa, como algunos pretenden hacernos creer.

Asimismo, los empresarios no provocan tampoco la inflación. El aumento de los precios de sus productos es una consecuencia o reflejo de otras fuerzas. Sin duda, los empresarios no son en realidad más ambiciosos en los países que han experimentado un aumento muy importante de los precios que en aquellos cuya inflación ha sido pequeña, ni más voraces en un período que en otro. ¿Por qué razón entonces la subida de los precios es mucho mayor en unos lugares y épocas que en otros?

Otra explicación muy popular de la inflación, especialmente entre los funcionarios públicos que intentan quitarse de encima cualquier responsabilidad, es que se importa del exterior. A menudo esa explicación era correcta cuando las monedas de los principales países estaban ligadas a través de un patrón oro. En aquel momento la inflación era un fenómeno internacional porque muchos países utilizaban la misma mercancía como dinero y cualquier cosa que hiciera crecer la cantidad de esa mercancía-dinero les afectaba a todos. Pero sin ninguna duda esta interpretación no es correcta para los últimos años. Si lo fuera, ¿cómo podrían ser los tipos de inflación tan diferentes en los diversos países? Durante los primeros años de la década de los setenta Japón y el Reino Unido sufrieron una inflación de un 30 por ciento o más, mientras que en Estados Unidos los precios aumentaron alrededor de un 10 por ciento y aún menos de un 5 en Alemania. La inflación es un fenómeno mundial en el sentido de que ocurre en muchos países al mismo tiempo, exactamente del

mismo modo que los elevados gastos y déficits públicos son fenómenos bien universales. Pero la inflación no es un fenómeno internacional en el sentido de que cada país por separado carece de la capacidad para controlar su propio crecimiento de los precios, al igual que los elevados gastos y los déficits estatales no son debidos a fuerzas que se encuentran más allá del control de cada país.

La baja productividad es otra explicación conocida de la inflación. Examinemos, no obstante, el caso de Brasil. Ha experimentado una de las tasas de crecimiento de la producción más rápidas del mundo, y también una de las tasas de inflación más altas. Sin ninguna duda, lo que importa para la inflación es la cantidad de dinero por unidad de producción, pero como hemos observado, de hecho, los cambios en la cantidad de dinero minimizan los que se producen en la cifra de producción. Nada es más importante para el bienestar económico a largo plazo de un país que el crecimiento de la productividad. Si ésta aumenta a una tasa de un 3,5 por ciento anual, la producción se dobla en un plazo de veinte años; si el incremento es del 5 por ciento anual, en catorce, una diferencia significativa. Pero la productividad desempeña un papel secundario en la inflación; el dinero es el elemento importante.

¿Han causado los jeques árabes y la OPEP la inflación? Unos y otra han colocado sobre nuestras espaldas una pesada carga. El brusco aumento del precio del crudo redujo la cantidad de bienes y servicios de que podíamos

disponer, ya que teníamos que exportar más para pagar el petróleo que importábamos. El descenso de la producción hizo aumentar el nivel de precios. Pero sus efectos se hicieron sentir una sola vez. Ese nivel de precios más elevado no produjo ningún efecto duradero sobre la tasa de inflación. Durante los cinco años siguientes el aumento de precios del petróleo de 1973, la inflación tanto en Alemania como en Japón disminuyó; en aquel país, de cerca de un 7 por ciento anual a menos de un 5 por ciento; en éste, de más de un 30 a menos de un 5 por ciento anual. En los Estados Unidos, la inflación alcanzó techo un año después del aumento de precios, con una tasa cercana al 12 por ciento, se redujo hasta un 5 en 1976 y aumentó por encima del 13 por ciento en 1979. ¿Un aumento de precios del petróleo igual para todos los países puede explicar estos resultados tan diferentes? Alemania y Japón dependen en un ciento por resultados mejores que los Estados Unidos con respecto al control de la inflación, cuya dependencia es sólo del 50 por ciento, o que el Reino Unido, convertido en un importante productor de crudo.

Volvamos a nuestra posición básica. La inflación es principalmente un fenómeno monetario, provocado por un crecimiento mayor de la cantidad de dinero que de la producción. El papel de la cantidad de dinero es el factor más importante; el de la producción, el secundario. Muchos fenómenos pueden producir fluctuaciones temporales en la tasa de inflación pero sus efectos sólo pueden ser duraderos en tanto en cuanto afecten a la tasa de crecimiento monetario.

Razones del Crecimiento Monetario Excesivo.

La afirmación de que la inflación es un fenómeno monetario es importante; sin embargo, es sólo el principio de la respuesta sobre las causas y las soluciones a la inflación. Es importante porque encauza la investigación en busca de las causas básicas y limita las posibles soluciones. Pero no es toda la respuesta, porque la cuestión más importante consistente en saber por qué se produce un crecimiento excesivo de la oferta monetaria.

Lo que era cierto para el dinero-tabaco, o para la forma de pago ligada al oro y a la plata, con el papel moneda actual, el excesivo crecimiento de la oferta monetaria y, por tanto, la inflación se deben a los estados.

En los Estados Unidos, el crecimiento monetario acelerado durante aproximadamente los últimos quince años se ha producido por tres razones ligadas entre sí: en **primer** lugar, el rápido aumento del gasto público; en **segundo** lugar, la política de pleno empleo adoptada por la administración; y en **tercer** lugar, un plan equivocado de prioridades seguido por el sistema de la Reserva Federal.

Un gasto público mayor no conducirá a un crecimiento monetario acelerado y a la inflación si ese gasto adicional se financia mediante impuestos o es dinero privado

conseguido mediante préstamos. En ese caso, el estado tiene más dinero para gastar y el ciudadano menos. Un gasto público más elevado se corresponde con unos desembolsos privados menores en cuanto a consumo e inversión. Sin embargo, la imposición fiscal y la obtención de dinero de los ciudadanos mediante préstamos constituyen vías poco atractivas para financiar el gasto público adicional. Muchos de nosotros damos la bienvenida a un gasto público más elevado, pero pocos de nosotros queremos pagar más impuestos. La obtención de fondos mediante préstamos de los ciudadanos desvía el dinero de los usos privados al aumentar los tipos de interés, encareciendo y dificultando la obtención de hipotecas sobre nuevas edificaciones por parte de los individuos privados, y de préstamos por parte de las empresas.

El único camino alternativo para financiar unos gastos públicos más elevados estriba en el aumento de la cantidad de dinero. Como indicamos en el capítulo 3, la Administración norteamericana puede alcanzar este objetivo ordenando que el Tesoro de los Estados Unidos -un órgano del estado- venda bonos al sistema de la Reserva Federal -otro órgano del estado-. Ésta, a cambio de los bonos, entrega billetes de la Reserva Federal que acaba de imprimir o los abona en la cuenta que el Tesoro tiene en los bancos de ésta. Aquél puede hacer frente a sus pagos bien en efectivo o extendiendo un cheque contra la cuenta que tiene en estos bancos. Cuando los receptores iniciales de ese dinero efectivo lo depositan en los bancos comerciales,

éste actúa como reserva para pagos futuros y como base para un aumento mayor en la cantidad de dinero.

La financiación del gasto público realizada mediante el aumento de la cantidad de dinero constituye una alternativa a menudo muy atractiva tanto para el presidente como para los miembros del Congreso. Les permite aumentar el gasto público y proporcionar bienes y servicios a sus electores, sin tener que aprobar impuestos para hacer frente a los desembolsos, y sin tener que pedir prestado a los ciudadanos.

El intento de alcanzar el pleno empleo ha sido otra fuente de importante crecimiento de la oferta monetaria. El objetivo, como en el caso de tantos programas estatales, es admirable, pero los resultados obtenidos han sido diferentes. «Pleno empleo» es un concepto mucho más complejo y ambiguo de lo que aparentemente parece ser. En un mundo dinámico, en el que aparecen nuevos productos y los viejos desaparecen, la demanda se desplaza de un producto a otro, las innovaciones alteran los métodos de producción, y así sucesivamente hasta el infinito, es deseable disponer de una buena movilidad laboral. La gente cambia de un empleo a otro y a menudo permanece ociosa durante un tiempo entre un trabajo y otro. Algunas personas dejan una ocupación que no les gusta antes de haber encontrado otra. Los jóvenes que entran en el mercado de trabajo tardan un tiempo en encontrar un empleo, y experimentan con diferentes tipos de ellos. Además, los obstáculos para un funcionamiento libre del mercado de trabajo -las

restricciones sindicales, las leyes de salarios mínimos, y similares- aumentan la dificultad de adecuar un trabajador a un empleo. Bajo estas circunstancias, ¿cuál es la cifra media de personas empleadas que corresponde al pleno empleo?

Como en el caso de los impuestos y los gastos se produce aquí, también, una asimetría. Las medidas que se pueden interpretar como generadoras de empleo son políticamente atractivas. Aquellas que se considera que aumentan el paro, políticamente carecen de atractivo. Como consecuencia, se origina una desviación a la política que sigue el estado en la dirección de la adopción de objetivos indebidamente ambiciosos de pleno empleo.

La relación con el hecho de la inflación es doble. En primer lugar, se puede interpretar el gasto público como generador de empleo, y los impuestos recaudados para financiar aquél se pueden considerar como causantes de paro al reducir el gasto privado. Por tanto, la política de pleno empleo refuerza la tendencia de la Administración a aumentar el gasto, disminuir los impuestos y financiar cualquier déficit resultante mediante el aumento de la cantidad de dinero en vez de a través de impuestos o préstamos realizados por el sector privado. En segundo lugar, el sistema de la Reserva Federal puede aumentar la cantidad de dinero empleando caminos distintos a la simple financiación de los gastos públicos. Puede comprar bonos del estado pendientes de colocación, pagándolos con dinero recién emitido.

Esta compra permite a los bancos autorizar un volumen mayor de créditos privados, que se pueden considerar generadores de empleo. Sometida a presiones para promover el pleno empleo, la política monetaria del Banco de la Reserva Federal (Fed) ha tenido idéntica tendencia hacia la inflación que la política fiscal del gobierno.

Estos programas no han logrado conseguir el pleno empleo, pero han provocado inflación. Como afirmó el primer ministro James Callaghan en un valiente discurso pronunciado ante la conferencia del partido laborista británico en septiembre de 1976: «Pensábamos que era posible proporcionar una salida a la recesión y aumentar el empleo reduciendo los impuestos y fomentando el gasto estatal. Os digo, con toda sinceridad, que esta opción ya no existe; y que si alguna vez existió, sólo funcionó inyectando dosis mayores de inflación en la economía seguidas de niveles más altos de desempleo. Esta es la historia de los últimos veinte años».

La tercera fuente de elevado crecimiento de la oferta monetaria en los Estados Unidos a los largo de los últimos años ha consistido en una política equivocada seguida por el sistema de la Reserva Federal. No sólo las medidas del Fed tenían una desviación inflacionaria debida a las presiones que recibía éste para promover el pleno empleo, sino que el intento de alcanzar dos objetivos incompatibles ha exacerbado dicha desviación. El Fed tiene el poder para controlar la cantidad de dinero y afirma

controlarlo. Pero, al igual que Demetrio, en *El sueño de una noche de verano*, de Shakespeare, el cual evita a Helena, que le ama, para perseguir a Hermia, que ama a otro, el Fed ha puesto su corazón no en el control de la cantidad de dinero, sino en el de los tipos de interés, algo para lo que carece de poder. El resultado ha sido el fracaso en ambos frentes: amplias oscilaciones de la cantidad de dinero y de los tipos de interés. También estas oscilaciones sufren una desviación inflacionaria. Recordando el desastroso error que cometió desde 1929 a 1933, el Fed ha corregido mucho antes la tendencia hacia una tasa reducida de crecimiento de la oferta monetaria que la propensión opuesta.

El resultado final consistente en un gasto público más alto, una política de pleno empleo y la obsesión del Fed por controlar los tipos de interés, ha sido una montaña rusa en una cuesta arriba. La inflación ha subido y luego ha disminuido. Cada aumento la ha conducido a un nivel más alto que el punto máximo precedente. Cada reducción ha colocado la inflación en un punto más elevado que la reducción anterior. En cada momento la participación del gasto público en la renta ha sido creciente, la de los ingresos fiscales también, pero no tan rápido como el gasto, de modo que el déficit, en relación a la renta, ha aumentado.

Esta evolución no es privativa de los Estados Unidos o de épocas recientes. Desde tiempos inmemoriales, los soberanos -fueran reyes, emperadores o los parlamentos- han sufrido la tentación de recurrir al

aumento de la cantidad de dinero a fin de adquirir recursos para sostener las guerras, construir monumentos, u otros fines. A menudo han sucumbido a esa tentación. En este caso, dichos aumentos han ido seguidos, y bastante de cerca, por períodos inflacionarios.

Hace casi dos mil años el emperador romano Diocleciano infló la cantidad de dinero «rebajando» las monedas, esto es, reemplazando las monedas de plata por otras que parecían lo mismo compuestas cada vez por menos plata y más de una aleación sin valor, hasta que se convirtieron en «metal simplemente con un baño de plata por encima».¹² Los gobiernos modernos hacen lo mismo imprimiendo dinero-papel y realizando asientos contables; empero, el antiguo método no ha desaparecido del todo. Las monedas de plata de los Estados Unidos, compuestas antaño en su totalidad por este metal, son en la actualidad monedas de cobre con un baño ni siquiera de plata, sino de níquel. Se ha creado, también, una moneda por valor de un dólar de tamaño reducido denominada de Susan B. Anthony para reemplazar a un dólar completamente de plata.

Los Ingresos de la Inflación Obtenidos por el Estado.

La financiación del gasto público mediante el aumento de la cantidad de dinero parece una cosa más bien mágica, como si se consiguiera algo de la nada. Para utilizar un ejemplo sencillo, el estado construye una carretera y la paga con billetes de la

Reserva Federal recién emitidos. Parece como si todo el mundo estuviera en una situación mejor. Los trabajadores que han construido la carretera han recibido sus salarios y pueden comprar alimentos, ropas y vivienda con ellos; nadie ha pagado impuestos. Sin embargo, donde antes no había nada, ahora hay una carretera. ¿Quién la ha pagado?

La respuesta es que todos los tenedores de dinero la han pagado. El dinero adicional aumenta los precios cuando se destina para inducir a los trabajadores a construir la carretera en vez de dedicarlos a cualquier otra actividad productiva. Esos precios más altos se mantienen mientras el dinero adicional circula a través de la corriente de gastos de los trabajadores a los vendedores de lo que aquéllos compran, de esos vendedores a otros, y así sucesivamente. Precios más altos significan que con el dinero que la gente tenía antes, podrá comprar menos cosas ahora. A fin de disponer de una cifra de dinero con la que poder comprar la misma cantidad de bienes y servicios que antes, los individuos no podrán gastar todos sus ingresos y deberán emplear parte de éstos para incrementar sus saldos monetarios.

El dinero adicional emitido es equivalente a un impuesto sobre el dinero efectivo existente en la actualidad. Si aquél hace aumentar los precios en un uno por ciento, entonces, cada poseedor de dinero en realidad ha pagado un impuesto igual al uno por ciento de sus tenencias de dinero. Los trozos adicionales de papel de que ahora debe disponer (o los asientos

contables que debe realizar) para poder tener la misma capacidad adquisitiva en forma de dinero que tenía antes, no se pueden diferenciar de los otros trozos de papel que tiene en su bolsillo o en una caja fuerte (o de los asientos contables), pero en realidad constituyen recibos de impuestos pagados.

La contrapartida física de estos impuestos consiste en los bienes y servicios que se podían haber producido con los recursos utilizados en la construcción de la carretera. Las personas que no gastaron todos sus ingresos a fin de mantener el poder adquisitivo de sus saldos líquidos han cedido estos bienes y servicios con el fin de que el estado pudiera conseguir los recursos para construir la carretera.

El lector puede entender la razón por la que John Maynard Keynes, al examinar las distintas inflaciones que se habían producido tras la Primera Guerra Mundial, escribió: «No existe un medio más seguro y sutil para alterar las bases existentes de la sociedad que corromper la moneda. El proceso compromete todas las fuerzas escondidas de la ley económica en el lado de la destrucción, y lo hace de un modo tal que ni un hombre en un millón es capaz de diagnosticarlo».¹³

El dinero impreso y los depósitos adicionales asentados en los libros del Banco de la Reserva Federal corresponden sólo a una parte de las rentas que el estado consigue mediante la inflación.

Ésta proporciona rentas indirectamente al aumentar de modo automático los tipos de gravamen

efectivos. A medida que los ingresos monetarios de los individuos aumentan con la inflación, sus rentas pasan a formar parte de escalones superiores, y están sujetas a tipos más altos de gravamen. Las rentas de las sociedades se ven infladas artificialmente al asignar incorrectamente determinadas cantidades a depreciación y otros costes. En promedio, si la renta aumenta en un 10 por ciento para igualar una inflación de la misma cuantía, los impuestos federales tienden a crecer en más de un 15 por ciento, de modo que el contribuyente, a fin de poder quedarse en el mismo sitio, tiene que correr cada vez más. Este proceso ha permitido al presidente, al Congreso, a los gobernadores y a los legisladores de cada estado aparecer como reductores de impuestos, cuando lo único que han hecho es impedir que éstos aumentaran tan de prisa como lo habrían hecho sin su intervención. Cada año se habla de «reducir impuestos». Sin embargo, estas reducciones no se han producido. Por el contrario, los gravámenes, correctamente medidos, han aumentado: a nivel federal, de un 22 por ciento de la renta nacional en 1964 a un 25 en 1978; a niveles estatal y local, de un 11 en 1964 a un 15 por ciento en 1978.

Existe todavía un tercer camino mediante el cual la inflación proporciona rentas al estado: saldando o cancelando, si se prefiere así, parte de la deuda pública. La administración pide prestado en dólares y efectúa los pagos en la misma moneda. Pero gracias a la inflación, con los dólares que devuelve

se pueden comprar menos cosas que con los que se prestaron. Esta devolución no constituiría una ganancia neta para el estado, si en el ínterin hubiera pagado un tipo de interés suficientemente alto sobre la deuda que compensara al prestamista de la inflación que padece. Pero la mayor parte de las veces no es así. Los certificados de ahorro constituyen el ejemplo más claro. Supongamos que una persona hubiera comprado un certificado de ahorro en diciembre de 1968, lo hubiera mantenido hasta diciembre de 1978, y en esa fecha lo hubiera hecho efectivo. Dicha persona habría pagado 37,50 dólares por un certificado a un plazo de diez años con un valor nominal de 50 dólares, y al hacerlo efectivo recibiría 64,74 dólares (debido al hecho de que el estado en el ínterin aumentó el tipo de interés para compensar algo la inflación). En 1978 eran necesarios 70 dólares para comprar la cantidad de bienes y servicios que en 1968 se podían haber obtenido con 37,50 dólares. Sin embargo, esta persona no sólo recibiría una cantidad de sólo 64,74 dólares, sino que debería pagar un impuesto sobre la renta de los 27,24 dólares de diferencia entre lo que entregó y recibió. Esta persona habría acabado pagando por el dudoso privilegio de prestar al gobierno federal.

La devolución de la deuda mediante la inflación constituye un proceso que implica, que a pesar de haber incurrido la Administración federal año tras año en déficits considerables y de que el valor monetario de la deuda que tiene que pagar es cada vez mayor, en términos de capacidad adquisitiva el

aumento de ésta ha sido mucho menor, y actualmente la participación de la deuda de la Administración federal en la renta nacional ha disminuido. En la década que se extiende desde 1968 a 1978, el déficit acumulado de la Administración federal era de más de 260 mil millones de dólares, un 30 por ciento de la renta nacional del año 1968. Sin embargo, este porcentaje en 1978 había disminuido hasta el 28 por ciento.

El Remedio a la Inflación

Es sencillo encontrar un remedio a la inflación y, sin embargo, su puesta en práctica es difícil. Del mismo modo que un aumento excesivo en la cantidad de dinero es la única causa importante de la inflación, la reducción de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria es el único remedio para eliminarla. El problema no consiste en no saber qué hacer, pues resulta bastante sencillo. El estado debe hacer crecer la cantidad de dinero a una velocidad menor. El problema radica en tener la fuerza política para tomar las medidas necesarias. Una vez que la enfermedad de la inflación se encuentra en un estado avanzado, su eliminación tarde mucho tiempo y tiene consecuencias secundarias desagradables.

El problema sugiere dos analogías médicas. La primera se refiere a un hombre joven aquejado de la enfermedad de Buerger, una dolencia que interrumpe el flujo sanguíneo, pudiéndose gangrenar los miembros. Este enfermo estaba perdiendo los dedos de las manos y los pies. El

remedio era sencillo: dejar de fumar. Pero no tenía la fuerza precisa para esto; simplemente, dependía demasiado del tabaco. En un sentido su enfermedad se podía curar, en otro no.

Una analogía más instructiva es la que existe entre la inflación y el alcoholismo. Cuando un alcohólico empieza a beber, los efectos buenos vienen primero, sólo los malos se presentan al día siguiente cuando se levanta con una resaca, y a menudo no puede evitar mitigarla más que sintiendo la imperiosa necesidad de volver a beber.

El paralelismo con la inflación es exacto. Cuando un país inicia un período de aumento de los precios, los efectos iniciales parecen buenos. La cantidad de dinero más alta permite que cualquiera tenga acceso a él -en la actualidad principalmente el estado- para gastar más sin que ninguna persona tenga que reducir sus gastos. Hay más puestos de trabajo, la actividad económica se anima y -al principio- prácticamente todo el mundo es feliz. Todo lo anterior constituye los buenos efectos. Pero entonces el mayor gasto empieza a hacer aumentar los precios; los trabajadores se dan cuenta de que el salario que perciben, aunque monetariamente sea más elevado, les permite adquirir menos bienes; los empresarios ven que sus costes han aumentado, de modo que las ventas adicionales realizadas no proporcionarán un beneficio tan alto como el que habían anticipado, a menos que aumenten los precios aún más. Empiezan a emerger las malas consecuencias: precios más elevados,

la demanda está más apagada, la inflación se combina con el estancamiento. Como en el caso del alcohólico, el estado sufre la tentación de aumentar la cantidad de dinero a un ritmo aún mayor, lo que provoca las montañas rusas que ya conocemos. En ambos casos, es necesaria una cantidad cada vez mayor -de alcohol o de dinero- para dar a la economía o al alcohólico el mismo «empuje».

El paralelismo entre alcoholismo e inflación continúa existiendo en la solución que debe aplicarse. El remedio al alcoholismo es sencillo de encontrar: dejar de beber. Es difícil de aceptar porque, en este caso, los efectos desagradables aparecen primero, y los buenos tardan en llegar. El alcohólico que continúa el tratamiento sufre fuertes molestias por el abandono del alcohol antes de llegar al estado feliz en el que ya no tiene un deseo irresistible de beber otra copa. Lo mismo ocurre con la inflación. Las consecuencias iniciales secundarias de una tasa menor de crecimiento de la oferta monetaria son desagradables: una expansión económica más lenta, durante un período, un índice de desempleo más elevado, y sin que por algún tiempo la inflación disminuya. Los beneficios aparecen aproximadamente sólo uno o dos años después, en la forma de un aumento más moderado de los precios, una economía más saludable y dotada con un potencial de rápido crecimiento económico no inflacionario.

Los efectos secundarios negativos constituyen una razón por la que es difícil que un alcohólico o una nación que sufre una espiral

inflacionaria abandonen la adicción. Sin embargo, existe otra razón que, al menos en el primer estadio de la enfermedad o desequilibrio, puede ser aún más importante: la falta de un deseo real para acabar con la adicción. Al bebedor le gusta lo que toma; le es difícil aceptar que en realidad es un alcohólico; no está seguro de que quiera curarse. Un país que está sufriendo una inflación de precios se encuentra en la misma posición. La creencia de que la inflación es un problema temporal y moderado debido a circunstancias no corrientes y extrañas, que desaparecerá por sí mismo -cosa que nunca ocurre-, es seductora.

Además, a muchos de nosotros les gusta la inflación. Naturalmente, nos gustaría que los precios de los artículos que compramos bajaran o, al menos, dejaran de subir. Pero estamos más que contentos viendo que los precios de los productos que vendemos suben, sean éstos los bienes que fabricamos, los servicios laborales que prestamos, o las casas y otros bienes que poseemos. Los agricultores se quejan de la inflación pero se congregan en Washington, haciendo presión para poder conseguir precios mayores para sus productos. La mayor parte del resto de nosotros hacemos lo mismo de un modo u otro.

Una razón por la que la inflación es tan destructiva es la de que algunos individuos se benefician mucho mientras otros se ven perjudicados. Los triunfadores consideran las buenas cosas que les ocurren como la consecuencia natural de su propia previsión, prudencia e iniciativa. Son de la opinión de que los efectos

desagradables, el aumento de los precios de los bienes que compran, se deben a fuerzas más allá de su control. Prácticamente todo el mundo está en contra de la inflación, lo que significa más o menos que se opone a las consecuencias negativas que para él aquélla ha traído.

Por mencionar un ejemplo concreto, casi todas las personas propietarias de una casa a lo largo de las dos últimas décadas, se han beneficiado de la inflación. El valor de su casa ha aumentado considerablemente. Si tenía una hipoteca, la tasa de interés que la gravaba estaba en general por debajo de la tasa de aumento de los precios. Como consecuencia, los pagos tanto de los intereses como del capital en realidad han amortizado la hipoteca. Por ejemplo, supongamos que el tipo de interés y la tasa de inflación tienen un valor del 7 por ciento anual. Si la hipoteca asciende a 10.000 dólares, pagándose sólo el interés, al cabo de un año la hipoteca correspondería al mismo poder de compra que tenían 9.300 dólares un año antes. En términos reales el propietario debería 700 dólares menos, exactamente la cantidad que ha pagado en concepto de intereses, y no habría pagado nada por la utilización de los 10.000 dólares. (De hecho, dado que el interés de la hipoteca es deducible a la hora de calcular el impuesto sobre la renta, el titular de la hipoteca en realidad se habría beneficiado. Al pedir un préstamo habría ganado dinero.) El modo en que este efecto se hace aparente al propietario de la vivienda es el siguiente. La diferencia entre el precio de mercado de ésta y el de la

hipoteca aumenta rápidamente. La contrapartida se da en la forma de pérdidas sufridas por los pequeños ahorradores que prestaron los fondos, que a su vez permitieron a las instituciones de préstamo y ahorro, a las cajas de ahorro mutuo, y a otras instituciones, financiar los créditos hipotecarios. Los pequeños ahorradores carecían de una buena alternativa porque el estado controla estrechamente los tipos de interés que estas instituciones pueden pagar a sus impositores en teoría para protegerlos.

Del mismo modo que el elevado gasto público constituye una razón del crecimiento excesivo de la oferta monetaria, también un menor gasto por parte del sector público contribuye a la reducción de dicho crecimiento. Del mismo modo, en este caso la opinión pública tiende a comportarse egoístamente. A todos nos gustaría que el gasto público disminuyera con tal que no sea el que nos beneficia. Todos queremos que los déficits disminuyan, pero mediante impuestos que graven a otros.

Sin embargo, a medida que la inflación aumenta, más tarde o más temprano daña de tal modo el tejido de la sociedad, crea tal injusticia y sufrimiento que surge un verdadero sentimiento popular para hacer algo a fin de reducir la inflación. El nivel de aumento de precios que origina este sentimiento generalizado de malestar depende principalmente del país en cuestión y de su historia. En Alemania esta reacción se produjo para un nivel de inflación bajo debido a las experiencias terribles que sucedieron

tras la primera y la segunda guerras mundiales; en Japón y en el Reino Unido la reacción popular apareció cuando el nivel de aumento de los precios era mucho más alto; en los Estados Unidos, este sentimiento no ha surgido aún.

Los Efectos Secundarios de una Solución al Problema de la Inflación

Oímos comentar una y otra vez que una cifra de paro más elevada y un crecimiento económico menor constituyen soluciones a la inflación, que las alternativas a las que debemos enfrentarnos son o más inflación o más paro, que las potenciales mundiales están dispuestas a llegar a, o están promoviendo activamente, un crecimiento más lento de la producción y una cifra de paro más elevada a fin de eliminar la inflación. Sin embargo, a lo largo de las últimas décadas, el crecimiento de la economía norteamericana ha disminuido, la cifra media de desempleo ha aumentado, y la tasa de inflación también ha sido cada vez más alta. Hemos sufrido al mismo tiempo más inflación y más paro. Otras economías han padecido una experiencia parecida. ¿Cómo se explica?

La respuesta está en que un crecimiento económico menor y un desempleo más elevados no son remedios para la inflación. Son los efectos secundarios de una solución adecuada. Muchas políticas

económicas que impiden el crecimiento económico y aumentan el desempleo, pueden al mismo tiempo incrementar la tasa de inflación. Esto es cierto en el caso de algunas de las políticas que se han utilizado: controles esporádicos de precios y salarios, una creciente intervención estatal en la actividad económica, todo acompañado de un gasto público cada vez mayor, y de un crecimiento rápido de la cantidad de dinero.

Tal vez otro ejemplo médico aclarará la diferencia entre un remedio y un efecto secundario. Supongamos que una persona sufre una apendicitis aguda. El médico recomienda la extirpación del apéndice, pero previene al enfermo que deberá permanecer en cama durante un cierto intervalo de tiempo. El individuo se niega a sufrir la operación, pero se queda en cama durante el mismo período ya que lo considera un remedio menos doloroso. Es un ejemplo estúpido, pero refleja con todo detalle la confusión existente entre el desempleo como efecto secundario y remedio.

Estos efectos secundarios son desagradables, de modo que es importante comprender las razones debido a las cuales ocurren e intentar encontrar los medios para mitigar dichos efectos. En el capítulo 1 señalamos ya su origen. Se producen porque las tasas variables de crecimiento de la oferta monetaria dan origen a un estancamiento del flujo de información transmitida por el sistema de precios, que provoca respuestas erróneas por parte de los agentes económicos, lo que lleva algún tiempo superar.

Consideremos, en primer lugar, lo que ocurre cuando se inicia un crecimiento de la oferta monetaria inflacionario. El vendedor de bienes o de trabajo o de cualquier otro servicio no considera distinto a otro gasto el mayor gasto que el dinero recién creado financia. Por ejemplo, el propietario de una tienda en la que se pueden adquirir lápices se da cuenta de que puede vender más lápices al precio anterior. Al principio actúa de este modo sin cambiar su precio. Pide más al distribuidor y éste al fabricante y así sucesivamente a lo largo de la cadena de producción. Si la demanda de lápices aumenta a expensas de algún otro sector de la demanda, digamos en perjuicio de las plumas, y no a consecuencia de un crecimiento inflacionario de la oferta monetaria, la corriente de pedidos más alta a lo largo de los canales de producción y distribución de lápices se verá acompañada de una cantidad más pequeña de demandas a lo largo de los canales de plumas. Los lapiceros y posteriormente los materiales utilizados en su fabricación tendrán tendencia a aumentar de precio; con las plumas se producirá el fenómeno contrario; sin embargo, no existe ninguna razón para que los precios medios cambien.

La situación es por completo diferente cuando la demanda mayor de lápices tiene su origen en una oferta monetaria más elevada. La demanda de lápices, plumas y la de otros muchos bienes puede aumentar simultáneamente en este caso. El gasto (en dólares) total es entonces mayor. Sin embargo, el vendedor de lápices no sabe esto. Actúa como antes,

manteniendo el precio de venta inicial constante contentándose en vender más unidades hasta que, cree, pueda surtir de nuevo. Sin embargo, tanto en el canal de producción y distribución de los lápices como en el de las plumas y otros muchos artículos, la demanda es más elevada. Una corriente de pedidos mayor genera una demanda más alta de trabajo y materiales para producir más. Así, la reacción inicial de los trabajadores y fabricantes de materias primas para estos productos cuya demanda ha aumentado será la misma que la del propietario de la papelería en la que se podían comprar los lápices: trabajar más y producir más, aplicando unos precios mayores en la creencia de que la demanda de los bienes cuyas materias primas ellos proporcionan ha aumentado. Pero esta vez no existe ninguna compensación, no se produce una reducción en la demanda que sea aproximadamente igual al aumento producido de ésta, ninguna disminución de precios que iguale a los que se aumentan. Por supuesto, esta falta de equilibrio al principio no será obvia. En un mundo dinámico la demanda cambia constantemente, los precios suben y bajan. La señal general de un aumento en la demanda se confundirá con los signos concretos que reflejan la existencia de cambios en las demandas relativas. Por esta razón, el efecto inicial secundario de un crecimiento más rápido de la oferta monetaria consiste en la aparición de una cierta prosperidad económica y una cifra de empleo más alta. Pero tarde o temprano esta señal general se hará notar.

Cuando esto ocurra, los trabajadores, los fabricantes, los minoristas descubrirán sorprendidos que

se han equivocado. Reaccionaron a la mayor demanda que se produjo del reducido número de artículos que venden, creyendo equivocadamente que este aumento en la demanda se refería sólo a estos productos, y por tanto no afectaría a los precios de los productos que compran. Cuando descubren su error, aumentan más los precios y los salarios, no sólo en respuesta al nuevo nivel de demanda sino también para hacer frente al incremento que se produce en los precios de los artículos que adquieren. Se crea una espiral precios-salarios que es una consecuencia de la inflación y no una causa. Si el crecimiento de la oferta monetaria no continúa acelerándose, el estímulo inicial que se había convertido en un aumento del empleo y de la producción se ve reemplazado por la tendencia opuesta: ambas magnitudes disminuirán como consecuencia de unos precios y salarios mayores. A la euforia inicial le seguirá una desagradable resaca.

Es necesario un cierto tiempo para que estas reacciones se produzcan. En promedio, a lo largo de un período superior a los últimos cien años en los Estados Unidos, el Reino Unido y algunos otros países occidentales, han transcurrido de seis a nueve meses antes de que un crecimiento mayor de la oferta monetaria haya afectado a la economía y dado lugar a un crecimiento económico y un nivel de empleo más altos. Han debido transcurrir otros doce o dieciocho meses antes de que dicho crecimiento de la oferta monetaria haya producido algún efecto en el nivel de precios, generando o acelerando una

inflación. En dichos países estos retrasos han sido tan largos debido al hecho, dejando aparte los períodos de guerra, de que no habían tenido tasas de crecimiento de la oferta monetaria y de la inflación muy inestables. Algo antes de la Segunda Guerra Mundial, los precios al por mayor en el Reino Unido eran aproximadamente los mismos que doscientos años antes, y en los Estados Unidos, que hacía un siglo. La inflación que se produjo tras la Segunda Guerra Mundial constituyó un fenómeno nuevo para esos países. Se han producido muchas alzas y bajas, pero no ha existido un movimiento duradero dirigido en una misma dirección.

La historia de muchas naciones sudamericanas ha sido mucho menos feliz. Los retrasos temporales son mucho más cortos, alcanzando en el mejor de los casos varios meses. Si los Estados Unidos no remedia su reciente propensión a tolerar tasas de inflación muy cambiantes, los retrasos se acortarán también en este caso.

La secuencia de los acontecimientos que conducen a una disminución del crecimiento de la oferta monetaria es la misma que se acaba de explicar, excepto que se produce en dirección opuesta. La reducción inicial del gasto se interpreta como una disminución de la demanda de productos concretos, que, tras un intervalo, conduce a una baja en la producción y en el empleo. Tras otro interin, la inflación disminuye, y va acompañada a su vez por un aumento de la producción y el empleo. El alcohólico se encuentra sufriendo las

tentaciones de abandono peores y está en el camino de una abstinencia sostenida.

Los cambios que se producen en las tasas de crecimiento de la oferta monetaria y en la inflación ponen en marcha todos estos ajustes. Si el aumento de la oferta monetaria fuera continuo e importante, de modo que, digamos, la tendencia anual de aumento de los precios fuera de forma constante alrededor de un 10 por ciento, la economía podría ajustarse a dicha tasa. Todo el mundo anticiparía una inflación de este monto; la subida de los salarios sería un 10 por ciento mayor de la que de otro modo se produciría; el comportamiento de los tipos de interés sería el mismo, a fin de compensar al prestamista este efecto inflacionario; los tipos impositivos se ajustarían a la inflación, y así sucesivamente.

Una inflación de este tipo no tendría unos efectos muy perjudiciales, pero tampoco desempeñaría ninguna función. Introduciría simplemente complejidades innecesarias en las disposiciones y acuerdos. Lo que es más importante, sin embargo, es que esta situación, si se produjera alguna vez, probablemente no sería estable. Si fuera políticamente beneficioso y posible generar una inflación de un 10 por ciento, siempre y cuando la inflación permaneciera fija en este valor, sería muy tentador aumentar la inflación a un 11, 12 ó 15 por ciento. Un incremento anual de los precios del cero por ciento es un objetivo políticamente factible; una inflación de un diez por ciento no lo es. Este es el veredicto que dicta nuestra experiencia.

La Suavización de los Efectos Secundarios

No conocemos ningún ejemplo en la historia en el que un período inflacionario haya acabado sin que se produjera una época intermedia de crecimiento económico lento y un desempleo mayor que el acostumbrado. Esta es la razón, basada en la experiencia, de nuestra opinión de que no hay modo de evitar los efectos secundarios que una solución a la inflación genera.

Sin embargo, es posible mitigar dichos efectos secundarios, suavizarlos.

El instrumento más importante para moderar estas consecuencias consiste en reducir la inflación *gradual*, pero *continuamente* mediante una política anunciada de antemano y que reciba el apoyo de los distintos grupos del país, de modo que sea creíble.

La razón de la progresividad y la notificación previa de la política económica que se va a poner en práctica consiste en dar a la gente tiempo para que reajuste sus acuerdos y medidas, y para inducir a que lo haga. Muchos individuos se han comprometido en firme en contratos a largo plazo -de empleo, de préstamo de dinero, de producción o construcción- basándose en *anticipaciones* respecto a la probable tasa de inflación. Estos acuerdos a largo plazo dificultan la rápida reducción de la inflación y el intento por acelerar esta disminución conducirá a la

imposición de cargas pesadas sobre las espaldas de muchos individuos. Si se da un cierto tiempo, estos acuerdos pueden ser completados, renovados o renegociados y pueden ajustarse entonces a la nueva situación.

Otro mecanismo ha demostrado su efectividad para mitigar las adversas consecuencias secundarias que la eliminación de la inflación plantea, incluyendo un regulador automático de la inflación que se utiliza en los acuerdos a largo plazo, conocidos como cláusulas móviles. El ejemplo más común consiste en la estipulación de ajuste al coste de la vida incluida en muchos contratos salariales. Un contrato de este tipo especifica que el salario por hora aumentará en, digamos, un dos por ciento más la tasa de inflación, o más una fracción de ésta. De este modo, si la inflación es baja, el aumento salarial en dólares es pequeño; si es elevada, tal aumento monetario es alto; pero en cualquier caso el poder de compra del salario permanece intacto.

Otro ejemplo se refiere a los contratos para el alquiler de propiedad. En vez de determinarse mediante una cantidad fija de dólares, dicho acuerdo puede especificar que el alquiler deberá ajustarse cada año según el aumento que se haya producido en los precios. Los contratos de alquiler de las tiendas al menor suelen vincular el alquiler a un porcentaje de los ingresos brutos de aquéllas. Estos acuerdos carecen de una cláusula móvil explícita, pero, implícitamente, si la tienen, ya que dichos ingresos brutos tienden a aumentar con la inflación.

Un crédito constituye otro ejemplo más. Un préstamo se concede en general por una cantidad determinada de dólares, durante un período fijo de tiempo a una tasa de interés anual establecida, digamos 1.000 dólares durante un año al 10 por ciento. Una alternativa podría ser fijar el tipo de interés, no al 10, sino dos puntos por encima de la tasa de inflación, de modo que si ésta resulta ser de un 5 por ciento, el tipo de interés anual será de 7 puntos porcentuales; si el aumento de precios es de un 10 por ciento, éste será el doce. Una opción prácticamente equivalente consiste en especificar la cantidad que debe devolverse no en términos de un número determinado de dólares, sino esa cifra ajustada a la inflación. En el sencillo ejemplo que hemos presentado, el prestatario debería 1.000 dólares aumentados en la tasa de inflación más el interés al 2 por ciento. Si el aumento porcentual de precios es el 5, estará obligado a devolver 1.050 dólares; si fuera el 10, 1.100; en ambos casos debería pagar, además, un interés al dos por ciento.

Aparte de los contratos salariales, las cláusulas móviles no se han utilizado mucho en los Estados Unidos. Sin embargo se están extendiendo en la forma de hipotecas con tipos de interés variable. Estas disposiciones se han empleado mucho en casi todos los países que han experimentado simultáneamente tipos de inflación elevados y variables durante un período prolongado de tiempo.

Estas estipulaciones móviles reducen el retraso temporal que se produce entre la reducción del

crecimiento monetario y el subsiguiente ajuste de los salarios y los precios. De este modo acortan el período de transición y reducen los efectos secundarios intermedios. Sin embargo, aun cuando son útiles, estas condiciones están lejos de ser una panacea. Es imposible que *todos* los contratos sean móviles (pensemos, por ejemplo, en el dinero-papel), y por otra parte es costoso ajustar la mayor parte de ellos. Una ventaja importante de la utilización del dinero consiste precisamente en la posibilidad de llevar a cabo transacciones baratas y eficientemente, pero las cláusulas móviles generalizadas reducen esta ventaja. Por esta razón abogamos por el empleo de dichas condiciones sólo en la economía privada como un instrumento para mitigar los efectos secundarios de la eliminación de la inflación pero no lógicamente como una medida de carácter permanente.

Sin embargo, estas estipulaciones son muy útiles como medida permanente en la esfera de influencia de la Administración federal. Las ayudas de la Seguridad Social y otras percepciones de jubilación, los sueldos de los empleados federales, incluyendo los de los miembros del Congreso, y muchos otros apartados del gasto público se encuentran en la actualidad automáticamente ajustados a la inflación. Empero, existen dos olvidos evidentes e inexcusables: los impuestos sobre la renta y el endeudamiento público a través de préstamos. El ajuste de la estructura del impuesto de las personas físicas y de las sociedades a la inflación -de modo que un aumento de precios del 10 por ciento aumentara los

impuestos en términos monetarios en un 10, y no como ahora en algo más de un 15 por ciento en promedio- eliminaría la imposición de gravámenes mayores sin haber sido votados. Acabaría con esta tributación sin representación. De esta manera reduciría el incentivo que en la actualidad tiene el estado a crear inflación, ya que las rentas generadas por la inflación disminuirían.

El interés por llegar a un endeudamiento público mediante préstamos que se encuentre protegido de la inflación es igualmente importante. El mismo gobierno de los Estados Unidos ha provocado la inflación que ha convertido la compra de bonos públicos a largo plazo en los últimos años en una mala inversión. La honradez y la honestidad del gobierno hacia el ciudadano hacen necesaria la introducción de cláusulas móviles en las operaciones de endeudamiento público a largo plazo mediante préstamos.

Como remedio a la inflación se proponen a veces los controles de precios y salarios. Recientemente, como se ha demostrado que los controles no constituyen una solución, se han solicitado como un instrumento para mitigar los efectos secundarios de la eliminación de aquélla. Ciertos individuos mantienen que cumplirá esta función persuadiendo a la opinión pública de que la intención del gobierno de atacar la inflación es seria. A su vez, se espera que la actuación de los controles disminuya las anticipaciones de un aumento futuro de los precios que se encuentran en las condiciones de los contratos a largo plazo.

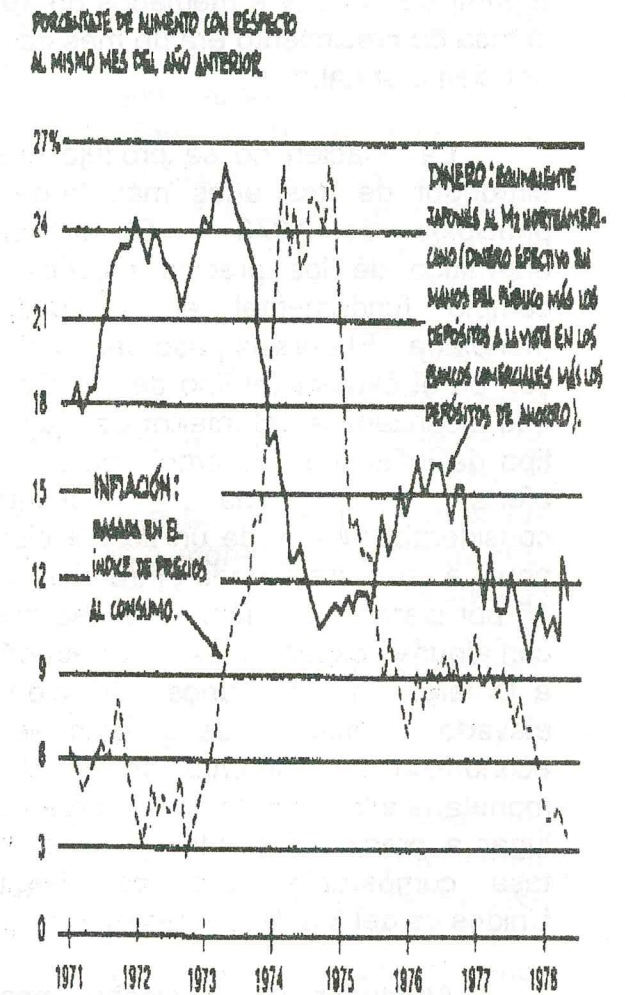
Para alcanzar este objetivo, los controles de precios y salarios son contraproducentes. Distorsionan la estructura de precios, reduciendo la eficiencia con la que el sistema trabaja. La menor producción resultante que se obtiene aumenta los efectos secundarios adversos que la eliminación de la inflación provoca en vez de reducirlos. Los controles de precios y salarios malgastan trabajo, tanto debido a las distorsiones que se producen en la estructura de precios como en la inmensa cantidad de horas que se consumen en la preparación, puesta en marcha y evasión de los controles de precios y salarios. Estos efectos son los mismos, sean los controles obligatorios o «voluntarios».

En la práctica, como es sabido, los controles de precios y salarios se han utilizado casi siempre como substitutos, más que como complementos, de las restricciones monetarias y fiscales. Esta experiencia ha conducido a los participantes en el mercado a considerar la imposición de los controles sobre precios y salarios como una señal de que la inflación está creciendo, y no al revés. Por lo tanto, les ha llevado a aumentar sus expectativas de aumento de precios más que a reducirlas.

Estos mecanismos a menudo parecen efectivos durante un cierto tiempo tras su imposición. Los precios regulados, aquellos que entran en los números índice, se mantienen bajos porque constituyen medios indirectos para aumentar los precios y salarios: disminuyendo la calidad de los bienes producidos, eliminando servicios,

promocionando a los trabajadores, etc. Pero entonces, una vez que los métodos simples para evadir los controles se agotan, se acumulan las distorsiones, las presiones que éstos habían suprimido alcanzan su punto de ebullición, las consecuencias adversas empeoran cada vez más y todo el programa se viene abajo. El resultado final consiste en más inflación, y no menos. A la luz de la experiencia de cuarenta siglos, sólo la perspectiva a corto plazo de los políticos y los electores puede explicar el recurso repetido a los controles de precios y salarios.¹⁴

Fig. 6. — LA INFLACIÓN SIGUE AL DINERO. EL CASO DEL JAPÓN



FUENTE: AGENCIA JAPONESA DE PLANIFICACIÓN ECONÓMICA.

Un Ejemplo a Considerar

La reciente experiencia japonesa proporciona una ilustración de una gran claridad sobre el modo de acabar con la inflación. Tal como muestra la figura 6, la cantidad de dinero empezó a crecer en el Japón a ritmos cada vez más altos a partir de 1971, y a mediados de 1973 la tasa de crecimiento era de más del 25 por ciento anual.¹⁵

La inflación no se produjo hasta alrededor de dos años más tarde, a principios de 1973. El aumento dramático de los precios provocó un cambio fundamental en la política monetaria. El énfasis pasó del valor del yen en el exterior (el tipo de cambio) al que alcanzaba en el interior del país (el tipo de inflación). El crecimiento de la oferta monetaria disminuyó considerablemente, de un 25 por ciento anual a una cifra situada entre el 10 y el 15 por ciento. Se mantuvo a ese nivel, con algunas excepciones muy pequeñas a lo largo de cinco años. (Debido al elevado ritmo de crecimiento económico, el aumento de la oferta monetaria a lo largo de este intervalo dio lugar a precios bastante estables. La tasa comparable para los Estados Unidos es del 3 al 5 por ciento).

Alrededor de dieciocho meses más tarde del inicio de la reducción del crecimiento de la oferta monetaria, la inflación siguió el mismo camino, pero fueron necesarios dos años y media antes de que la tasa de aumento de los precios se redujera a una sola cifra. A lo largo de aproximadamente dos años el nivel de inflación permaneció más o

menos constante, a pesar de un ligero crecimiento de la oferta monetaria. A partir de entonces la tasa de inflación empezó a disminuir rápidamente como respuesta a una nueva reducción del crecimiento de la oferta monetaria.

La tasa de inflación que aparece en el diagrama se refiere a los precios de consumo. La actuación del índice de precios al por mayor fue incluso mejor. En realidad disminuyeron a partir de mediados de 1977. En Japón, el trasvase realizado en la posguerra de trabajadores de sectores de baja productividad a otros en los que ésta era mucho mayor, tales como automóviles y electrónica, ha significado que los precios de los servicios han aumentado mucho en relación a los de las mercancías. Como consecuencia, los precios al consumo han aumentado respecto al índice de los precios al por mayor.

El Japón ha experimentado un crecimiento económico más reducido y una cifra de paro más elevada después de que disminuyera la expansión de la oferta monetaria, particularmente durante el año 1974, antes de que la inflación empezara a responder apreciablemente a un crecimiento monetario menor. A fines de 1974 se llegó al punto más bajo. A partir de entonces la producción empezó a recuperarse y creció posteriormente, más lentamente que en los años del auge de la década de 1960, pero a una tasa aún muy respetable: más de un cinco por ciento anual.

En ningún momento se pusieron en práctica controles de precios y

salarios para reducir la inflación. Y ésta se produjo en el mismo momento en que el Japón ajustaba su economía a unos precios del petróleo más elevados.

Conclusiones

Cinco verdades sencillas contienen la mayor parte de lo que conocemos sobre la inflación:

1. La inflación es un fenómeno monetario debido a un aumento más rápido de la cantidad de dinero que de la producción (a pesar de que, evidentemente, las causas del incremento de la oferta monetaria pueden ser varias).
2. En el mundo actual el estado determina -o puede determinar- la cantidad de dinero.
3. Existe sólo un remedio a la inflación: una tasa de incremento menor de la cantidad de dinero.
4. La inflación, para desarrollarse, necesita un cierto período de tiempo (medida en años y no meses); es necesario también que transcurra un plazo determinado para eliminarla.
5. La existencia de unos efectos secundarios desagradables en la eliminación de la inflación es inevitable.

Los Estados Unidos han utilizado políticas de expansión monetaria en

cuatro momentos durante los últimos veinte años. Cada vez el aumento mayor en la cantidad de dinero ha ido seguido en primer lugar de una expansión económica, y más tarde de inflación. En cada ocasión las autoridades han reducido el crecimiento de la oferta monetaria para contener la inflación. Esta disminución de la expansión monetaria ha ido seguida de una recesión inflacionaria. Posteriormente, el aumento de precios ha menguado y la economía ha mejorado. Hasta ahora la secuencia es idéntica a la experiencia japonesa de 1971 a 1975. Por desgracia, la diferencia fundamental consiste en que nosotros no hemos tenido la paciencia de que el Japón hizo gala al continuar limitando el crecimiento de la oferta monetaria por un tiempo suficientemente largo. En vez de ello, hemos reaccionado a la recesión aumentando el crecimiento monetario, iniciando otro período inflacionario, condenándonos a nosotros mismos a unos aumentos de precios mayores seguidos de unas cifras de paro más elevadas.

Una falsa dicotomía nos ha desorientado: la inflación o paro. Esta opción es falsa. La alternativa real consiste sólo en si nos enfrentamos a un desempleo más elevado como consecuencia de unos precios más altos o debido a un efecto temporal secundario para eliminar la inflación.

¹ John Stuart Mill, *Principios ...*, vol. II, pág. 9 (libro III, capítulo VII).

² Andrew White, *Money and Banking* (Boston, Ginn & Co., 1896), págs. 4 y 6.

³ Robert Chalmers, *A History of Currency in the British Colonies* (impreso por Eyre & Spottiswoode, para la Oficina de Efectos de Escritorio de Su Majestad Londres, 1893), pág. 6, nota al pie (la cita es de una publicación aún más antigua).

⁴ A. Hinston Quiggin, *A Survey of Primitive Money* (Methuen, Londres, 1949), pág. 316.

⁵ White, obra citada, págs. 9-10.

⁶ C.P. Nettels, *The Money Supply of the American Colonies before 1720* (University of Wisconsin, Madison, 1934), pág. 213.

⁷ White, obra citada, pág. 10.

⁸ Paul Einzig, *Primitive Money*, 2a. edición revisada y aumentada (Pergamon Press, Oxford y Nueva York, 1966), pág. 281.

⁹ Véase el capítulo 2.

¹⁰ Véase Phillip Cagan, «The Monetary Dynamics of Hyperinflation», en Milton Friedman, de., *Studies in the Quantity Theory of Money* (University of Chicago Press, Chicago, 1956), pág. 26.

¹¹ Eugene M. Lerner, «Inflation in the Confederacy, 1861-1865», en M. Friedman, *Studies*, pág. 172.

¹² Elgin Groseclose, *Money and Man* (Frederick Ungar Publishing Co., Nueva York, 1961), pág. 38.

¹³ John Maynard Keynes, *The Economic Consequences of the Peace* (Harcourt, Brace & Howe, Nueva York, 1920), pág. 236.

¹⁴ Robert L. Schuettinger y Eamon F. Butler, *Forty Centuries of Wage and Price Controls* (Heritage Foundation, Washington, D.C., 1979).

¹⁵ La razón: una política que intenta mantener un tipo de cambio fijo del yen en términos del dólar. El yen sufrió una presión alcista. Para responder a esta situación, las autoridades japonesas compraron dólares con yens recién emitidos, lo que hizo crecer la oferta monetaria. En principio, los japoneses podían compensar este crecimiento de la oferta monetaria con otras medidas, pero no lo hicieron.

Nota del Editor

Este libro fue publicado en alemán en 1927 (Jena, Gustav Fischer) bajo el título *Liberalismus* y reeditado en inglés como *The Free and Prosperous Commonwealth* en el año 1962 (Nueva York, Van Nostrand). Aparece ahora esta segunda edición española de *Liberalismo*, agotada la primera de 1977. Los tres textos son idénticos; no se introdujo variación alguna con respecto al primitivo, ni en la traducción americana ni en la castellana.

Parecía conveniente advertir de ello al lector —decíamos hace un lustro— para que, al ir adentrándose en este ensayo, considere que fue escrito bajo un entorno de específicas circunstancias históricas, las cuales, en cierto grado, condicionaron un contenido, como el propio autor señala en el prefacio a la edición en lengua inglesa.

Sorprendente y, a la vez, admirable resulta —proseguíamos— la sagaz anticipación de Mises, quien, en el momento más eufórico, cuando todo era rosicler, no duda en dar la voz de alarma, advirtiendo de la inevitables crisis y conflagraciones hacia las que Occidente caminaba por culpa —en opinión del autor— de la creciente intervención económica; premonitorio aviso éste que, poco después, cedería el paso a dramática realidad, la dialéctica de las páginas misianas sigue impresionando cincuenta y cinco años después de haber sido redactadas, resultando sobrecargada la actualidad del discurso, ya que, como tocado por el

don de la profecía, prevé, entre otros muchos geniales atisbos, la caída del fascismo, las tribulaciones del postcolonialismo, los problemas migratorios de los pueblos subdotados, el carácter imperialista del bolchevismo, el paro irradicable que padecemos y hasta el turismo de masas de nuestros días.

Mises defiende la libertad como fin *per se* y, a la vez, como único presente, con tanta ansia, desea conquistar. Procuraría, en posterior y monumental tratado (*La Acción Humana* 1.300 págs., Unión Editorial, Madrid 1.980), demostrar la certeza de los conceptos económicos —cataclísmicos, diría él— vertidos en la presente obra, ampliando cosas aquí con toda intención sintetizadas, precisamente para no ahuyentar a muchos potenciales lectores, como, en el subsiguiente prefacio, el propio autor indica.

Asalta, sin embargo, ahora, a este editor la inquietante duda de si no pudiera también haber, entre tales lectores, quienes desearan ahondar más en el fundamento y transcendencia de la teoría que, casi como a vuela pluma, estas sencillas páginas resumen. Por eso, para poner remedio a tal posible eventualidad, integrando el presente texto en el total pensamiento misiano, es por lo que, al final de los correspondientes apartados, a pie de página, aparecen las oportunas referencias a *La Acción Humana*, con miras a dejar ambos trabajos debidamente concordados en los temas coincidentes, pues *Liberalismo*, desde luego, aborda asuntos de carácter puramente político —sistemas

parlamentarios, propaganda electoral, grupos representantes de intereses minoritarios— a los que *La Acción Humana, Tratado de Economía*, evidentemente no tenía por qué aludir, como tampoco la presente obra se refiere a diversas cuestiones catalácticas —dinero, crédito, crisis inflacionarias—que como, en cambio, el *magnum opus* misiano estudia y desmenuza a fondo. Las aludidas notas de pie de página no las llevaba nuestra primera edición.

Los párrafos que subsiguen —más o menos concluíamos entonces— parece deben encerrar interés para nosotros los hispano parlantes que tan preocupados decimos estar por el porvenir social de nuestras naciones; por el bienestar, en definitiva, de esas entrañables familias, que extienden, desde más allá del río Grande y del río Colorado hasta las tierras australes, gentes diversas cual caleidoscópica visión, siempre, no obstante hermanadas por ese mágico aglutinante que es el lazo idiomático, tenue si bien vigoroso en extremo.

Porque —concluimos, ahora— en cuanto al objetivo, la humanidad es absoluta. Todos —liberales, comunistas, socialdemócratas, anarquistas, creyentes y ateos, el Vaticano y el Kremlin, judíos y masones—, todos deseamos y aspiramos a lo mismo; a que los pueblos, las clases trabajadoras, por utilizar la expresión en boga, vivan lo mejor que coman en cada momento, quepa; que sean lo más felices y padezcan lo menos posible.

La disparidad, en cambio surge tan pronto como se aborda el problema de los medios, en cuanto se indaga cuáles sean los mejores para alcanzar aquellos fines universalmente aceptados. El liberalismo cree haber hallado la fórmula óptima la que se basa en el dominio, en el control privado de los medios de producción. Tal vez el sistema no resulte perfecto —no está la perfección al alcance de los humanos— pero, de todos modos de organización social, parece ser el de mayor fecundidad, cualquiera sea el ángulo desde el cual se quiera las cosas contemplar. Así, pues, claridad, por favor; no pretendemos, arteramente, confundir el debate. Discutamos los medios —el meollo de la controversia— pero rechacemos con energía a quienes procuran en la discusión, solapadamente, como quien no quiere la cosa, los fines, pues, dada la común conformidad a este respecto reinante, ello no supone sino ganas de perder el tiempo, distrayendo del asunto que verdaderamente interesa la atención de cuantos, con honestidad y seriedad intelectual, desean escrutar temas de trascendencia vital para millones de hombres, mujeres y niños.



LUDWIG VON MISES
(1871-1973)

Ludwig Von Mises

1871-1973

- Nota del Editor
- In Memoriam
- Acontecimientos contemporáneos a la 1ª edición

"LIBERALISMO"

- Introducción
 1. El Liberalismo
 2. El Bienestar material
 3. El Racionalismo
 4. La Meta del liberalismo
 5. Liberalismo y capitalismo
 6. Las raíces psicológicas del antiliberalismo
- I. Los Fundamentos de la política liberal
 1. La Propiedad
 2. La Libertad
 3. La Paz
 4. La Igualdad
 5. La Desigualdad de rentas y patrimonios
 6. La Ética y la propiedad privada
 7. Estado y Gobierno
 8. La Democracia
 9. La Crítica de la doctrina de la fuerza
 10. En torno al fascismo
 11. Los Límites de la acción estatal
 12. La Tolerancia religiosa
 13. El estado y la conducta antisocial

Edit. Planeta de Agostini S.A. 1994
Barcelona pp. 15-81

Colección : Obras Maestras
del Pensamiento Contemporáneo

En Memoria de

*Ludwig Von Mises**

Por Walter E. Grinder.
Septiembre 1974

El 10 de octubre de 1973, una de la más extraordinaria y productiva vida llegó a su fin. Cuando el profesor Ludwig Von Mises murió a la edad de 92 años, el mundo perdió a un gigante intelectual que fue quizá el defensor de la libertad y el libre mercado más articulado, consistente y valiente que los tiempos modernos hayan conocido.

De hecho, señales en torno a nosotros nos hacen suponer que su influencia será más fuerte en los años venideros de los que fue durante su vida. Una cosa es cierta: si el sistema de mercado internacional como se ha desarrollado en los últimos 200 años ha de sobrevivir, entonces las ideas de Mises deberán ser entendidas e implementadas. *La alternativa es decidida y horriblemente regresiva.*

En 1906 el joven Mises escribió su disertación doctoral que finalmente completó la "revolución subjetiva" que se había iniciado en los 1870s. El aplicó la teoría de la utilidad subjetiva marginal del valor a todas las áreas importantes de dinero y banca; de este modo articulando la teoría económica de micro y macro en un todo general y totalizador.

La disertación fue publicada en 1912 y finalmente traducida y publicada en inglés en 1934 como "La teoría del dinero y el crédito", y que continúa siendo la mejor y más sofisticada presentación de la Teoría Cuantitativa del Dinero. Las implicaciones de este gran trabajo no eran todavía apreciadas ni siquiera por Von Mises en ese momento. Porque ahí estaban las claves para entender todas las dislocaciones importantes de la macro-socioeconomía: inflación, intereses, recesión, desempleo, depresión y el ciclo de comercio. Mientras es cierto que su trabajo en esta área fue continuado muy competentemente por su más famoso discípulo F. A. Hayek, el trabajo esencial fue concebido por Mises.

Los tres grandes trabajos de su investigación en estas áreas fueron durante los 1920s. **Socialismo, Liberalismus e Interventionismus.** Estos tres grandes trabajos muestran concluyentemente que (1) el socialismo total, sin medios para un cálculo económico racional, precios, puede funcionar solamente al más bajo nivel de eficiencia económica, (2) solamente un sistema de mercado o un sistema de cambio basado en la propiedad privada de los medios de producción puede proveer el medio para lograr una distribución racional de los bienes de capital a sus usos más productivos y por consiguiente a una más alta medida de bienestar económico y (3) cualquier intervención en el proceso de intercambio mercantil llevará a un deterioro acumulativo del bienestar económico y finalmente al incremento

de la centralización y colectivización del sistema económico.

La obra suprema de su trabajo es desde luego "Acción Humana" y en la que Mises no permite que algo escape a su atención, ya que es tanto un tratado en filosofía social como la metodología de las ciencias sociales, así como en la más precisamente definida disciplina de la economía.

Ludwig Van Mises siempre tomó muy en serio las implicaciones de sus investigaciones en el mundo real. Quizá por eso el mundo lo trató tan horriblemente. Podemos muy bien entender por qué los socialistas y los varios intervencionistas lo odiaban; él mostró que la aplicación práctica de sus principios ideológicos fueron un desastre, y como niños, sus antagonistas decidieron más valor a la atracción emocional de sus falsos principios que a la dura realidad de una refutación razonada.

¿Pero qué del mundo académico? Porque lo trato tan reticentemente por las Universidades Americanas al finalizar la II Guerra Mundial cuando todos los refugiados europeos académicos recibieron casi automáticamente altos puestos. El hecho es que él tomaba sus ideas muy seriamente y no se retractaba porque sabía que estaba en lo correcto. Mises fue perseguido por su bondad moral y su anti-estatismo inflexible. Si alguna vez la integridad intelectual existió en su forma más pura, seguramente se encontró en el corazón amable de este gigante intelectual. Todos hemos de extrañar al Señor Profesor.

Ludwig Von Mises:

"Liberalismo"

- 1927 Publicación en Alemán
- 1962 Traducción al inglés en New York, E.U.A.
- 1977 1a. Edición en Español

ACONTECIMIENTOS CONTEMPORÁNEOS RELEVANTES

1a. EDICIÓN

1927

- ☞ Viernes negro: Derrumbe de la economía en Alemania
- ☞ Manifestación violenta y huelga general por el descargo de los nazis de asesinato político en Viena.
- ☞ León Trotsky, es echado del Partido Comunista, U.R.S.S.
- ☞ Carlota, Ex-emperatriz de México, muere en Roma. (nació en 1840)
- ☞ "El tesoro de la Sierra Madre" de B. Traven. (novela)

- ☞ "El puente de San Luis Rey" de Thornton Wilder. (novela)
- ☞ "El reflejo condicionado" de I.P. Pavlov. (Psicólogo)
- ☞ Charles A. Lindberg, vuela el monoplano "St. Louis" de New York a París en 33.5 horas
- ☞ La fábrica Ford produce 15 millones del modelo "T" de automóvil.
- ☞ Canción popular "Old Man River". E.U.A.
- ☞ Se usan por primera vez aeroplanos para rociar los sembrados con insecticidas (Canadá)
- ☞ Sacco y Vanzetti son ejecutados. Mártires obreros en E.U.A.
- ☞ Álvaro Obregón, Presidente de México es asesinado (nace en 1880)
- ☞ "Mariana Pineda" de García Lorca (teatro)
- ☞ "Un americano en París" George Gershwin. (música)
- ☞ "Bolero" de Maurice Ravel. (música)

INTRODUCCIÓN

1.- *El liberalismo*

Los filósofos, sociólogos y economistas del siglo XVIII y primera parte del siglo XIX formularon un programa político que presidió el orden social en Inglaterra y los EE UU primero; en el continente europeo, después, y, finalmente, en otros lugares del mundo. Tal programa no fue, sin embargo, íntegramente aplicado en parte alguna. Sus defensores no consiguieron ver aceptada la idea en su totalidad ni siquiera en la Gran Bretaña, en la denominada patria del liberalismo, el país liberal por excelencia. El resto del mundo aceptó tan sólo algunas partes del programa, rechazando, en cambio, desde un principio, otras no menos importantes o abandonándolas a poco de su implantación. Exageraría quien dijera que el mundo llegó a conocer una verdadera era liberal, pues jamás se permitió al liberalismo funcionar en su plenitud.

Consiguió el ideario, no obstante - ---breve y tan incompleto como su predominio fue---, transformar la faz de la tierra. Produjo impresionante desarrollo económico. Liberadas las fuerzas productivas del hombre, los medios de subsistencia multiplicáronse como por ensalmo. Cuando la guerra europea se desencadena (consecuencia

ella misma de larga y áspera oposición a los principios liberales y que, a su vez, iba a dar inicio a un período de aún más agria resistencia al liberalismo), la tierra tenía una población incomparablemente mayor a la que jamás había conocido y todas las gentes gozaban de un nivel de vida superior al antes nunca alcanzado. La prosperidad engendrada por el liberalismo redujo en forma señalada la mortalidad infantil, el azote que sin piedad había segado vidas innúmeradas a lo largo de la historia, prolongándose la vida media gracias a las mejores condiciones que se disfrutaban.

Tal prosperidad en modo alguno benefició exclusivamente a específica clase de privilegiados. Antes al contrario, en vísperas de la guerra, el obrero europeo, el americano y el de dominios británicos vivía mejor y más agradablemente que el noble aristócratas de épocas nada lejanas. Comía y bebía lo que quería; podía dar a sus hijos buena instrucción; cabía, si le placía, tomar parte en la vida intelectual y cultural de su país y, de poseer la energía y el talento necesario, no le resultaba difícil ascender y mejorar su *status*. La cúspide de la pirámide social, en aquellas naciones donde con mayor amplitud regía la filosofía liberal, hallábase generalmente ocupado no por aquellos a quienes su simple nacimiento había conferido riqueza y distinción, si no por personas que, sabiendo aprovechar las circunstancias, consiguieron ascender a los puestos más envidiados merced a personal dedicación. Desaparecían las barreras que otrora separaban a siervos y señores. Ya no había más que

ciudadanos, sujetos todos a un mismo derecho. Nadie era discriminado o importunado por razón de su nacionalidad, opinión o credo. En los pueblos civilizados no había persecuciones políticas ni religiosas y las guerras internacionales eran menos frecuentes. Hubo optimistas que comenzaban a entrever una era de paz perpetua.

Pero las cosas cambiaron pronto de signo. Gran parte de los logros liberales fueron desvirtuados por las poderosas y violentas corrientes de opinión antiliberal que en el propio siglo XIX surgieron. Nuestro mundo actual no quiere ya ni oír hablar del liberalismo. El término «liberal», salvo en Inglaterra, es objeto de condena por doquier. Hay todavía «liberales» en Gran Bretaña, pero la mayor parte de ellos lo son sólo de nombre. Más exacto sería calificarlos de socialistas moderados. El poder público hállase, hoy en día, por doquier, en manos de las fuerzan antiliberales. Los programas de tales partidos desencadenaron, ayer la guerra europea y actualmente, por virtud de cuotas de importación y exportación, tarifas aduaneras, barreras migratorias y similares medidas, están aislando cada vez más a todas las naciones unas de otras.

Esos mismos idearios han auspiciado, en la esfera interna de cada país, experimentos socialistas que han servido tan sólo par reducir la productividad del factor trabajo y aumentar la necesidad y la pobreza. Sólo quien voluntariamente cierre los

ojos a la realidad puede dejar de ver por doquier signos anunciadores de una inminente catástrofe económica de ámbito mundial. El antiliberalismo apunta hacia el colapso de nuestra civilización.

Quien desea informarse de qué sea, en verdad, el liberalismo y cual es su meta, no puede contestarse con la simple lectura de aquellas páginas históricas, en que se reflejan los anhelos de los primitivos liberales y de los resultados que consiguieron alcanzar, pues, como decíamos, el liberalismo jamás logró en parte alguna implantar su ideario.

Las manifestaciones y las actuaciones de los partidos que hoy se denominan liberales tampoco sirven para ilustrarnos acerca de que sea el autentico liberalismo. Incluso en Inglaterra, como señalábamos, la filosofía que actualmente se considera liberal hállase mucho más cerca de los «tories» y los socialistas que del viejo programa librecambista. Cuando se encuentra uno con liberales que admiten la nacionalización de los ferrocarriles, de las minas y de otras empresas, apoyando incluso la implantación de tarifas proteccionistas, forzoso resulta concluir que en la actualidad, del liberalismo no queda sino el nombre.

La lectura de los escritos de los grandes fundadores de la escuela tampoco basta para abarcar actualmente la idea liberal. Porque el liberalismo. En modo alguno constituye prefijado dogma, ni congelada doctrina; antes, al contrario es la aplicación a la vida social de específicos descubrimientos científicos.

Por lo mismo que los conocimientos económicos sociológicos y filosóficos no han dejado de progresar desde la época de David Hume, Adam Smith, David Ricardo, Jeremy Bentham y Wilhelm Humboldt, la teoría liberal también hoy difiere de la que aquellos autores presentaban, aún cuando las bases fundamentales no hayan variado. Nadie, desde hace mucho tiempo, se ha tomado la molestia de formular concisa exposición de qué sea el liberalismo actual; ello parece justificar la aparición del presente ensayo (*).

2.- *El bienestar material*

El liberalismo es una teoría que exclusivamente se interesa por la terrenal actuación del hombre. Procura, en última instancia, el progreso externo, el bienestar material de los humanos y, directamente, desde luego, no se ocupa de sus necesidades metafísicas, espirituales o internas. No promete el hombre felicidad y contento; simplemente la satisfacción de aquellos deseos que, a través del mundo externo cabe atender.

Mucho se ha criticado al liberalismo por esta puramente externa y materialista actitud ante lo que sólo es transitorio y mundanal. El hombre ---dícese--- no vive tan sólo para comer y beber. Hay necesidades humanas por encima de la mera alimentación,

(*) A. H.: Págs 136-140, 238-241, 243-249, 1001-1007, liberalismo, (N. Del E.).

ingestión de líquidos, habitación y vestido. Las mayores riquezas terrenas no dan al hombre la felicidad, pues dejan el alma insatisfecha y vacía. El gran fallo del liberalismo consistió, pues, en su despreocupación por las más nobles y profundas aspiraciones humanas.

Quienes así hablan no hacen sino evidenciar cuán imperfecto y verdaderamente materialista es su propio concepto de esas tan mentadas aspiraciones nobles y elevadas. La política económica cualquiera que sea con los medios a que a su disposición tiene puede enriquecer o empobrecer a las gentes; lo que, en cambio, no le cabe es ni darle la felicidad ni atender sus más íntimos deseos. En tal terreno, los estímulos externos fallan. Puede un correcto ordenamiento social suprimir múltiples causas de dolor y de padecimiento; puede dar de comer al hambriento, vestir al desnudo y procurar habitación al que de ella carece. Pero lo malo es que la alegría y que la beatitud espiritual no son engendradas por tales factores; brotan de aquellos que el sujeto íntimamente aprecia. No es que el liberalismo desprecie lo espiritual y, por eso, concentre su atención en el bienestar material de los pueblos; adopta esta postura sólo en razón en que advierte que lo alto y sublime no puede ser procurado por recursos externos. Se empeña exclusivamente en promover el bienestar material al percatarse de que, por desgracia, las riquezas íntimas y espirituales no pueden ser insufladas en el alma desde fuera, ya que brotan del propio corazón del hombre. El liberalismo aspira a

procurar a los mortales los presupuestos externos precisos para el debido desarrollo para la vida interior. Nadie dudará que la persona relativamente prospera de nuestra época puede mejorar atender sus necesidades espirituales que, por ejemplo, el individuo del siglo x, que ni de respiro gozaba en asegurar su mera supervivencia, habiendo de defenderse continuamente de los innúmeros peligros que por doquier le asechaban. Cierto es que el liberal nada puede argumentar ante quienes, como los seguidores de asiáticas y medievales sectas, aceptan el ascetismo y consideran ideal debida la pobreza y la libertad de los pájaros del bosque y de los peces del mar, cuando estos le echan en cara el materialismo de su doctrina. Lo único que los liberales a tales opositores ruegan es que les dejen tranquilos, pues ellos jamás se meten con los ascetas, ni en modo alguno les vedan alcanzar el cielo por sus particulares vías. Que se encierren, si así lo desean, en celdas y cenobios; que abandonen el mundo y sus habitantes; y que vivan en paz.

La mayoría de nuestros contemporáneos, sin embargo, ni comprenden ni persiguen el camino ascético. Siendo ello así, ¿cómo pueden, quienes rechazan el ascetismo, reprochar al liberalismo su afán por mejorar el bienestar material de las masas? (*)

(*) A. H.: Págs. 59-60, 279-280, *ascetismo* (N. del E.).

3.- *El racionalismo*

Acúsase también al liberalismo de ser racionalista. Pretenden los liberales ordenarlo todo de un modo lógico, olvidando que en los humanos influyen también los sentimientos y las irracionalidades; y grande es el número de nuestros contemporáneos que de modo ilógico actúa.

No niega, desde luego, el liberalismo que las gentes proceden, a veces, de modo irracional. Si los hombres actuaran siempre racionalmente, superfluo resultaría el exhortar a proceder de acuerdo con los dictados de la razón. No dice, desde luego, el liberal que el hombre sólo inteligentemente se mueva; lo que asegura es que a los mortales, en aras de su interés rectamente entendido, les conviene actuar de modo racional. El liberalismo, en definitiva, no aspira sino a que, en terreno de la política social, se conceda a la razón misma preeminencia que le es reconocida en todas las demás esferas de la acción humana. Pocos considerarían encomiable la postura del paciente que, cuando su médico le presenta un racional, es decir, higiénico, plan de vida, respondiera: «Comprendo, doctor, que lo que me aconseja es indudablemente bueno; mis sentimientos, sin embargo, prohíbenme sus indicaciones, pues yo lo que deseo es lo perjudicial para mí, aunque tal actitud resulte irracional.» Cualquiera que sea nuestra actividad, para alcanzar el objetivo que nos hayamos propuesto, procuramos actuar razonablemente. Quien pretenda atravesar una vía férrea

no elegirá para hacerlo precisamente el momento en que pasa el tren; y quien esté cosiéndose un botón cuidará de no pincharse el dedo con la aguja. Han sido descubiertas, en cada esfera de la actividad humana, técnicas que el sujeto debe seguir si no quiere proceder irracionalmente. Coincide la opinión pública en que conviéndole al hombre adiestrarse en aquellas tecnologías que van a serle después necesarias para mejor vivir; por eso a quienes pretenden ejercer profesión u oficio sin la oportuna maestría se les rechaza como puros charlatanes.

En lo tocante a la política social, sin embargo, parece como si el planteamiento hubiera de ser distinto. Los sentimientos y los impulsos, antes que la razón, deben, por lo visto, aquí, prevalecer. La cuestión de cómo debe iluminarse de noche una ciudad se discute y se resuelve con arreglo a la razón y a la lógica. Pero en cuanto se trata de completar el tema y decidir si la correspondiente central eléctrica debe ser de propiedad privada o municipal, toda razón y toda lógica desaparece; ya no se apela más que a sentimientos, a mundovisiones, a lo irracional en definitiva. Y esto ¿por qué? ---en vano, desde luego---, inquirimos.

El ordenar la sociedad para aquellos cauces que mejor permiten alcanzar las metas que los hombres persiguen no es problema complicado en exceso; carece de mayor enjundia que, pongamos por caso, el tender ferrocarriles, el producir hilados y tejidos o el construir mobiliario. Los asuntos de

política y de gobierno tienen, desde luego, superior transcendencia que los demás temas de los que la actividad humana se ocupa, en razón a que el establecimiento orden social constituye la base de todos los demás, pudiendo las gentes prosperar y alcanzar los objetivos que ambicionan únicamente bajo una organización a tal fin propicia. Pero, por elevada que situemos la esfera de lo político y social, convendremos que los asuntos a tratar son de naturaleza puramente humana, debiendo, en su consecuencia, ser abordados meramente por los cauces que la razón marca. Recurrir al misticismo aquí como en todas las demás cuestiones prácticas, constituye grave error. Nuestra necesidad comprensiva es, indudablemente, harta limitada. Jamás llegaremos a desvelar los secretos últimos y más profundo del universo. Pero el que, por ejemplo, no consigamos desentrañar la razón de nuestra existencia, de nada impide recurrir a los medios más adecuados para conseguir alimento o vestido. Debemos, pues, por la misma razón, organizar la sociedad de acuerdo con aquellas normas que, en mayor medida, permiten alcanzar los fines que el hombre apetece. No son, en verdad, tan elevados, grandiosos o benéficos el estado y el orden legal, el gobierno y la administración pública, como para atemorizarnos y hacernos renunciar a someter tales instituciones a la prueba de la racionalidad. Los problemas que la política social suscita son simples cuestiones tecnológicas; hay que abordarlos por idénticas vías y con los mismos métodos utilizados para resolver todos los demás asuntos científicos, a saber, mediante racional reflexión y

oportuna observación de las circunstancias concurrentes. El raciocinio confiere condición humana al hombre; es lo que lo diferencia y eleva por encima de las bestias. ¿Qué motivo hay para que, en el terreno del ordenamiento social, hallamos de renunciar al arma de la lógica, apelando, en cambio, a vagos y confusos sentimientos e impulsos? (*)

4.- La meta del liberalismo

Suele la gente pensar que el liberalismo se distingue de otras tendencias políticas en que procura beneficiar a determinada clase ---la constituida por los poseedores, los capitalistas y los grandes empresarios--- en perjuicio del resto de la población. El supuesto es erróneo. El liberalismo ha pugnado siempre por el bien de todos. Tal es el objetivo que los utilitaristas ingleses pretendían describir con su no muy acertada frase de «la máxima felicidad, para el mayor número posible». Desde un punto de vista histórico, el liberalismo fue el primer movimiento político que quiso promover no el bienestar de específicos grupos, sino el general. Difiere el liberalismo del socialismo ---que igualmente proclama su deseo de beneficiar a todos--- no en el objetivo perseguido, sino en los medios empleados.

Hay, sin embargo, quienes opinan que las consecuencias del

(*) A. H.: Págs. 45-50, 148-151, *racional e irracional*; 285-287, 1271-1274, *medio y fines* (N. de E).

liberalismo, por la íntima condición del sistema, al final resultan favorecedoras de los intereses de específica clase. El aserto merece ser debatido. Una de las cosas que la presente obra intenta es demostrar lo infundado del mismo. Pero no sería correcto rechazar, sin más, al posible contraopinante, acusándole de mala fe. Aunque estimemos errada su postura, puede que esté pronunciándose con toda honradez intelectual, mereciendo se le escuche y debata. Nótese, ahora bien, que este argumento es muy particular, pues no acusa al liberalismo de hipocresía; admite su desinteresado carácter y concede que el liberal desea verdad de alcanzar los objetivos que proclama.

Diferentes son aquellos críticos que acusan al liberalismo de perseguir invariablemente no el bienestar general, sino el provecho personal de ciertos grupos. Estos dialogantes son, en cambio, injustos o ignorantes. Recurren a tal arbitrio por hallarse en el fuero interno convencidos de la inviabilidad de sus propias tesis. Emplean dardos envenenados por no tener otra salida.

Cuando el médico prohíbe al paciente ingerir determinados alimentos; nadie piensa que aquel odia a éste ni que, si de verdad quisiera, permitiríale disfrutar los tan deliciosos manjares poscritos. Todo el mundo comprende que el doctor aconseja al enfermo apartarse de dichos placeres simplemente por que desea que la salud de éste prospere. Pero, cuando se trata de política social, las cosas ya no pintan igual. En cuanto el liberal se pronuncia

contra ciertas demagógicas medidas, por razón de las dañosas consecuencias sociales que sabe las mismas han de provocar, inmediatamente acúsasele de enemigo del pueblo, mientras elogios y alabanzas sin cuento son derramadas sobre falsos profetas que, incapaces de ver los inevitables perjuicios subsiguientes, propician lo que, al pronto, parece mejor.

La actividad racional se diferencia de la irracional en que implica momentáneos sacrificios. No son éstos sino aparentes sacrificios, pues ampliamente quedan compensados por la favorable consecuencia posterior. Quien renuncia a ingerir delicioso pero perjudicial alimento efectúa provisional, aparente sacrificio. El resultado de tal actuación ---el no sufrir perjuicio fisiológico--- pone de manifiesto que el sujeto no sólo no ha perdido, sino que ha ganado. Para actuar de tal modo se precisa, no obstante, advertir la correspondiente concatenación causal. Y de esto se aprovecha el demagogo. Ataca al liberal que sugiere provisionales y sólo aparentes sacrificios, tildándolo de enemigo del pueblo, carente de corazón, mientras el se erige en el gran defensor de las masas. Sabe bien cómo tocar la fibra sensible del pueblo, cómo hacer llorar al auditorio describiendo tragedias y miserias y, por tales vías, pretende justificar sus planes.

La política antiliberal es una política de consumo de capital. Amplía la provisión presente a costa de la

futura. Es el mismo supuesto que el del enfermo a que antes aludíamos. Grave daño posterior, en ambos casos, es el precio a pagar por momentánea gratificación. Hablar, en tal caso, de dureza de corazón frente a filantropía resulta, a no dudar, deshonesto y mendaz. Y esto no es tan sólo aplicable a nuestros presentes políticos y periodistas antiliberales, pues la cosa ya viene de antiguo; la mayor parte de los autores partidarios de la prusiana *Sozialpolitik* recurrió a iguales tretas.

El que en el mundo haya pobreza y estrechez no constituye, desde luego, argumento válido contra el liberalismo, pese a lo que en tal sentido suele pensar el embotado lector medio de revistas y periódicos. Esa penuria y esa necesidad son precisamente las lacras que el liberalismo desea suprimir, proponiendo, al efecto, los únicos remedios en verdad eficaces. Quien crea conocer otro camino, que lo demuestre y justifique. No cabe, desde luego, eludir tal probanza simplemente vociferando que a los liberales no les importa el bien común y que tan sólo les preocupa el bienestar de los ricos.

La existencia de pobreza y de miserias múltiples no constituirían argumento válido contra el liberalismo aun en el caso de que el mundo efectivamente siguiera una política liberal. Habría siempre que dilucidar si, bajo otros regímenes, no se daría aún mayor malestar material. Pero carece realmente de sentido, hoy en día, cuando la institución dominical privada es por doquier estorbada y entorpecida,

a tenor de lo que todos los antiliberales patrocinan, el atacar al liberalismo sobre la base de que la situación económica no es tan rosada como se desearía. Para valorar los triunfos liberales y capitalistas basta comparar nuestro actual nivel de vida con el que prevaleció durante la edad media y las primeras centurias de la moderna. Sin embargo, sólo la deducción teórica puede advertirnos de cuánto el liberalismo y el capitalismo hubieran podido conseguir de haberseles dejado rienda suelta en el cabalgar histórico^(*).

5.- Liberalismo y capitalismo

Aquellas sociedades en que se aplican principios liberales suelen calificarse de capitalistas y capitalismo se denomina el régimen que en ellas impera. Difícil en verdad es, hoy en día, evidenciar la enorme potencialidad social del capitalismo, dadas las circunstancias prevalentes y el que la política económica liberal sólo parcialmente fuera puesta en práctica. Cabe, no obstante, denominar con justeza a nuestra época la edad del capitalismo, ya que toda la actual riqueza proviene de la operación de instituciones típicamente capitalistas. La mayoría de nuestros contemporáneos gozan de un nivel de vida superior al que los más ricos y privilegiados hace tan sólo unas pocas generaciones, disfrutaban, gracias a las ideas liberales que aún sobreviven y a lo que del capitalismo queda.

(*) A. H. : Págs. 1205-1212, *pobreza* (N. del E.)

Los demagogos, desde luego, con su habitual retórica, presentan las cosas de modo diametralmente opuesto. Los adelantos en los métodos productivos __dicen__ sirven tan sólo para enriquecer cada vez más a las minorías favorecidas por la fortuna, mientras las masas van hundiéndose en pobreza progresivamente creciente. La más mínima reflexión, sin embargo, evidencia que los progresos técnicos e industriales todos se orientan hacia el enriquecimiento y progreso de las gentes humildes. Trabajan, directamente, para éstas las grandes industrias de bienes de consumo e, indirectamente, las que fabrican maquinaria y productos semitermiados. Los enormes progresos industriales de las últimas décadas, así como los del siglo XVIII y los de la ---con frase poco certera--- llamada *revolución industrial* dieron invariablemente lugar a una mejor satisfacción de las necesidades populares. El desarrollo de la industrial textil, la mecanización del calzado, las mejoras en la conserva y el transporte de los alimentos benefician a una clientela cada día más amplia. Es por eso por lo que las gentes visten y comen hoy mejor que nunca.

La producción masiva no sólo procura comida, habitación y vestimenta a los más humildes, sino que atiende también otras muchas necesidades populares. La prensa y el cine gratifican a muchos; el teatro y otras manifestaciones artísticas, antes sólo de minorías, se han transformado en espectáculos de masas.

La apasionada propaganda antiliberal, que retuerce los hechos poniéndolos del revés, ha dado lugar, sin embargo, a que las gentes asocien los conceptos de liberalismo y capitalismo con la imagen de un mundo sumido en pobreza y miseria siempre crecientes. No consiguieron los demagogos, a pesar de tanta palabrería, dar a los términos «liberal» y «liberalismo» un tono verdaderamente peyorativo, como era su deseo. ¡Las gentes, pese a tanto lavado de cerebro, siguen viendo cierta asociación entre aquellos vocablos y la palabra «libertad». Por eso los escritos antiliberales no atacan demasiado al «liberalismo», prefiriendo atribuir al «capitalismo» todas las infamias que, en su opinión, engendra realmente el liberalismo. Porque el vocablo capitalismo evoca en las gentes la figura de un patrono sin entrañas que no piensa más que en su personal enriquecimiento, aunque sea a costa de los demás.

Pocos son, en verdad, quienes advierten que el orden social estructurado de acuerdo con los auténticos principios liberales un sólo camino deja franco a empresarios y capitalistas para enriquecerse, a saber, el atender del mejor modo posible las necesidades de las gentes. La propaganda antiliberal, desde luego, lejos de evocar el capitalismo cuando alude a la prodigiosa elevación del nivel de vida de las masas, lo cita sólo cuando denuncia las tan lamentables realidades generadas precisamente por las limitaciones impuestas a la sistemática liberal. No se dice, por

ejemplo, que fue el capitalismo quien puso al alcance de las masas el azúcar, golosina a la par que alimento. Acúsasele, en cambio, cuando, en cierto país, el precio interior del azúcar sobrepasa la cotización mundial por la actuación de específico cártel. ¡Como si tal pudiera ocurrir en un orden social estrictamente liberal! Porque, sin protecciones tarifarias, no es posible la formación de cártel alguno que eleve el precio de cualquier cotización del mercado internacional.

La cadena argumental empleada por la demagogia para echar la culpa al liberalismo de cuantos perjuicios las medidas antiliberales ocasionan es del tenor siguiente. Comiézase por afirmar, sin recurrir, desde luego, a probanza alguna, que el liberalismo favorece los intereses de capitalistas y empresarios, con el correspondiente perjuicio para el resto de la población, de suerte que progresivamente se va enriqueciendo a los ricos y pauperizando a los pobres. Dícese, después, que muchos capitalistas y empresarios son partidarios del proteccionismo tarifario, habiendo algunos, incluso, como los fabricantes de armamento, que recomiendan una política de «preparación bélica». De tal concatenación surge, de pronto la conclusión de que todo ello es consecuencia de la «propia mecánica capitalista».

La verdad, sin embargo, es otra. El liberalismo no trabaja en favor de grupo alguno, sino en interés de la humanidad entera. El empresario o capitalista, personalmente, nada tiene

que ganar con el liberalismo. Conviénele a él tanto como a cualquier otro. Es más, aun si algún empresario o capitalista pretendiera ocultar personales conveniencias tras la máscara del programa liberal, rápidamente alcanzaríanse contra tal propósito los demás empresarios y capitalistas, defendiendo su propio interés. No son tan simples las cosas como suponen quienes por otras partes ven «conveniencias» y «partes interesadas». El que el gobierno imponga, pongamos por caso, una tarifa proteccionista a la importación de los productos siderúrgicos no puede explicarse simplemente diciendo que tal medida beneficia a los magnates del acero. Porque hay gentes en el país, empresarios incluso, a quienes la medida perjudica; y, además, los que se benefician con la protección tarifaria constituye minoría en permanente reducción. No cabe tampoco hablar de cohechos y sobornos, pues los que por tales medios son corrompidos constituyen evidentemente exigua minoría y, ¿por qué sólo los proteccionistas se gastan, al efecto, el dinero y no lo hacen sus oponentes, los partidarios del libre cambio?

La ideología en que la tarifa proteccionista se ampara no la crean ni las «partes interesadas» ni los sobornados, sino los ideológicos que engendran pensamientos que luego, por desgracia, informarán la actividad del país entero. Las gentes argumentan en antiliberal, por ser la idea que prevalece; hace cien años, en cambio y en razón a lo mismo, la mayoría discurría en términos liberales. Si hay

empresarios favorables al proteccionismo, ello no es sino consecuencia del antiliberalismo que todo lo embarga. Tal hecho, desde luego, nada tiene que ver con la doctrina liberal^(*).

6. Las raíces psicológicas del antiliberalismo

Sólo mediante lógico discurso, desde luego, vamos a abordar, en el presente libro, el problema de la cooperación social. La raíz del antiliberalismo no puede, sin embargo, ser aprehendida por vía de la razón pura, pues no es de orden racional tal oposición, constituyendo, por el contrario, fruto de patológica disposición mental, que brota del resentimiento, de neurasténica condición, que cabría denominar el *complejo de Fourier*, en recuerdo del conocido socialista francés.

No vale la pena hablar demasiado del resentimiento y de la envidiosa malevolencia. Está uno resentido cuando odia tanto que no le preocupa soportar daño personal grave con tal de que otro sufra también. Gran número de los enemigos del capitalismo saben perfectamente que su personal situación se perjudicaría bajo cualquier otro orden económico. Propugnan, sin embargo, la reforma, es decir, el socialismo, con pleno conocimiento de lo anterior, por suponer que los ricos, a quienes

(*) A. H. : Págs. 415-418, *Soberanía del consumidor*; 899-908, *revolución industrial* (N. del E.).

envidian, también, por su parte, padecerán. ¡Cuántas veces oímos decir que la penuria socialista resultará fácilmente soportable ya que, bajo tal sistema, todos sabrán que nadie disfruta de mayor bienestar!

Cabe, desde luego, combatir el resentimiento con argumentos lógicos. Puede, evidentemente, hacérsele ver al resentido que a él lo que le interesa es mejorar su propia posición, independientemente de que los otros prosperen más.

El complejo de Fourier, en cambio, resulta más difícil de combatir. Estamos, ahora, ante una grave enfermedad nerviosa, una auténtica neurosis, cuyo tratamiento compete más al psiquiatra que al legislador. Constituye, sin embargo, circunstancia que debe ser tenida en cuenta al enfrentarse con los problemas de nuestra actual sociedad. La ciencia médica, por desgracia, se ha ocupado muy poco del complejo de Fourier. Se trata de tema que casi pasó inadvertido a Freud, el gran maestro de la psicología, así como sus seguidores en la teoría de las neurosis, pese a que tal escuela supo alumbrar la nueva vía, la única coherente y sistemática, para tratar desórdenes mentales de este tipo.

Muy difícil es alcanzar, en esta vida, todo lo que cada cual ambiciona; ni uno por millón lo consigue. Los grandiosos proyectos juveniles, aunque la suerte acompañe, cristalizan luego muy por debajo de lo previsto. Mil obstáculos destrozan planes y ambiciones y la personal capacidad resulta insuficiente para conseguir

aquellas altas cumbres que uno pensó fácilmente escalar. Diario drama es para el hombre ese fracaso de las más querida esperanzas, esa paralización de los más ambiciosos planes y la percepción de la propia incapacidad para conseguir las tan apetecidas metas. Pero eso a todos nos sucede.

De dos formas puede el hombre reaccionar ante tal realidad. Goethe, con su sabiduría práctica, nos ofrece una solución:

*¿Crees tú, acaso, que deba odiar la vida
y refugiarme en el desierto
simplemente porque no todos
mis infantiles sueños fructificarán?*

dice su Prometeo. Y Fausto en «la mayor ocasión», «como sabio resumen», advierte que:

*No merece disfrutar
ni de la libertad ni de la vida
quien no sepa, a diario, reconquistarlas.*

Desgracia terrena alguna puede mellar espíritu y voluntad de tal categoría. Quien acepte la vida como en realidad es, resistiéndose a que la misma le avasalle, no necesita recurrir a «piadosas mentiras» que gratifiquen su atormentado ego. Si el triunfo tan largamente añorado no llega, si los hados, en un abrir y cerrar de ojos, desarticulan lo que en tantos años de duro trabajo costó estructurar, no hay más solución que seguir laborando como si nada hubiera pasado. Así actúa

quien osa mirar cara a cara al desastre y es capaz de no desesperar jamás.

El neurótico, en cambio, no puede soportar la vida como en verdad es. La realidad resulta para él demasiado dura, agria, grosera. Carece, en efecto, a diferencia de la persona saludable, de capacidad para «seguir adelante, siempre, como si tal cosa». Su debilidad se lo impide. Prefiere escudarse tras meras ilusiones. La *ilusión*, según Freud, «es algo deseado, una especie de consolación» que se caracteriza «por su inmunidad ante el ataque de la lógica y de la realidad». No es posible por eso curar a quien de tal mal sufre apelando a la lógica o a la demostración del error en que aquél se debate. Ha de ser el propio sujeto quien se automedique, llegando a comprender él mismo las razones que le inducen a rehuir la realidad, prefiriendo acogerse a vanas ensoñaciones.

La teoría de las neurosis es la única que puede explicar el éxito de las ideas de Fourier, aquel loco descendiente de otra mente no menos psicópata. No vale la pena transcribir aquí pasajes de sus escritos para evidenciar la locura que le dominaba. Tales datos interesan sólo al psiquiatra o, tal vez, a quienes gustan leer lo que obscenas mentes escriben. Dejemos a un lado el tema, pero no olvidemos advertir que el marxismo, en cuanto abandona su pomposa retórica dialéctica, la difamación o el sarcasmo del oponente, nada nuevo añade a lo que Fourier, el «utópico», ya dijera. Parte el marxismo, en su construcción

de la sociedad socialista, como Fourier hiciera, de dos presupuestos contradictorios tanto por la lógica como por la realidad experimental. Supone, en efecto, el escritor socialista, por un lado, que el «substrato material» de producción «ofrecido por la naturaleza, sin necesidad de la intervención del esfuerzo humano», es tan abundante que no precisa ser economizado y de ahí la confianza marxista en un «prácticamente ilimitado incremento de la producción»; de otro lado, supone que en la comunidad socialista el trabajo «dejará de ser una carga para transformarse en un placer», hasta el punto de que «llegará a constituir la primordial exigencia vital». Estamos, desde luego, en el reino de Jauja, donde todos los bienes son superabundantes y el trabajo constituye pura diversión.

El marxista, desde las olímpicas alturas de su «socialismo científico», desprecia el romanticismo y los románticos. El procedimiento de aquél, sin embargo, en nada difiere del de éstos. En vez de hallar la forma de superar los obstáculos que le impiden alcanzar los fines apetecidos, los escamotea, perdiéndolos de vista entre las brumas de la fantasía.

La «mentira piadosa» tiene doble utilidad para el neurótico. Le consuela, por un lado, de sus pasados fracasos, abriéndole, por otro, la perspectiva de futuros éxitos. En el caso del fallo social, el único que en estos momentos interesa, consuela al interesado la idea de que, si dejó de alcanzar las doradas cumbres ambicionadas, ello no fue culpa

suya, sino efecto obligado del defectuoso orden social prevalente. El malcontento confía en que la desaparición del sistema deparará el éxito que anteriormente no consiguiera. Vano, por eso, resulta evidenciarle que la soñada utopía es inviable y que sólo sobre la sólida base de la propiedad privada de los medios de producción cabe cimentar una organización acogida a la división social del trabajo. El neurótico se aferra a su tan querida «mentira piadosa» y, en el trance de renunciar a ésta o a la lógica, sacrifica la segunda, pues la vida, sin el consuelo que el ideario socialista le proporciona, resultaría insoportable. Porque, como decíamos, el marxismo le asegura que de su personal fracaso no es él el responsable; es la sociedad la culpable. Ello restaura en él la perdida fe, liberándole del sentimiento de inferioridad que, en otro caso, le acomplejaría.

El socialismo, para nuestros contemporáneos, constituye divino elixir frente a la adversidad; algo de lo que le pasaba al devoto cristiano de otrora, que soportaba mejor las penas terrenales confiando en un feliz mundo ulterior, donde los últimos serían los primeros. La promesa socialista tiene, sin embargo, muy diferentes consecuencias, pues la cristiana inducía a las gentes a llevar una conducta virtuosa, confiando siempre en una vida eternal y una celestial recompensa. El partido, en cambio, exige a sus seguidores disciplina política absoluta, para acabar pagándoles con esperanzas fallidas e inalcanzables promesas.

En lo expuesto consiste el hechizo de la ensoñación socialista, están convencidos sus partidarios de que, tan pronto como el socialismo se implante, conseguirán cuanto hasta ahora no logran. Los escritos socialistas no sólo prometen riqueza para todos, sino también amor y felicidad conyugal, pleno desarrollo físico y espiritual, la aparición por doquier de grandes talentos artísticos y científicos. Trotsky, no hace mucho, aseguraba que, en la sociedad socialista, «el hombre medio llegará a igualarse a un Aristóteles, un Goethe o un Marx. Y, por encima de tales cumbres, picos aún mayores se alzarán»⁽¹⁾. El paraíso socialista será el reino de la perfección, poblado por superhombres totalmente felices. Tales son las sinrazones que la literatura socialista entera rezuma. Pero es precisamente tanto desvarío lo que atrae y convence a la mayoría.

No hay, desde luego, en el mundo, psiquiatras suficientes para atender a todos los inficionados por el complejo de Fourier; su número es excesivo. Tienen que procurar curarse ellos mismos, reconociendo la realidad de la vida, el que cada cual ha de soportar su propio destino, que no cabe hallar chivos expiatorios y que es preciso percatarse de las incommovibles leyes que rigen la humana cooperación social⁽²⁾.

⁽¹⁾ Leon Trotsky, *Literature and Revolution*, trad. Por R. Stransky (Londres, 1925, pág. 256).

⁽²⁾ A. H.: Págs. 120-121, *ensoñaciones socialistas*, 457-459, *condenación moral del beneficio*; 979-991, *armonía de intereses* (N. del E.).

LOS FUNDAMENTOS DE LA POLÍTICA LIBERAL

1. *La propiedad*

La sociedad humana es una asociación de individuos deseosos de actuar conjuntamente, de cooperar entre sí. Frente a la aislada actividad individual, tal acción concertada, basada en el principio de la división del trabajo, posee la ventaja de generar una productividad mayor. Cuando los hombres, coordinadamente, laboran conforme a tal principio (permaneciendo igual todo lo demás) obtienen un producto, no igual a la suma de los diversos esfuerzos autosuficientes, sino considerablemente superior. En esto se basa la civilización humana. La división del trabajo distingue al hombre de los animales; convierte al débil ser humano, de menor fuerza que casi todas las bestias, en amo del mundo y creador de las maravillas de la tecnología. Sin su curso, no habríamos, desde luego, podido mejorar nuestra situación con respecto a la de nuestros antepasados de hace un millar o diez millares de años.

Y Pero no basta el trabajo humano, por sí sólo, para incrementar el bienestar social. Para que sea fecundo ha de reunirse a las materias y a los diversos recursos que la naturaleza pone a disposición del hombre. La tierra, por un lado, con cuantos elementos y fuerzas contiene, y el trabajo, por otro, constituyen los dos factores de

producción, en principio, disponibles; la coordinación de ambos, adecuadamente practicada, engendra esa multitud de bienes que nos permiten satisfacer las materiales necesidades humanas. Pero el proceso productivo requiere no sólo esfuerzo laboral y recursos naturales, sino la concurrencia, además, de productos intermedios, o sea, factores naturales ya parcialmente transformados por un trabajo humano previamente ejecutado. En el lenguaje económico distinguimos, por tanto, tres factores de producción: trabajo, tierra y capital. El concepto tierra comprende cuantas materias y energías la naturaleza pone a nuestra disposición en la corteza terráquea, incluidos naturalmente el subsuelo, el mar y el aire. Bienes de capital, en cambio, son productos intermedios elaborados por el esfuerzo humano a partir del elemento tierra con destino a ulteriores producciones, es decir, máquinas, herramientas, artículos manufacturados de toda clase, etc.

Esto sentado, ha llegado el momento de considerar los dos diferentes sistemas de cooperación humana que, bajo el signo de la división de trabajo, cabe imaginar, o sea, el que se ampara en la propiedad privada de los medios de producción y el que se basa en la propiedad comunitaria de los mismos. Denominamos a este segundo socialismo o comunismo y aquél liberalismo o también capitalismo, desde que, en el siglo XIX, gracias a él propagóse la división del trabajo por, prácticamente, todo el globo terráqueo. Entienden los liberales que, en una sociedad basada en la división del trabajo, el capitalismo, o sea, la

propiedad privada de los medios de producción, constituye el único sistema de cooperación humana viable. Aseveran, igualmente, que el socialismo, el orden colectivo en el que el estado controla el destino de los medios de producción, es totalmente inválido. Y, por último, mantienen que una socialización parcial de los factores productivos restringe la cuantía de bienes disponibles, empobreciendo a la comunidad, lejos de enriquecerla.

Los principios del liberalismo se consideran en una sencilla palabra: *propiedad*, es decir, control privado de los *factores de producción* (pues los bienes de consumo tienen, evidentemente, que ser siempre de condición privada). Todas las restantes exigencias liberales derivan de tal fundamental presupuesto.

Los liberales conjugan y enlazan el concepto de *propiedad* con los de *libertad* y *paz*. En tal sentido argumentó el liberalismo desde su origen; pero no son motivos históricos los que nos inducen a seguir pensando así. El moderno ideario liberal ha superado ampliamente las tesis de los primitivos autores de la escuela, gozándose hoy de una mucho más clara y precisa comprensión de la mecánica del mercado, gracias a los progresos de la ciencia económica en las últimas décadas. De ahí que *paz* y *libertad* sigan luciendo en el frontispicio del programa; pero como decíamos, no es por ello por lo que los antiguos liberales proclaman eso, sino en razón a haber los modernos comprendido y

demostrado que aquéllas sólo pueden conseguirse a través de la primordial: la propiedad privada de los medios de producción. Ha habido, últimamente, que destacar esto, o sea, que el ideario, desde un principio, patrocinaba paz y libertad, por haber quienes nos acusan de que laborábamos en contra de esos dos objetivos que indudablemente todo el mundo ansía conseguir^(*).

2. La libertad

Hallábase, en Europa, desde la edad moderna, tan enraizado el ideal de libertad, que nadie atreviase a someterlo a discusión. Los occidentales hablábamos siempre de la libertad con respeto y reverencia; quedaríale reservado a Lenin el calificarla de «mero prejuicio burgués». Tal disposición de ánimo, cosa que muchas veces se olvida, fue también fruto del pensamiento liberal. La palabra *liberalismo* deriva evidentemente de *libertad*. Y *serviles* denominaban los españoles, en sus contiendas del siglo pasado, a quienes se oponían a los liberales.

Porque es lo cierto que, antes del orto del liberalismo, clarividentes filósofos, fundadores, clérigos y políticos, animados de las mejores intenciones y auténticos amantes del bien de los pueblos, predicaron que la institución servil, la esclavitud de una parte del género humano, no era cosa

(*) A. H.: Págs. 407-415, 473-956, 991-993, *propiedad* (N. del E.).

mala ni injusta, sino por el contrario, normalmente útil y beneficiosa. Había hombres y pueblos destinados, por su propia naturaleza, a ser libres, en tanto que existían otros a quienes convenía más el estado servil. Y no eran sólo los *amos* quienes así se pronunciaban; la gran mayoría de los esclavos pensaban lo mismo. Para éstos tal condición tenía también sus ventajas; no habían, desde luego, de preocuparse del sustento; eso era cosa del dueño. De ahí que no fuera la fuerza, la coacción, lo que, en general, retuviera al esclavo. Pensadores sinceramente humanitarios, cuando el liberalismo, en el siglo XVIII y primera mitad del XIX, se alzó en favor de la emancipación del siervo de la gleba europea y del negro americano, no silenciaron, desde luego, su honesta oposición. El trabajador servil argumentaron hallábase habituado a su condición y no la consideraba mala. ¿Qué iban a hacer libres? Sentiríanse desamparados, al no poder recurrir a su antiguo señor; apenas acertarían a conseguir lo indispensable para cubrir sus más elementales necesidades. La emancipación, por tanto, antes que beneficio, iba a irrogarles grave perjuicio.

Hoy nos resulta asombroso comprobar que muchos de aquellos esclavos comulgaban enteramente con tales ideas. Hubo liberales incluso que, por contrarrestar esas opiniones, quisieron hacer ver, exagerando muchas veces la realidad, que los casos excepcionales de crueldad de que indudablemente a veces fueron víctimas siervos y esclavos constituían la regla común. La verdad es que tales excesos

jamás constituyeron generalizada conducta. Hubo, desde luego, no vamos a negarlo, supuestos aislados de abuso y violencia, resultando tales hechos motivación adicional para la abolición del sistema. No es menos cierto, sin embargo, que el trato que los dueños daban a sus esclavos era, normalmente, suave y humano; porque económicamente así más a aquéllos convenía.

Quienes promulgaban la abolición de la servidumbre, aduciendo argumentos de tipo humanitarista, quedábanse dialécticamente desarmados cuando se les probaba que, en muchos casos, la institución favorecía e interesaba también a los pobres seres esclavizados. Lógica era la perplejidad puesto que un sólo razonamiento válido hay contra la esclavitud, desarbolando toda otra dialéctica, a saber, que el trabajo del hombre libre es incomparablemente más productivo que el del esclavo. Carece éste, en efecto, de interés personal por producir los más posible. Aporta a regañadientes su esfuerzo y sólo en la medida indispensable que le permita eludir el correspondiente castigo. El trabajador libre, en cambio, sabe cuanto mayor sea su productividad mayor también, en definitiva, será la recompensa que le corresponda. Da de sí todo lo que puede por ver incrementada la propia retribución. ¡Cuán superior es la cura y atención que el moderno conductor de un tractor pone en la labor a él encomendada comparativamente a la que en la suya ponían los esclavizados «siervos de la gleba» rusos! El raudal de energía e

inteligencia que la moderna actividad industrial requiere sólo el trabajador libre puede aportarla.

Inconsecuentes parlanchines son los únicos que ponen en duda la conveniencia de la libertad individual. Dirán que hay pueblos destinados, por naturaleza, a la servidumbre, constituyendo deber de las razas superiores el mantenimiento de tal estado de cosas. El liberal se rebela contra esas monsergas. Reclama la libertad para todos los seres humanos por motivaciones de otra índole. Al postular aquélla, no invoca, desde luego, ni a Dios ni a la Naturaleza, procurando consecuentemente evitar arbitrarias apelaciones a tales entidades, siendo así que lo que estamos discutiendo son problemas puramente técnicos; y, en segundo lugar, porque lo único que afirma y prueba es que el trabajo libre es más aquél de mayor beneficio que éste para cuantos habitan el globo terráqueo. No aboga, desde luego, el liberal por la abolición de toda institución de condición servil en razón a que las mismas constituyan « inadmisibles abusos y reprochable ventaja que a los amos beneficia »; lo hace simplemente por hallarse convencido de que tales ordenamientos sociales reducen el bienestar de la colectividad entera, incluido el de aquellos « amos » supuestamente tan gratificados. De haberse mantenido, como antiguamente, en régimen de esclavitud a los trabajadores, el impresionante progreso económico de los últimos ciento cincuenta años no hubiera sido posible. Careceríamos de ferrocarriles, automóviles, aviones, buques a motor,

luz y energía eléctrica, industria química, etc., como les aconteció a griegos y romanos, quienes, pese a su indudable perspicacia en otros terrenos, no supieron defender un sistema de mercado libre. Con la abolición de la esclavitud, beneficióse todo el mundo, tanto los esclavos como sus poseedores. El obrero occidental vive hoy mejor que los antiguos faraones, pese a no contar, como fuentes de ingresos, más que su personal esfuerzo, mientras los monarcas egipcios disponían de miles de esclavos. El viejo *nabab* oriental, si pudiera contemplar el nivel de vida del hombre medio actual, preferiría éste con respecto al que él disfrutó, por mucho que se diga^(*).

3. La paz

Hay, hoy en día, personas guiadas por indudable y genuino idealismo que abominan de la guerra por engendrar dolores y muertes sin cuento. Tales filantrópicos argumentos, sin embargo, pierden valor dialéctico y suasorio cuando se enfrentan con quienes aseguran que lo bueno para la humanidad es la bélica pugna. Reconocen estos últimos, desde luego, que toda conflagración comporta penalidades y sufrimientos; replican, sin embargo que el conflicto armado es el factor que obliga al género humano a ingeniarse, lo que le hace prosperar. La guerra, dijo un filósofo griego, es el origen de todas las cosas; y millares de

(*) A. H.: Págs. 303-307, *vínculos contractuales y hegemónicos*; 432-440, *libertad y mercado*; 915-924, *esclavos y bestias*; I.108-I.111, *Roma* (N. del E.).

escritores repitieron después gustosos el acerto. El hombre, en paz, degenera. Sólo la guerra despierta en él dormidas energías y talentos, imbuyéndole sublimes ideales. La humanidad se hundiría en repugnante indolencia y marasmo si el conflicto bélico desapareciera de la faz terráquea.

Difícil, desde luego, frente a tales tesis, resúltale argüir a aquellos enemigos de la guerra que limitáanse en decir que la misma implica duros sacrificios para las gentes, pues, como veíamos, sus oponentes aseguran que tales tributaciones no son en vano y que, desde un punto de vista social, vale la pena sean soportadas por unos y otros. Si fuera realmente cierto que la guerra es el origen de todas las cosas, las penalidades que comporta deberían tenerse por inexcusables costos que el bienestar común exige. Cabría intentar la atenuación de tales sufrimientos, pero nunca abolir la confrontación e implantar paz perpetua.

Al liberal, desde luego, repúgnale el conflicto armado; no argumenta, sin embargo, por las antes citadas vías *humanitaristas*, pues comienza pensando que no es la guerra, sino la paz, el origen de todas las cosas. La cooperación social — arguye — hace avanzar a la humanidad, distinguiendo el hombre de las bestias. Sólo la coordinada labor social es productiva; sólo ella crea riqueza, estructurando los presupuestos materiales que permitirán después al hombre progresar en lo espiritual. La guerra, en cambio, nada produce; sólo destruye. La

agresión, la carnicería, el aniquilamiento y la devastación son rasgos comunes que nos asemejan a las bestias de la jungla, no más brutales y destructoras que los humanos a veces; el trabajo productivo, por el contrario, constituye la nota distintiva del ser racional. La filosofía *humanitarista* condena la guerra, aun cuando pudiera provocar consecuencia socialmente beneficiosas. El liberalismo va más adelante; detesta el conflicto bélico, civil o internacional, independientemente de lo anterior, por hallarse convencido de que sólo daño social puede irrogar.

El puro amante de la paz, humildemente postrado ante la guerra jerifalte, dícele: « Encarécote no desencadenes la guerra, aunque tengas fundadas esperanzas de que el triunfo ha de reportarte beneficio; sé noble y magnánimo y renuncia a la victoria que te sonríe, aun cuando tu pacifismo pueda implicar pérdida para ti. » El liberal, en cambio, arguye por otra vía. Entiende que la guerra constituye un mal para todos, incluso para el vencedor, siendo la paz, siempre, desde el punto de vista social, mejor que la guerra. No le pide al fuerte que se sacrifique; procura hacerle ver que la coexistencia resulta tan interesante y beneficiosa para él como para el débil oponente a quien considera víctima fácil.

Cuando un pueblo amante de la paz se ve atacado por belicoso enemigo debe, desde luego, ofrecer la máxima resistencia, haciendo cuanto en su mano esté por repeler la agresión. Son encomiables, a no dudar, los actos de

quienes, en guerra defensiva, pelean por la libertad y la vida; admirables su entrega y coraje. Dignos de alabanza, en tales casos, resultan el desprecio a la muerte, el valor y el arrojo de los combatientes, que luchan por un fin justo. Lo que no se puede es dar a las aludidas virtudes castrenses valor absoluto, independientemente del objetivo que a su través se persiga. Porque, en tal caso, igualmente nobles habríamos de estimar la audacia, la intrepidez y el menosprecio del peligro del delincuente común. No olvidemos nunca que la acción humana, *per se*, jamás es ni buena ni mala; la calificamos de encomiable o infame, según el fin que la misma persiga, según las consecuencias que vaya a provocar. Admiramos, por ejemplo, a Leónidas cuando le vemos morir defendiendo la independencia patria; muy otro, en cambio, sería nuestro juicio si lo contempláramos sucumbir al frente de una horda invasora, intentando sojuzgar y expoliar a un pueblo pacífico que nada le había hecho.

El daño que las bélicas contiendas, civiles o internacionales, irrogan al progreso de la comunidad humana resulta evidente en cuanto advertimos las ventajas que la división del trabajo lleva consigo aparejadas. Gracias a éste, el individuo autosuficiente transfórmase en el «animal social» de que hablara Aristóteles. La hostilidad entre las bestias o entre salvaje, que no actúan comunitariamente, poco afecta a la base económica de su modo de vivir. Pero las cosas cambian cuando la discordia surge entre gentes que ya están

operando bajo un régimen de división social del trabajo, pues este caso, todo el mundo labora de forma especializada; nadie vive de modo autónomo e independiente; es preciso el recíproco auxilio y apoyo. El antiguo propietario de extenso dominio que producía cuanto sus ocupantes consumían podía pelear con el vecino igualmente autosuficiente. Pero, en la pequeña aldea ya no es lo mismo; si el bando del herrero entra en colisión con el del zapatero, los unos carecerán de calzado y los otros de herramientas metálicas. La guerra civil colapsa la división del trabajo, en la medida en que obliga a cada grupo contendiente a autobastecerse. Y es más; aquella división laboral no hubiera ni siquiera aparecido de haber previsto los interesados la lucha prospera e intensificarse donde exista previsible paz duradera. Tal pacífica perspectiva constituye, al respecto, *conditio sine qua non*. La división del trabajo restringese, en otro caso, al estrecho territorio del pobre lugar, incluso, al mero predio familiar. Entre el agro y la urbe, por ejemplo — con los campesinos suministrando grano, ganado, leche y mantequilla a la ciudad, a cambio de los productos manufacturados por quienes en ella habitan — es imprescindible la paz, al menos en el correspondiente ámbito regional. Si se quiere que el sistema sea operativo en todo el país, la guerra civil debe quedar prohibida; pero extenderlo al mundo entero, precisa paz permanentemente entre las naciones.

Consideramos, hoy, estúpido y sin sentido que una metrópoli como Londres o Berlín guerrease con los

distritos rurales circundantes. Durante muchos siglos, sin embargo, las aglomeraciones urbanas no descartaron tal posibilidad, adoptando las medidas del caso. Gran número de ciudades europeas construyeron sus murallas y fortificaciones previniendo la posibilidad de cultivar vituallas *intra muros*.

El mundo, aún a principios del siglo pasado, hallábase dividido en regiones autosuficientes que prácticamente no comerciaban entre sí. Incluso las áreas más desarrolladas de Europa cubrían casi enteramente sus necesidades con productos propios. El comercio interregional era mínimo, limitándose aquellas mercancías que, por razones climatológicas, no podían obtenerse en la zona propia. Hasta las aldeas, en la mayor parte del mundo, se autoabastecían. Los conflictos bélicos, pues, que pudieran desarrollarse en torno a tales centros autosuficientes poco afectaba al nivel de vida de la población civil. Europa entera, por eso, no sufrió demasiado cuando Napoleón decretó el embargo de los productos ingleses y de las mercancías de ultramar que, a través de la Gran Bretaña, accedían al continente. Tal bloqueo, de haberse impuesto drásticamente, cosa que no sucedió, hubiera supuesto para los europeos la carencia de café y azúcar, algodón, especias y algunas maderas raras. Esas mercaderías, sin embargo, jugaban tan sólo papel secundario en los hogares de la inmensa mayoría de la población.

Las relaciones comerciales de ámbito mundial nacieron al amparo del espíritu liberal y del capitalismo del siglo pasado. La nueva filosofía permitió la aparición del moderno aparato productivo, cada vez más especializado y de mayor perfección tecnológica. Consiguióse que el trabajador inglés, por ejemplo, tuviera, en cierto sentido, a su servicio a gentes de los cinco continentes. Japón o Ceilán le suministraban el té del desayuno; Brasil o Java, el café; las Indias Occidentales, el azúcar; Australia o Argentina, la carne; Norteamérica o Egipto, el algodón; mientras el cuero de zapatos procedía de la India o de Rusia. Las manufacturas inglesas, con las que, desde luego, tales bienes se pagaban, llegaba a todos los rincones del mundo, a las más apartadas aldeas y explotaciones agrícolas. Fue posible tan espectacular transformación por cuanto el pensamiento liberal hizo ver a las gentes que los conflictos bélicos llegaron y debían ser evitados. Los pueblos occidentales llegaron a pesar que la guerra, entre gentes civilizadas, era un fenómeno ya del pasado.

Lo malo es que las cosas evolucionaron de dispar manera. El ideario liberal iba ser pronto sustituido por programas socialistas, nacionalistas, proteccionistas, imperialistas, estatistas y militaristas un Kant o un Humboldt, un Bentham o un Cobden no se cansaban de cantar los elogios de la paz, pronto verían otros que proclamarían las excelencias de la conflagración bélica, tanto civil como internacional. Triunfaron en, definitiva, por desgracia, estas últimas prédicas, desencadenando la

gran guerra, conflicto que evidenció a los que ella hubimos de participar la imposibilidad de evitar el combate y la división del trabajo^(*)

4. La igualdad

Notable es la disparidad, entre los primitivos y los modernos liberales, tanto por lo que atañe al planteamiento del asunto, como al modo de abordarlo. Los liberales del siglo XVIII, guiados por las ideas de la Ilustración, apoyándose en un supuesto Derecho Natural cuya existencia, así, alegremente, sin pensarlo dos veces, suponía, demandaban la igualdad para todos, tanto en la esfera política como en la civil, sobre la base de que los hombres éramos todos iguales. Dios nos creó a los humanos muy similares -- argumentaban -- en cuanto a capacidad y talento, dotándose a todos de un alma, de un espíritu; las diferencias, entre unos y otros, eran sólo superficiales, mera consecuencia de la humanas instituciones sociales, evidentemente transitorias. Lo importante del hombre -- el alma, el espíritu -- no era distinto en el rico respecto al pobre, en el noble con respecto al plebeyo o en el blanco con respecto al hombre de color.

Todo eso está muy bien en el plano intelectual; pero lo que sucede es que, verdaderamente, no existe esa

(*) A. H. : Págs. 993-998, *los modernos conflictos*; 1.185- 1.190, *paz y guerra*; 1.198 - 1.201, *la inutilidad de la guerra* (N. del E.)

supuesta igualdad entre los hombres, por el simple hecho de que no nos parecen así nuestras madres. Los humanos, en realidad, somos tremendamente disímiles. Hermanos incluso, se diferencian por sus atributos físicos y mentales. La Naturaleza jamás se repite; nunca produce en serie. Cada uno de nosotros, desde que nacemos, llevamos grabada la impronta de lo individual, de lo único, de lo singular. No son, desde luego, idénticos entre sí los hombres; por eso la aspiración a que todos seamos iguales ante la ley nunca debe buscar amparo en una inexistente igualdad humana.

Pero hay, sin embargo, dos razones que aconsejan no dar tratamiento desigual a nadie ante la ley. Ya hicimos alusión a una de ellas al destacar los inconvenientes sociales que la institución servil encierra. El trabajador libre produce porque sabe que su mayor dedicación será premiada con una mejor remuneración; de ahí que sea socialmente más productivo. La segunda consideración que aboga por la igualdad ante la ley de todos los seres humanos radica en que tal circunstancia favorece el mantenimiento de la paz social. También anteriormente dijimos que, para el bien de las gentes, convenía evitar cualesquiera actos que perturbaban el pacífico y normal desarrollo de la división del trabajo. Esa deseada paz, sin embargo, muy difícil resulta de mantener en una sociedad donde sean dispares los respectivos derechos de las diferentes clases. Quienes desconozcan los ajenos habrán de mantenerse en constante alerta ante la posibilidad de que los discriminados

se coaliguen y rebelen contra los detentadores de la situación preponderante. De ahí que convenga suprimir los privilegios clasistas para evitar conflictos sociales.

Carece, por tanto, de sentido el acusar al liberalismo de ser enemigo de la igualdad, en razón a que propugna la misma *tan sólo* ante la ley. No hay poder terreno que pueda hacer a las gentes realmente iguales entre sí. Somos desiguales y seguiremos siéndolo siempre. Por eso, para justificar la igualdad de los seres humanos bajo el imperio de la ley, tan sólo a objetivas consideraciones utilitarias, como las más arriba consignadas, cabe apelar. El liberalismo aspiró siempre a lo mismo; en este nuestro mundo real no se puede pedir más. Hacer blanco a un negro rebasa la capacidad humana. Pero lo que sí se puede es otorgar al negro idénticos derechos que al blanco, para que pueda ganar lo mismo que éste si produce tanto como él.

Rearguyen, sin embargo, los socialistas que no es suficiente hacer a los hombres iguales ante la ley. Para, de verdad, igualarlos es preciso dar a todos los mismos ingresos. No basta con abolir los privilegios de nacimiento y rango. Hay que rematar la tarea acabando con el más grave de todos los privilegios, el que la propiedad privada otorga a los poseedores. Sólo entonces quedará cumplimentado el programa liberal. Tal argumentación supone que un liberalismo coherente ha de abocar, al final, en el socialismo, en la abolición

de la propiedad privada de los medios de producción.

Pero vamos a ver, más de cerca, qué sea eso del privilegio. El privilegio, en definitiva, se ampara en una disposición de carácter institucional que favorece a determinados individuos o grupos a expensas de los demás, pero beneficia a aquellos en cuyo provecho fue ingeniado. Ciertos señores, bajo el orden feudal, eran jueces por nacimiento; heredaban el cargo y lo transmitían a sus descendientes; no contaban ni la preparación jurídica ni las condiciones personales del sujeto; la función judicial constituía, para ellos, saneada fuente de ingresos. Tales magistraturas eran indudables privilegios.

Ahora bien, sí, como sucede en el estado moderno, los jueces se eligen entre personas poseedoras de los necesarios conocimientos jurídicos y la oportuna experiencia, los correspondientes nombramientos no suponen privilegio alguno en favor de los designados. Se les nombra, no en el deseo de favorecerles personalmente, sino por ser las personas más aconsejables para tal oficio, pues el conocimiento del derecho y la jurisprudencia constituyen requisito indispensable para desempeñar válidamente la judicatura. Para decidir si cierta institución constituye privilegio, no debemos fijarnos tan sólo en si beneficia a éste o a aquél; lo que importa es aclarar si la misma, con independencia de tal circunstancia, favorece o no al bienestar general. El que uno, por

ejemplo, sea el capitán en alta mar y marineros los demás acompañantes, quienes, consecuentemente, a aquél deben obediencia, pudiera interpretarse, como privilegio del que manda. Pero, si el comandante posee la oportuna habilidad y los necesarios conocimientos, que le permiten sortear peligros y tribulaciones, no estamos ante privilegio alguno, pues el jefe está prestando un servicio, que le beneficia a él, pero también a sus dependientes y al público.

Por eso decimos que para saber si determinada disposición constituye particular privilegio, lo que uno debe investigar no es si reporta ventajas a unos u otros; lo importante es asegurarse de si redundan en beneficio de la generalidad de las gentes. Constatado que únicamente la propiedad privada de los medios productivos permite el próspero desarrollo de la sociedad, forzoso es proclamar que los derechos dominicales no constituyen privilegio alguno en favor de sus respectivos titulares; hallándonos ante singular institución social que a todos beneficia y conviene, aun cuando, al propio tiempo, pueda resultar particularmente grata y ventajosa para determinadas personas.

El liberalismo en modo alguno propugna el mantenimiento de la propiedad para beneficiar a los hoy poseedores. La defiende, pero no simplemente por evitar que los derechos dominicales sean negados o menospreciados. Si el liberal llegara al convencimiento de que la supresión de

la propiedad habría de redundar en beneficio del interés general, propugnaría indudablemente la adopción de las correspondientes medidas, sin tener en cuenta para nada el perjuicio infligido a los actuales hacendados. La investigación, sin embargo, hasta ahora, nos dice que el mantenimiento de la propiedad privada es buena y útil para todos. Los más pobres, esos que dicen que nada poseen, viven, en nuestra sociedad, incomparablemente mejor que bajo ninguna otra; cualquier diferente sistema, de los muchos pensables, no puede llegar a producir ni mínima fracción de los bienes que el occidental genera.^(*)

5. *La desigualdad de rentas y patrimonios*

La desigualdad de distribución de la riqueza y la disparidad de los ingresos individuales son los dos hechos más controvertidos y que mayor repulsa engendran. Hay ricos y pobres y ello molesta; lo que conviene, pues, es redistribuir rentas y patrimonios sobre una base igualitaria para todos.

Tan simple solución, sin embargo, ha de ser rechazada de plano por evidentes consideraciones sociales. Resulta, en primer lugar, ineficaz. Son tantos los que, con respecto a los denominados ricos, tienen ingresos

(*) A. H. : Págs. 272-275, 1044-1049, I.2II, *derecho natural, humana igualdad*; 964-965, *privilegios* (N. del E.).

relativamente escasos, que apenas percibirían nada los «pobres» en ese tan deseado reparto. Debe, por otra parte, tenerse siempre presente que el producto anual bruto jamás es cantidad dada y ajena al correspondiente sistema aplicado para conseguirlo. La suma a distribuir es, desde luego, hoy en día, mucho mayor que otrora lo fuera. Pero esa supletoria riqueza no surgió por generación espontánea, ni al amparo de un supuesto automático progreso tecnológico. Esas técnicas nuevas tan admiradas sólo en el entorno económico que nacieron podían aparecer. La espléndida realidad que actualmente contemplamos es fruto del mecanismo productivo que, a lo largo de las dos últimas centurias, hemos aplicado en Occidente. Y tales logros son precisamente consecuencia de la desigualdad de rentas y patrimonios, pues esa desimilitud es el motor que a todos, ricos y pobres, induce a producir lo máximo que en su mano esté y al costo más bajo posible, lo cual permite atender, cada vez mejor, las necesidades de las masas consumidoras. Suprimidos los aludidos estímulos, reduciríase inevitablemente la riqueza total, de modo que, efectuada la tan ansiada redistribución igualitaria, serían aún más miserables esas personas a las que, en la actualidad, denominamos pobres.

La desigualdad, aunque parezca mentira, desempeña otra función de no menor importancia: la de posibilitar el lujo.

Acerca del lujo se han dicho y escrito las mayores sandeces. Una y otra vez hemos visto afirmar que no era justo que unos nadaran en la abundancia mientras otros carecían de lo indispensable. El argumento, a primera vista, parece contener algo de verdad; pero es sólo en apariencia. Porque si demostramos que el consumo suntuario desempeña una función útil en el sistema, desde el punto de vista social, forzosamente habremos de convenir en la invalidez de tales críticas. Y a eso vamos.

No defendemos el lujo, por supuesto, como a veces se hace, sobre la base de que los correspondientes gastos dan de comer a mucha gente. Si no se entregase el rico a sus dispendios —dícese— habría cantidad de pobres que carecerían de ingresos. Eso es puro dislate. Si los poderosos no indujeran al mercado a invertir capital y trabajo en los correspondientes bienes, tales factores de producción dedicaríanse a la obtención de mercancías distintas a esas que algunos tildan de «superfluas».

Parece que lo primero a advertir, al abordar el tema de lo *suntuario*, es que el lujo constituye concepto puramente relativo. Se dice que vive con el lujo y ostentación quien lleva un tren, de vida que contrasta con el de la mayoría de sus contemporáneos. Estamos, pues, fundamentalmente ante un concepto histórico. ¡Cuántas cosas, hoy necesidades, atañe reputáronse suntuarias! Bizantina aristócrata, como es bien sabido, desposó con cierto Dux

veneciano decidiendo, en pleno Medioevo, llevar los alimentos a la boca, no con sus propios dedos, como era lo habitual, sino mediante cierto instrumento de oro antecesor de nuestros actuales tenedores. La conducta fue tachada, en Venecia, de impío lujo, proclamándose por doquier, cuando la interesada cayó gravemente enferma, que la dolencia constituía divinal castigo a su extravagancia. Hace sólo un par de generaciones, en la propia Inglaterra, considerábanse suntuarias las viviendas dotadas de baño; hoy, en cambio, todos los trabajadores gozan de tal comodidad. Los automóviles no ha mucho eran desconocidos y hasta hace poco disponer de uno de ellos implicaba manifiesta ostentación; actualmente, en los EE. UU, no hay quien no tenga su Ford. Así va, actualmente, de manera cómoda y fácil, evolucionando la historia económica. Lo que hoy es lujo mañana será pura necesidad. El progreso nace del boato de unos pocos, para después difundirse entre todos. La demanda de bienes lujosos provoca descubrimientos industriales y estimula la aparición en el mercado de bienes que pronto el común de las gentes disfrutará; es un factor dinámico dentro de la economía. A «suntuarios» gastos debemos las más gratas innovaciones, que tanto han contribuido a elevar el nivel de vida de la población en general.

Desagrádanos, desde luego, la contemplación del rico ocioso que pasa los días divirtiéndose sin ocuparse de nada. Pero lo que pasa es que tan opulento sujeto, sin él proponérselo, desempeña específica función social.

Con su ostentoso proceder abre los ojos a los demás, incitando a los medios industriales a ofrecer a las gentes objetos cada vez mejores. Hubo un tiempo, por ejemplo, en que sólo los ricos podían viajar. Schiller, por citar un caso, jamás llegó a contemplar aquellas montañas suizas que evocara en Guillermo Tell, aunque colindaban con su tierra natal. Un Goethe no pudo conocer ni París ni Viena ni Londres. Se cuentan por miles, en cambio, los turistas que actualmente entrecruzan todas las fronteras y, dentro de poco, serán millones quienes hagan lo mismo^(*).

6. La ética y la propiedad privada

Advertido que, desde un punto de vista social, conviene sean de propiedad privada los medios de producción y, además, que la desigualdad de rentas y patrimonios resulta consecuente con lo anterior, patentizada queda la justificación moral del derecho dominical y del sistema capitalista que en él se basa.

La moral consiste en acatar aquellas normas que la convivencia social exige respetar; cuantos integran la colectividad pueden y deben apoyar y acatar los correspondientes preceptos. No hay principio ético alguno que afecte al individuo aislado. Hará, en cada caso, lo que crea más le convienen sin

(*) A. H.: Págs. 440-442, 1.212-1.227, *desigualdad* (N. del E.).

escrúpulo, pues el actuar a nadie daña. Pero en cuanto el hombre se incorpora a una sociedad, obligado resúltale sopesar las ventajas inmediatas que su actuación pudiera reportarle frente a la conveniencia de mantener y ampliar los lazos sociales. Sólo la mutua cooperación permite la existencia de un orden humano asociativo, saliendo perjudicados todos sus componentes si el mismo deteriora o destruye. De ahí resulta que, cuando aun miembro de la sociedad se le recomienda no realice actos que inmediatamente parece le benefician, pero que van en contra de la supervivencia del ente colectivo, sacrificio alguno, de verdad, se le está pidiendo. Renuncia el interesado, ahora, a una ventaja menor de obtener, después, beneficios notablemente superiores. Todos y cada uno de los componentes de la comunidad hállanse personalmente interesados en la supervivencia de la misma. Por eso quien desecha momentánea ventaja, que evita se ponga en peligro la existencia de la entidad que le sirve de amparo, no sacrifica nada; al revés, por un beneficio menor, va a conseguir otro mucho mayor.

El aseverar que el interés social debe prevalecer sobre el individual, pues, por tal vía, la mayoría sale beneficiada, ha dado origen a graves malentendidos. Hay quienes piensan que, por el simple hecho del sacrificio, por la mera renuncia a la inmediata gratificación, lo conseguido tiene valor ético en sí. Pero no es eso; el atemperar la conducta humana a las normas que la convivencia social exige no debe alabarse en razón al

renunciamiento que supone, sino por el resultado así conseguido. El sacrificio es éticamente pausable y merece ser ensalzado tan sólo si sirve a un objetivo moral. Hay, por ejemplo, diferencia abismal entre quien arriesga vida y patrimonio por una buena causa y quien se inmola sin beneficio para nadie.

Cuanto ampara y vigoriza la cooperación social es de condición moral; mientras que cuanto en detrimento de ella va, debe estimarse inmoral. Por eso, comprobada la utilidad social de específicas instituciones, resulta absurdo decir que las mismas contradicen los principios éticos. Es posible que, con respecto a alguna de dichas instituciones, haya opiniones contradictorias en cuanto a su utilidad social. Pero, una vez analizada, discutida y dilucida la cuestión, carece de sentido seguir diciendo, por esotéricas razones, que aquélla debe ser condenada desde el punto de vista moral^(*).

7. Estado y gobierno

Lo fundamental es advertir que conviene a las gentes, de toda condición, respetar las normas éticas que permiten mantener la cooperación social. El acatamiento de tales leyes morales, como tantas veces se ha dicho, supone renunciar a determinadas ventajas inmediatas, que son ampliamente compensadas por otras

(*) A. H.: Págs. 157-159, 134-459, 1.049-1.057, *moralidad* (N del E.).

ganancias posteriores. Pero, para llegar a comprender lo anterior, preciso es percatarse de la mecánica de los correspondientes procesos sociales, lo cual requiere cierto esfuerzo intelectual. Hay, desde luego, quienes son incapaces de discernir el planteamiento; otros lo entienden, pero carecen de la fuerza de voluntad necesaria para ordenar convenientemente su conducta. Estamos ante un caso similar al de quienes no consiguen ajustarse a las reglas médicas o higiénicas que su propia supervivencia exige aceptar. Puede uno, desde luego, convertirse en drogadicto o entregarse a otras malsanas disipaciones, pero esto sucede porque el interesado, o bien desconoce las consecuencias que su viciosa conducta comporta, o reputa éstas menos desagradables que la renuncia al correspondiente placer. O carece, en otro caso, de la necesaria energía psíquica para ajustarse a lo que la razón le indica. Hay, a no dudar, quienes opinan que el gobierno debe recurrir a la fuerza y la coacción al objeto de impedir que las gentes se autodestruyan, imponiéndoles las oportunas sanciones con miras a que no pongan en peligro la propia salud y vida. Los drogadictos, por ejemplo, deben ser obligados dícese a abandonar sus depravadas prácticas, en bien de ellos mismos.

Pero no es éste el tema que ahora nos ocupa; más adelante examinaremos si las coercitivas medidas propuestas pueden o no alcanzar la finalidad perseguida. Lo que deseamos aquí indagar es si conviene coactivamente obligar a aquellos cuyo

proceder pone en peligro la supervivencia del vínculo social a rectificar la correspondiente conducta. El alcohólico o drogadicto sólo a sí mismo se daña. Quienes vulneran las normas éticas que condicionan la vida social, en cambio, además de autoperjudicarse, hacen grave mal al resto de sus semejantes. Si quienes sólo aspiran a que prevalezca vida apacible y fecunda para todos y consecuentemente acomodan su conducta al logro de tal finalidad, renunciaran al empleo de la fuerza frente a quienes no quieren sino destruir la cooperación social, la vida en común devendría imposible. Lo malo es que un número reducido de seres antisociales, esos que son incapaces de practicar los circunstanciales sacrificios exigidos por la coexistencia humana, pueden destruir la sociedad. Si tales gentes no son severamente sancionadas, la vida social, desgracia, resulta impensable.

Lo que denominamos Estado no es, a fin de cuentas, más que el aparato de coerción que obliga a las gentes a atenerse a las reglas de la vida comunitaria; Derecho, y Gobierno el conjunto de personas y entidades encargadas de manejar el correspondiente organismo de coacción.

Hay, desde luego, quienes creen posible prescindir de la fuerza en la vida comunitaria, postulando regímenes amparados en la meramente voluntaria observancia de la ley. Los anarquistas reputan el estado, el derecho y el gobierno instituciones que serán innecesarias tan pronto como se

consiga montar un sistema social que éste dicen al servicio de la comunidad y no sólo al de unos pocos privilegiados. Si es preciso, hoy, recurrir a la fuerza y la coacción, ello se debe exclusivamente a que la organización social está basada en la propiedad de los medios de producción. Las gentes, en cuanto los derechos dominicales sean abolidos, observarán espontáneamente las reglas de la cooperación social.

El error básico de tal planteamiento parece quedó evidenciado anteriormente al aludir a la conveniencia social de la propiedad privada de los medios de producción. Pero, aun prescindiendo de lo dicho, el pensamiento anarquista carece de sustentación, como vamos a ver. No niega el anarquista, desde luego, que la cooperación humana, en una sociedad basada en la división del trabajo, implica la observancia de ciertas normas de conducta, a veces ingratas, puesto que imponen sacrificios, circunstanciales, desde luego. Se equivoca, en cambio, al suponer que todas las gentes, sin excepción, se mostrarán propicias a observar *voluntariamente* las correspondientes reglas. Hay, a no dudar, enfermos del aparato digestivo que, en modo alguno, ignoran las graves y dolorosas consecuencias que la ingestión de ciertos alimentos fatalmente han de ocasionarles y que, no obstante, niéganse a prescindir del delicioso ágape. ¿Cómo, ante la anterior realidad pregúntase uno, siendo mucho más difíciles de percibir las consecuencias de las actuaciones sociales, podrá el individuo malicioso acomodarse a las

imprescindibles normas de actuación que el mantenimiento de la comunidad exige? ¿Cabe pensar, acaso, que las gentes, en la sociedad anarquista, van a tener mayor capacidad de previsión y de autocontrol que aquel supuesto glotón? ¿Puede excluirse la posibilidad que, por desidia, alguien arroje una cerilla y provoque un incendio, o que por ira, celos o sentimientos de venganza, dañe al prójimo? Lo que pasa es que el anarquismo prefiere desconocer la auténtica naturaleza humana. Su mito tan sólo sería practicable entre ángeles y santos.

El liberalismo en nada se parece al anarquismo, ni, desde luego, comulga con los principios. Sin un aparato de compulsión, evidentemente, peligraría la convivencia social, la amenaza de la fuerza, por desgracia, ha de gravitar constantemente sobre quienes pretenden alterar la cooperación pacífica de los seres humanos. El edificio social, en otro caso, queda a merced de cualquiera. Tiene que haber una institución investida de poder suficiente para controlar la vida, la salud, la libertad y la propiedad de los demás, pugnando contra la propia existencia de la convivencia social.

Tal es la precisa misión que el liberalismo asigna al estado: salvaguardar la propiedad, la libertad y la convivencia pacífica.

Fernando Lassalle, el célebre socialista germano, pretendió ridiculizar al estado liberal, calificándolo de mero

«vigilante nocturno». Lo que no comprendemos es por qué tal administración «vigilante nocturna» deba estimularse más grotesca o de peor presentación que el estado dirigista que fabrica salchichas y botones y edita periódicos. Lassalle, con su ironía, quería burlarse del liberalismo, buscando amparo en la filosofía hegeliana, a la sazón imperante en Alemania, que había convertido a la monarquía prusiana y a todos sus funcionarios en entes cuasidivinos. Donde, a pies juntillas, se admitía con Hegel, que el estado era «sustancia moral y autoconsciente» «universal en sí mismo», «voluntad racionalizada», no cabía peor acusación contra el liberalismo que el decir pretendía reducir la excelsa administración pública a mera «vigilante nocturna».

De ahí surgió el asegurar que los liberales eran hostiles al estado. Pero no es uno enemigo del gobierno simplemente por demostrar que, desde un punto de vista social, parece inconveniente que controle los ferrocarriles, los hoteles o las minas, por lo mismo que no es uno hostil para con el ácido sulfúrico al asegurar que ni conviene beberlo ni lavarse las manos con él.

Inexacto, desde luego, resulta decir que el liberalismo, por principio, es contrario a la actividad del estado, oponiéndose a toda decisión económica que éste pueda adoptar. La posición liberal no puede ser más clara. Reclama la propiedad privada de los medios de producción; jamás desde luego,

recomienda la colectivización de los mismos. He ahí el límite, la frontera, que el liberal traza a la actuación estatal: el respeto al derecho dominical privado.

Dicen los socialistas que la postura de los liberales es inconsciente, pues, si permiten la intervención estatal, ¿por qué la limitan a la custodia de la propiedad? En cambio, si lo que desean es un estado enteramente neutral, ¿por qué reclaman su presencia cuando se trata de proteger al propietario individual?

El reproche pudiera admitirse si fuera cierto que el liberalismo, una vez asegurado el respeto al derecho de propiedad, siguiera prohibiendo al estado actuar. Nada de eso. El liberal a lo que se opone es a toda intervención que vaya contra el derecho de propiedad, pidiendo que nadie lo perturbe. Simplemente por considerarlo el más fecundo instrumento, hasta ahora conocido, para estructurar mejor la sociedad humana^(*).

8.- *La democracia*

El liberalismo, según hemos visto, jamás pone en duda la necesaria existencia de un cierto y preciso aparato estatal, legal y administrativo. No cabe asimilarlo al anarquismo. El estado es necesario y conviene asuma importantes tareas: no sólo debe

(*) A. H.: Págs. 237-238, 490, I, 048, *orden público, anarquismo* (N. del E.).

preocuparse por la propiedad, sino también por la paz interna y externa, sin la que los beneficios del mercado libre jamás podría llegar a aflorar.

Lo consignado resume bien las funciones que al estado el liberal atribuye. Debe, desde luego, ser firme baluarte de la propiedad privada, habiendo, por tal motivo, de hallarse siempre convenientemente armado para así poder evitar que la vida ciudadana se vea perturbada por guerras, revoluciones y subversiones que impidan a las gentes colaborar armónicamente.

Hay todavía quienes, hechizados por mitos preliberales, nimban de extravagante nobleza y dignidad a aquellos que manejan la pública administración. Hasta hace poco y, en verdad, incluso ahora, en Alemania, por ejemplo, el funcionario público que iba paulatinamente ascendiendo en su escalafón, era de las personas más respetables. Un jefe de negociado o un teniente de infantería, sin ir más lejos, gozaba de mayor prestigio que el hombre de negocios o el abogado, pongamos por caso, encanecidos por una vida entera de trabajo honesto y eficaz. Escritores, profesores y artistas cuya fama y gloria rebasaran las fronteras germanas, sólo gozaron, en su propia tierra, de la consideración derivada del rango, muchas veces bastante modesto, que ocupaban en la correspondiente jerarquía administrativa.

No hay razón alguna que justifique esa germánica sobrevaloración de quienes ejercen públicas funciones. Se trata, más bien, de ancestrales atavismos, vestigios de aquel terror que otrora embargaba al pobre burgués ante a aparición del rey rodeado de sus bizarros caballeros, gentes que, en un santiamén, podían expoliarle de todo lo suyo. No es ni más honorable ni más distinguida la actividad de quien se pasa la vida en un organismo burocrático, hojeando expedientes, que la de quien, por ejemplo, en otra oficina, diseña proyectos industriales. No tenemos nada personal contra el honrado inspector de tributos; pero la verdad es que su función en modo alguno es más valiosa que la de los empresarios que, a diario, se esfuerzan en producir los bienes y servicios reclamados por las masas, parte de cuyas rentas, además, a través de impuestos y gabelas, será destinada precisamente al pago de la nómina de los funcionarios.

La oposición a ese ideario que concede particular dignidad y categoría a quien ejerce funciones estatales constituye la base de otra pseudodemocrática teoría del estado. Envilece al hombre —dice tal modo de pensar el ser gobernado por otro semejante. La democracia ideal exige que el pueblo entero directamente intervenga y resuelva. Tal sistema nunca ha podido ser puesto en práctica, ni seguramente lo será, aun tratándose de mínimas sociedades políticas. Hay, desde luego, quienes afirman que el pensamiento fue efectivamente plasmado en las ciudades-estado de la antigua Grecia, así como en algunos

cantones suizos. Pero esto no es cierto. En Grecia, sólo una parte de la población, los ciudadanos libres, intervenían en la cosa pública; a los metecos y a los esclavos nadie les consultaba nada. En los cantones suizos, por democracia directa sólo escasos temas, de carácter estrictamente local, se resuelven; todos los demás asuntos, los importantes, los decide el gobierno de Berna, lo que, en modo alguno, puede calificarse de democracia *directa*.

A nadie debe humillarle ser gobernado, en materia política, por otros. La pública administración, el correcto cumplimiento de ordenanzas y reglamentos, también exige la especialización, es decir, la labor del funcionario debidamente preparado. Ni siquiera en el ámbito administrativo deja de regir el principio de la división del trabajo. No se puede ser, a la vez, ingeniero y policía. El que yo no pertenezca, por haberlo así decidido, a los cuerpos de seguridad pública, en modo alguno menoscaba mi dignidad, mi bienestar, ni mi libertad. No es antidemocrático el que unos proporcionen protección al conjunto, mientras, mientras otros fabrican calzado para la sociedad. Contando con un régimen democrático, el liberalismo no se opone a la actuación de políticos y funcionarios profesionales. La democracia liberal es cosa distinta de eso que visionarios románticos, con indudablemente excesiva verbosidad, quieren, a título de democracia directa, presentarlos.

Los gobernantes, que siempre son muchos menos que gobernados —lo mismo que los usuarios de calzado superan ampliamente en número a los fabricantes de zapatos— continúan en el poder sólo mientras las masas les acaten y no quieran cambiar el régimen político imperante. Esa mayoría puede ser que piense que el existente gobierno es un mal menor o, incluso, un mal inevitable; pero, en cualquier caso, si tal administración se mantiene, es porque las gentes entienden que peor aún sería el derribarla. Por el contrario, hállese contados los días de todo sistema político tan pronto como la mayoría llega al convencimiento de que conviene cambiar el régimen imperante. La fuerza mayoritaria prevalece siempre sobre la minoría que forman los simpatizantes de la situación existente. Gobierno alguno puede perdurar, a la larga, si no se halla respaldado por la opinión pública, si las gentes dejan pensar, por las razones que sean, que el régimen, de momento al menos, es el que más conviene. La fuerza gubernamental consigue sujetar y dominar a los disidentes sólo mientras éstos constituyen minoría; en cuanto las gentes en masa se soliviantan, el régimen sucumbe.

La subversión, la revolución, la guerra civil fueron los medios desde siempre empleados por los grupos mayoritarios para amoldar los regímenes no democráticos a sus deseos. El liberalismo, apelando a la democracia, procura evitar haya de recurrirse, para efectuar los correspondientes cambios, a esas soluciones que tan costosas resultan desde un punto de vista social. No

puede haber progreso económico si, una y otra vez, la violenta contienda interrumpe el pacífico desarrollo de la actividad cotidiana. La moderna Gran Bretaña, por ejemplo, de reproducirse la guerra de las Dos Rosas, quedaría pronto sumida en la más profunda miseria. Nunca hubiérase conseguido el alto nivel de vida actual de no haberse hallado forma de evitar el permanente conflicto interno. Esa guerra fratricida que fue la Revolución francesa ocasionó la muerte de incontables seres humanos y provocó pérdidas patrimoniales de enorme importancia. Nuestra actual vida económica no puede soportar tales convulsiones. No llegan las gentes a representarse las penalidades que, en el caso de revolucionaria subversión, las modernas metrópolis experimentarían no sólo por la falta de víveres, carbón, energía, agua y gas, sino por el justificado temor que todo potencial fabricante sentiría de nuevas perturbaciones volvieran a paralizar la vida social.

Es aquí, en esta situación límite, donde nos percatamos de la razón que justifica el gobierno democrático. La democracia es el único mecanismo político que, sin recurrir a la violencia, permite acomodar el régimen existente a lo que la mayoría desea. Quienes, en un estado democrático, ocupan el poder, en cuanto van en contra de las prestaciones de la mayoría, no tienen más remedio que abandonar el gobierno, dando paso a otros más conocedores de la voluntad del pueblo. Prodúcese tal cambio, mediante consultas electorales y decisiones parlamentarias, de modo suave, sin

fricciones, sin violencias y, sobre todo, sin efusión de sangre^(*).

9.- *La crítica de la doctrina de la fuerza*

Aseguraban, en el siglo XVIII, los partidarios de la democracia que depravados, necios y deshonestos eran los monarcas reinantes y los ministros por ellos designados. El pueblo, todo lo contrario: bondadoso, puro y noble, adornado siempre de inteligencia suficiente como para saber, no sólo lo que a la mayoría convenía, sino como para, además, discernir cuáles disposiciones en tal sentido procedía adoptar. Tal ideario resulta no menos disparatado que aquel que inspiraba a nobles y cortesanos cuando, aduladores, atribuían a sus príncipes y reyes las más altas y mejores virtudes. El pueblo es, en definitiva, la suma de los ciudadanos; si muchos de éstos ni son magnánimos ni, incluso, inteligentes, el conjunto tampoco puede serlo.

Habíanse lanzado los occidentales con tanta ilusión en brazos de la democracia, que el natural desencanto no tardó en manifestarse. Los nuevos gobernantes democráticos, pronto se comprobó, incidían en faltas no menores que las que los monarcas y aristócratas ya periclitados cometían. Al comparar los políticos por público sufragio designados con aquellos que

(*) A. H. : Págs. 129 (nota), 292-300, 438 (nota), 949 (nota), *democracia* (N. del E.).

reyes y emprendedores nombraban, las gentes pronto comenzaron a pensar que no era sino los *mismos perros con distintos collares*. Hablan los franceses de la posibilidad de «tuer par le ridicule», y eso es lo que la demócratas hicieron con la democracia. Los gerentes del *ancien régime*, al menos formalmente, tenían cierta dignidad, cierta elegancia. Los que les sustituyeron ni siquiera eso poseían. En Alemania y Australia, concretamente, nada ha hecho tanto daño a la democracia como la ridícula arrogancia y vanidad de los líderes social-demócratas que tras el colapso imperial, apoderáronse de todos los cargos importantes.

La democracia tropezó, doquier se impuso, desde muy pronto, con una corriente antidemocrática, que tenazmente la combatía. Permitir el gobierno de la mayoría decíase carece de sentido. Los mejores son quienes deben gobernar, aunque constituyan minoría. Tal idea ha venido engrosando continuamente las filas antidemocráticas. Cuando más despreciables resultaban los políticos democráticamente elegidos, mayor era el número de los enemigos del sistema.

Las tesis antidemocráticas adolecen, sin embargo, de graves fallos. ¿Quiénes son esos supuestos hombres mejores? La república polaca, por ejemplo, designó presidente a un pianista, por considerarle el polaco más notable. Pero, ¿acaso las eximias virtudes musicales, desde luego, cuando hablan del «mejor» se refieren a quien

con mayor acierto sepa gobernar, independientemente de que sepa o no sepa de música. Sin embargo, el problema crucial —quién sea el «mejor»— queda siempre sin resolver. ¿Era mejor Disraeli o Gladstone? Para los *tories* aquél, para los *Whigs* éste. Y ¿cómo solventar la duda, como zanjar la cuestión, más que apelando a la opinión mayoritaria?, pregúntase el demócrata,

Hay muchos, desde los viejos aristócratas y monárquicos hasta los más actuales sindicalistas, socialistas y bolcheviques, que salvan ese gordiano nudo recurriendo a la fuerza. Todos estos antidemócratas proclaman que la minoría «buena» debe conquistar el poder por la violencia, imponiendo a la mayoría su criterio. La valía moral de la minoría correspondiente, entienden, queda patentizada por el simple hecho de haber demostrado mayor coraje e ímpetu que sus oponentes en la conquista del estado. Porque son más arrojados y valientes, porque saben imponer su voluntad, deben ser tenidos por mejores, correspondiéndoles justificadamente los puestos de mando. Tal es la filosofía de la *Action Française* y del sindicalismo, de Ludendorff y Hitler, de Lenin y Trotsky.

Muchos argumentos, en favor y en contra de cada una de las anteriores ideologías, son, desde luego, esgrimidos por sus respectivos partidarios y oponentes. Pero el hecho es que nunca llegan a un acuerdo. No vamos aquí a entrar en discusión, pues no terminaríamos nunca. Limitémonos a ponderar el único razonamiento en favor

de la democracia que parece válido y definitivo. La moderna sociedad, basada en dicha institución, no puede substituir si no hay paz entre los hombres. Habríamos, en otro caso, de retroceder hacia épocas ancestrales, y cada cámara o, incluso, cada aldea, tenía que estructurarse en núcleo autosuficiente. Ello significaría una minoración tan enorme de la producción que solo una mínima parte de la actual población terráquea podría sobrevivir. Los idearios antidemocráticos forzosamente tienen que abocar en sistemas productivos del tipo que conocieron la Antigüedad y el Medioevo. Hallábanse fortificadas, a la sazón, no sólo las ciudades, sino también las miserables aldehuelas y hasta las casas particulares, ante la posibilidad de un ataque, procurando siempre abastecerse por sus propios medios, sin depender para nada del exterior.

El demócrata, como su contraopinante, cree que son *los mejores*, desde luego, quienes deben gobernar. Piensa, sin embargo, que, para la sociedad, más vale que quienes pretendan empuñar las riendas del poder convengan, con argumentos, a sus conciudadanos, en vez de recurrir a la acción violenta. A nadie le es lícito quejarse de no haber conseguido persuadir a los votantes de la bondad de lo que él predica, pues la culpa es exclusivamente suya.

En ocasiones parece, desde luego, que hay razones poderosas para insurgir contra las fórmulas democráticas que la filosofía liberal

recomienda. Cuando la gente más sensata, por ejemplo, advierte que el país o el mundo entero está abocado al desastre, sin que los más se percaten del peligro, ¿no sería, acaso, mejor olvidarse de lo que opina la masa y, tirando por derecho, salvar a todos del cataclismo inminente, sin preocuparse de los medios? Implantar, en otras palabras, una dictadura de *élite*, que coactivamente defiende el bienestar común. Pero, ni aun en estos casos, la fuerza, por sí sola, basta. La dictadura en ningún caso puede sobrevivir si no logra convencer a la mayoría de que el sistema social que preconiza es el mejor o, siquiera, al menos malo. Ahora bien, de tal caso darse, innecesario es apelar a las fórmulas coactivas.

La historia ofrece numerosos y aleccionadores ejemplos demostrativos de que, a la larga, ni la más inhumana política represiva basta para mantener al gobernante en el poder. Veamos un caso reciente: los bolcheviques, al llegar al poder, no eran más que reducida minoría; el programa marxista no atraía a las masas; el campesinado, que constituye más de la mitad de la población rusa, miraba con gran recelo el programa de colectivizar las tierras; lo que los trabajadores del campo de verdad querían era el reparto de las antiguas grandes fincas señoriales entre los «hacendados míseros» como los comunistas denominaban a estas gentes. Y al final eso es lo que se hizo. Lenin y Trotsky, para mantenerse en el poder, aceptaron la idea de la distribución agraria, la incorporación agraria, la incorporación a su programa y la impusieron a fondo, pensando

acertadamente que por tal vía se atraían al campesinado, con el que habían de contar para poder resistir los ataques internos y externos que por doquier les cercaban. La gran masa del pueblo, desde ese momento, aceptó a los bolcheviques. Los gobernantes soviéticos estaban ante un verdadero dilema: a abandonar el gobierno o variar su originario programa teórico; optaron por esto último y permanecieron en el poder; en cuanto repartieron la tierra dejaron de contrariar la voluntad mayoritaria. Los bolcheviques, minoría indudablemente, pero disciplinada y bien dirigida, conquistó el estado por la fuerza; poco, sin embargo, hubiera durado su gobierno, como sucede a toda minoría, de ampararse exclusivamente en la violencia. Los blancos fracasaron en la guerra civil porque la masa del pueblo ruso ya les era hostil. Pero, aun de haber triunfado, hubieran tenido que respetar el reparto agrario, sin la menor posibilidad de devolver las tierras a sus antiguos dueños.

Un régimen estable sólo puede asentarse en el consenso de los gobernados. Quienquiera pretenda gobernar con arreglo a ciertos principios propios, invariablemente ha de transmitir a los más tales criterios y convencerlos de la bondad de los mismos. Imposible resulta, definitivamente, imponer a las gentes, por la fuerza, un régimen que detesten. Cuantos consiguieron triunfar apelando a la violencia, al final lo pasaron mal. Las luchas y tribulaciones que después se producen resultan más dañosas para el bienestar general que cuantos disparates puede cometer

cualquier gobierno respaldado por la opinión pública. No cabe hacer felices a los hombres contra su voluntad (*)

10. *En torno al fascismo*

El liberalismo, como decíamos, no fue nunca íntegramente aplicado en parte alguna del globo. Las bases fundamentales del ideario, sin embargo, si fueron conocidas y parcialmente seguidas en amplias zonas geográficas, a lo largo del pasado siglo. Una buena porción de los asertos liberales, hasta 1914, era aceptada tácitamente incluso por sus más tenaces oponentes. El despotismo zarista, en la misma Rusia, país siempre esencialmente antiliberal, cuando perseguía y encarcelaba a disidentes y oponentes, procuraba disimular las cosas, por respeto a la reacción intelectual. Los propios partidos belicistas de Occidente, aun ya declarada la guerra mundial, «guardaban las formas» en su gran pugna con la oposición interior.

Esas últimas concesiones al liberalismo desaparecieron cuando, concluido ya el gran conflicto, accedieron al poder los socialdemócratas marxistas, convencidos como estaban de que la era liberal-capitalista había concluido para siempre. La tercera internacional justifica cualesquiera medios que

(*) A. H.: Págs. 128-129, 238-239, 243, 293-294, 298-300, *mayorías y minorías, gobierno mayoritario, capacidad intelectual de la mayoría o la minoría*. (N. del E.).

puedan, en su opinión, contribuir a la consecución de los fines perseguidos. - Quien no comulgue íntegramente con la línea del partido, merece la muerte; amenaza que, desde luego, no deja de hacerse efectiva, sin respetar ni edad ni sexo, en que aquellas zonas marxistas pueden libremente operar.

Esa mentalidad de aniquilar al disidente, recurriendo incluso al asesinato, ha dado lugar al nacimiento de amplios movimientos de oposición. Se les ha abierto, de pronto, los ojos a los detractores antimarxistas del liberalismo. Porque éstos, hasta hace poco, admitían que, incluso en la pugna política, por agria que ésta fuera y por odioso que el contrario resultara, existían ciertas reglas que no debían ser transgredidas; nadie, por ejemplo, podía nunca recurrir al homicidio para imponer sus propias ideas. Por eso, mal que bien, respetaban los medios de expresión, escritos y orales, de la oposición.

Pero, de pronto, advirtieron, sobresaltados, que habían surgido unas gentes que hacían mofa de todo lo anterior, hallándose dispuestas a emplear cualesquiera artes para triunfar. Los militaristas y nacionalistas enemigos de la tercera internacional volvieron, entonces, a culpar de todo a los liberales, quienes, por lo visto, habíanles timado, pues, cuando todavía era tiempo, cuando ellos fácilmente podían haber aniquilado a los revolucionarios, el prevalente ambiente liberal detuvo su acción en otro caso, poco les hubiera costado, con tan poco unas escasas

mueres, destruir la revolución, casi antes de nacer. Las ideas revolucionarias florecieron a causa de la tolerancia de sus oponentes, cuya voluntad fue debilitada por el liberalismo; se ha tenido consideraciones excesivas, como la posterior historia bien ha demostrado. Ninguna de las múltiples victorias conseguidas por el marxismo desde 1917 habría fructificado si, en su momento, hubieran las personas de orden aplastado sin piedad a los agentes comunistas. Militaristas y nacionalistas hállanse, desde luego, convencidos de que, cuando se trata de luchar y de pegar tiros, ellos son los mejores combatientes y los tiradores más certeros.

La idea fundamental de los aludidos movimientos, que cabe designar en términos generales como *fascistas*, que de acuerdo con el nombre del correspondiente partido italiano, el mayor y más disciplinado, supone recurrir, en la lucha contra el socialismo, a los métodos despiadados y sin escrúpulos que el mismo emplea. Procura éste, desde luego, eliminar a los desidentes y sus ideologías, cualesquiera que sean, con la frialdad y dedicación del biólogo cuando hace lo posible por destruir microbios y bacilos letales. Los pactos pueden ser incumplidos; la mentira y la calumnia, el crimen, todo es bueno y aceptable si contribuye al triunfo. Los fascistas, en principio al menos, profesan idéntico ideario. Si no han llegado todavía a los extremos de los bolcheviques; si, de momento, aún respetan ciertas ideas y principios liberales es porque viven en naciones con dos mil años de

civilización occidental, herencia ésta que, de golpe, difícil resulta echarla por la ventana; en cambio, los rusos, esas hordas bárbaras que pululan a uno y otro lado de los uralés, tomaban contacto con los pueblos civilizados sólo cuando, como merodeantes pobladores de bosques y estepas, atacaban a sus vecinos en busca de botín. Los fascistas, por eso, jamás conseguirán librarse, en el mismo grado que los bolcheviques, de las ideas liberales. Los recientes desmanes y asesinatos de los *soviets* han hecho que alemanes e italianos olvidaran los tradicionales frenos de la justicia y la moralidad, lanzándose por el camino del sangriento contraataque. Los actos de los fascistas reflejas, provocadas por la indignación que lo efectuado por los marxistas en todas partes desatara. Pasado el inicial momento de lo que seguramente se acentuará con el paso del tiempo.

Tal moderación no es sino consecuencia del hecho de que las tradicionales enseñanzas del liberalismo siguen inconscientemente influyendo incluso a los fascistas. Pero el ideario liberal, por desgracia, va eclipsándose, a una velocidad ayer impensable, como lo demuestra la tendencia fascistoide de toda la derecha europea. Hay quienes apoyan a los fascistas, pese a su programa intervencionista, por cuanto piensan que se detendrán a medio camino, sin alcanzar nunca los extremos destrucionistas, carentes de sentido, de los archienemigos comparado con el bolchevismo, un mal menor, no obstante percatarse del perjuicio social que la política económica fascista ha de provocar. Pero la verdad es que, en el fondo, lo que atrae a los seguidores,

declarados y encubiertos, del fascio es su voluntad firme de recurrir a la violencia, espíritu del que, por lo visto, los liberales carecen.

Pensamiento incorrecto. No cabe contrarrestar el asalto más que contraatacarlo con no menor energía. Frente a las armas comunistas, todavía más poderosas debemos utilizar. Ante el asesino, indigna es la capitulación. De todo esto nunca dudó el liberal. Y, sin embargo, sí hay algo que le separa del fascista. Los dos coinciden en la necesidad de recurrir a la fuerza en caso de agresión. Pero, a partir de ahí decienten. El fascista atribuye valor decisivo a la fuerza. Piensa __y es su idea cardinal__ que la fe inquebrantable y el no reparar en los medios, dan el triunfo. Está bien; pero ¿qué sucede si el oponente recurre a las mismas armas, hallándose no menos convencido del propio éxito final? Abocamos, entonces, dadas tales circunstancias, siempre sería quien con mayor número de seguidores cuente. La minoría __aun cuando en sus filas militen los hombres de mayor capacidad y valor__ no puede, a la larga, prevalecer sobre la mayoría. y por eso se plantea siempre la misma cuestión: cómo conseguir la mayoría para el partido propio. Estamos en terreno puramente intelectual. La victoria se consigue apelando a la inteligencia, nunca por la mera fuerza. Constituye, desde luego, método poco aconsejable, para conquistar adeptos, el pretender pura y simplemente aniquilar a la oposición. El recurrir a la fuerza bruta, es decir, a aquella violencia que no se halla respaldada por argumentos con los que la opinión pública comulgue, no

hace más que aumentar los adeptos del contrario, en definitiva. El pensamiento, las ideas, buenas o malas, vencen siempre al puro salvajismo material.

El fascismo atrae a gentes horrorizadas por las infamias comunistas. Lo malo es que, a medida que se vayan borrando del recuerdo los crímenes bolcheviques, el socialismo volverá a ejercer su influjo sobre las masas cada vez en mayor grado. El fascismo combate al marxismo prohibiendo la difusión del ideario y aniquilando a quienes lo propagan. Pero eso es inefectivo; si, de verdad, en tal pugna, se quiere vencer, no hay más remedio que recurrir al mundo de las ideas; y, en tal terreno __notémoslo bien__ sólo hay una filosofía que pueda eficazmente desarticular el pensamiento marxista: la teoría del liberalismo.

Se ha dicho una y otra vez que nada realza más a una doctrina que el contar con mártires entre sus filas. El aserto sólo parcialmente es exacto. Lo que refuerza la postura de las facciones perseguidas no son víctimas, sino el que éstas sucumbirán por razones que, a la sazón, carecían de respaldo intelectual. La represión constituye patente confesión de incapacidad para apelar a armas mejores; y decimos mejores por ser las únicas que, al final, se imponen. He ahí el vicio íntimo del fascismo, lo que acabará por destruirlo. El actual triunfo fascista en ciertos países es tan sólo un episodio, un episodio más de la larga lucha en torno al derecho de propiedad. Hay una posible próxima etapa en dicho combate: la implantación

del comunismo. Pero será pura pugna ideológica, nunca agrio conflicto armado, la que dará al final la victoria, en esta dramática contienda, a uno u otro bando. Forman los hombres belicosas facciones impulsados por ideas, ideas que les inducen a empuñar las armas y a emplearlas. Y es ese peso intelectual, no los mortíferos instrumentos, lo que, al final, desnivela la balanza en favor de uno de los contendientes.

Esto, por lo que atañe a la política interior fascista. En cuanto a la exterior, siendo así que hallase basada en el recurso a la fuerza, es indudable que el sistema forzosamente ha de provocar tremendos conflictos internacionales, que pudieran, incluso, acabar con nuestra civilización. Para mantener y, aún más, para elevar el nivel de vida, la paz internacional constituye condición insoslayable. Pero lo grave es que nunca podrán los países pacíficamente convivir si se dejan dominar por el pensamiento de que sólo el combate armado garantiza su propia supervivencia.

Admitamos que los directores fascistas rebosan de buenas intenciones y que su acceso al poder ha salvado, de momento, la civilización europea. La historia no les regateará tales méritos. Pero el fascismo, al final, no prevalecerá. Es tan sólo una pobre solución de emergencia y gravemente

se engañan quienes de otra suerte piensan (*)

11. *Los límites de la actuación estatal*

La acción gubernamental, en opinión del liberal, debe constreñirse a proteger la vida, la salud, la libertad y la propiedad privada individual contra todo asalto. Cuanto, además, haga el aparato estatal resulta nocivo desde un punto de vista social. Peor aún sería, desde luego, un estado que, por tanto querer abarcar, dejara amparar la propiedad privada, la libertad, la salud y la vida de los ciudadanos.

Pero el poder, como Jacobo Burckhardt decía, es malo *per se*, ejérsalo quien lo ejerza. Corrompe a quien lo maneja, induciendo al abuso. Lo dicho alude no sólo a los antiguos soberanos absolutos y a sus *camarillas*, sino también a esas masas a las que el sistema democrático encomienda el gobierno, mayorías que igualmente incurren en manifiestos excesos.

La fabricación y la venta de bebidas espirituosas hállase prohibida en los EE. UU. Otros países no han ido tan lejos, pero prácticamente por doquier está restringida, de una u otra forma, la venta de opio, la cocaína y similares drogas. Construye creencia harta generalizada que el gobierno y los

(*) A. H.: Págs. 292-296, *poderío*; I:178-180, *fascismo* (N. del E.)

cuerpos legisladores deben proteger al individuo del daño que él mismo voluntariamente quiera inferirse. Piensan así personas a quienes desagrada indudablemente el intervencionismo estatal, pero que, sin embargo, no dudan en proclamar que sólo un «trasnochado doctrinarismo» puede oponerse a las aludidas restricciones en la libertad individual. Los oponentes del liberalismo, aprovechando esa general aceptación, en estas materias, de la intervención del estado argumentan que, si todo el mundo admite la conveniencia de las aludidas prohibiciones administrativas, es sencillamente porque la libertad completa no es posible, debiendo al estado, guardián del bien común, intervenir, hasta cierto punto, en la vida de las gentes. Ese estado, celoso del bienestar de todos, conviene tome cartas en la vida económica. El problema, en tales términos planteado, ya no consiste más que en determinar el grado y la extensión de tal interferencia estatal.

Reconoce, desde luego, el liberal que el uso de las aludidas drogas es nocivo y renunciamos a discutir aquí el tema de si el alcohol sólo en dosis abusivas resulta dañoso. Lo que no hay duda es que el alcoholismo y la drogadicción constituyen mortales enemigos del hombre, robándole capacidad de trabajo e impidiéndole disfrutar de muchos sanos placeres que la vida brinda; por tal razón, el utilitarista considera condenables aquellas prácticas. Lo dicho, sin embargo, en modo alguno prueba ni que, para la desaparición de tales vicios,

prueba ni que, para la desaparición de tales vicios, las autoridades en el funcionamiento del mercado, ni que el poder del estado sea bastante para reformar al pervertido y curarle de sus lacras. Y aún hay otra cuestión a considerar: la de si la coactiva supresión de tales hábitos no pudiera tal vez abrir nueva caja de Pandora repleta de peligros no menos graves que los que el alcoholismo y la drogadicción suponen.

Quien entienda que el beber o el drogarse resulta dañoso, libre es de proceder en consecuencia. La cuestión, por otro lado, no afecta tan sólo al alcohol y a las drogas. Si se admite el principio de que la mayoría puede imponer su sistema de vida a la minoría, no hay por qué detenerse. ¿Qué debemos hacer con el tabaco, el café, etcétera? ¿Y si el estado impusiera a todos los ciudadanos una dieta alimenticia correcta? Con los deportes, lo mismo; hay quienes se destrozaron con esfuerzos excesivos. Pocas gentes tienen continencia en los placeres sexuales; resulta difícil a muchos viejos comprender que les conviene la abstención o, al menos, una gran moderación en ese terreno. ¿Hay que llamar también aquí al estado? La literatura mendaz y maliciosa encierra, para muchos, mayor peligro aún que todos los anteriores males. ¿Se puede permitir la existencia de una prensa que no hace sino halagar los más bajos instintos del hombre? ¿No habría acaso que prohibir las películas pornográficas, el teatro obscuro y cuantos medios propagan la inmoralidad? La difusión de falsas teorías sociales resulta no menos dañosa para los hombres y los pueblos.

¿Debería permitirse la propaganda bélica, ya sea civil o internacional? ¿Y qué decir de los impíos libelos y blasfemas diatribas contra el respeto a Dios y su iglesia?

Vemos, por lo dicho, que, en cuanto se abandona el principio de que el estado no debe intervenir en la vida privada de los ciudadanos, acabamos regulándosela a éstos hasta en los más mínimos detalles. Desaparece la libertad individual. El ser humano deviene esclavo de la comunidad, constreñido a obedecer los mandatos de la mayoría. No es difícil imaginar las cosas que un malvado político, investido de tanto poder, pudiera llegar a ordenar. Pero, aun en el caso del benévolo gobernante, lleno de sanas intenciones, bajo tal planteamiento, el mundo se transformaría en tumba del espíritu. Porque la humanidad ha progresado siempre arrastrada por pequeñas minorías que se apartaban de lo que la mayoría pensaba y hacía; al poco tiempo, todo el mundo aceptaba la ayer minoritaria novedad. El investir a la mayoría con facultades para ordenar a la minoría qué debe pensar, leer y hacer equivalente a anular el progreso de golpe y para siempre.

No se argumente diciendo que el suprimir las drogas no es lo mismo que el prohibir la «mala» literatura. La única diferencia estriba en que una parte de quienes se pronuncian a favor de lo primero estarán abiertamente en contra de lo segundo. Las sectas *metodistas* y *fundamentalistas* americanas, en cuanto se promulgó la *ley seca*, alzaronse

contra las teorías evolucionistas, consiguiendo desahuciar al darwinismo de los centros de estudio en varios estados. La libre expresión hállase proscrita en la Unión Soviética; unos cuantos fanáticos, sin educación ni cultura, celosos guardianes de las armas que el gobierno en sus manos pone, deciden lo que puede allí publicarse.

Esa propensión de nuestros contemporáneos a acudir al estado en cuanto tropiezan con algo que les desagrada, así como su humilde sometimiento a las prohibiciones administrativas, aunque éstas les priven de cosas que les agradan, demuestra cuán enraizado tenemos aún en nosotros el espíritu servil. Muchos años de autoeducación serán precisos antes de que el *homo sapiens* se transforme en consciente ciudadano. El hombre libre tiene que ser capaz de soportar el que sus semejantes actúen y vivan de modo distinto a como él lo haría. Es preciso que desterremos esa nuestra actual manía de llamar a los guardias en cuanto contemplamos algo que personalmente nos disgusta ^(*).

12. La tolerancia religiosa

El liberalismo se ocupa entera, pero exclusivamente, del bienestar del hombre en este valle de lágrimas. El reino de Dios no es de este mundo.

^(*) A. H.: Págs. 432-440, 1.043-1.049, *funciones estatales*; 1.060-1.065, *drogadicción, ley seca y corrupción* (N. del E.).

Liberalismo y religión, por tanto, en teoría, podrían perfectamente coexistir sin que sus respectivas esferas entrechocasen. Y, sin embargo, colisionaron; pero nunca por culpa de los liberales, quienes jamás pretendieron invadir el área de la religión y de las doctrinas metafísicas. El liberalismo, en efecto, tropezó con una iglesia politizada, que quería regular, con arreglo a sus criterios, no sólo la vida que debía llevar el hombre a su salvación eterna, sino además controlar la terrena actividad social toda. Y aquí es donde hubo más remedio que entrar en liza, trazando los respectivos frentes.

LA victoria del liberalismo, en esta contienda, resultó concluyente. La iglesia paulatinamente fue abandonando pretensiones y derechos tenidos por incontestables durante miles de años. Loas autos de fe, los procesos inquisitoriales, las guerras de religión, ya no son más que tristes recuerdos del pasado. Hoy nadie comprende cómo personas pacíficas, que practicaban las devociones que creían acertadas, entre las cuatro paredes de su casa, podían antiguamente ser arrastradas ante los tribunales, verse privadas de libertad, ser sometidas a tormento y, finalmente, quemadas en la plaza pública. No arden ya, desde luego, *ad majorem Dei gloriam*, las piras inquisitoriales, pero, sin embargo, todavía queda mucha intolerancia.

El liberal que se precie tiene que ser absolutamente intolerante frente a la intolerancia. No puede consentir que clérigos y fanáticos, con sus prédicas,

perturben la convivencia, siendo así que, para él, la libre y pacífica cooperación constituye el mayor bien social y la única vía que permite alcanzar esos objetivos que las gentes, con tanta ansia, desean conseguir. El liberalismo reclama tolerancia para toda fe religiosa, para toda creencia metafísica; no porque le sean indiferentes estos «altos» temas, sino por hallarse convencido de que así, sin concesiones a nadie, es como mejor se asegura la paz. Porque postula tolerancia para toda iglesia o confesión, es por lo que no duda en llamarlas al orden en cuanto alguna, intransigente, pretende traspasar sus fronteras propias. Ninguna religión puede, en un orden social basado en la cooperación pacífica, pretender monopolizar nada; ni siquiera la enseñanza, por poner un ejemplo. En lo crematístico, impedimento de ningún género debe oponerse a las voluntarias contribuciones de los respectivos fieles; ahora bien, en este terreno, ninguna coacción puede admitirse para sacarles dinero a los que rechazan la correspondiente feligresía.

La verdad es que no se entiende cómo pudieron las anteriores principios liberales ofender a la iglesia a hacer conversos a la fuerza, sea ésta propia o proveniente del estado; ahora bien, por tal vía, la está protegiendo, pues también prohíbe a todos los demás credos hacerlos coactivamente a costa de aquélla. Cuanto el liberal, con una mano, quita a la religión, con otra, se lo devuelve. Nadie se atreverá a decir que el liberalismo pretende inmiscuirse en nada que afecte a los dogmas espirituales.

Es, desde luego, hecho bien experimentado que aquellas mismas iglesias que, cuando prevalecen y gozan de poder, no cesan en su persecución del disidente, al hallarse en la posición contraria, claman por la tolerancia y la libertad religiosa, al menos, por lo que a ellas respecta. Esta tolerancia en tales casos reclamada nada tiene, evidentemente, que ver con la que el liberalismo postula. El liberal la pide por razón de principio, no por oportunismo. La solicita lo mismo para prédicas evidentemente absurdas, que para las heterodoxias más disparatadas o las supersticiones del cariz infantil más indudable. La reclama para ideas y doctrinas que considera nocivas y funestas para aquellos partidos a los que denodadamente combate. Porque lo que impele al liberalismo a solicitar y, a la vez, conceder tolerancia no guarda ninguna relación con el contenido específico del pensamiento de que se trate; brota la demanda de la convicción de que sólo por tal vía tolerante cabe perviva la paz social, sin la cual la humanidad retornaría a la barbarie y penuria de épocas lejanas.

Contra la estupidez, la absurdidad, el error y la maldad el liberal lucha con las armas de la inteligencia, sin recurrir jamás ni a la fuerza, ni a la represión ^(*).

13. El estado y la conducta antisocial

^(*) A. H.: Págs. 157-159, 235 (nota), 246-249, 286, 982, *cuestiones religiosas* (N. del E.).

El estado es un aparato de compulsión y coerción. Esto no sólo se refiere al estado «vigilante nocturno», sino igualmente a cualquier otra pública administración y, particularmente, a la república socialista. Cuanto el estado hace es siempre a base de fuerza y coacción. La genuina función estatal consiste en evitar toda perturbación del orden público; a tal cometido se agrega, bajo un sistema socialista, el control de los medios de producción.

Los romanos, con su sobria lógica, representaban el estado mediante el célebre emblema del hacha y el haz de vara. Frente a tan clara y realista visión quiritaria, mucha confusión, modernamente, en torno al concepto de qué sea el estado, ha creado un abstruso misticismo que quiere hacerse pasar por filosofía. Para Schelling, por ejemplo, el estado es visible y directa imagen de la vida absoluta; una primera visión del Alma mundial, de lo Absoluto; goza de personal razón de existencia y, por encima de todo, debe cuidar de su propia pervivencia. Hegel, por su parte, asegura que la Razón Absoluta revélase en él, viniendo a ser como plasmación del Espíritu Objetivo; es ética idea transformada en orgánica realidad; revelación de la voluntad sustancial, que, sólo ella misma comprende. Los discípulos, después, superaron a sus propios maestros en esa deificación del estado. Nietzsche, de otro lado, asegura que es el más frío de los monstruos fríos. Y eso, ¿qué quiere decir? El estado no es ni frío ni caliente. Es un concepto abstracto, en cuyo nombre actúan específicas personas que

constituyen los órganos de gobierno, lo que llamamos la administración, y se justifica por su objeto: la defensa de la sociedad. Pero sus servidores, los funcionarios, no son más que hombres; cuando infligen daño, la víctima padece y no sufre menos por el hecho de que el castigo provenga del estado.

El daño que uno causa a otro, a ambos perjudica; al que no soporta e igualmente al actor. Nada corrompe más al hombre que el ser instrumento de la ley, haciendo, por tal motivo, padecer a los demás. Embarga a inferior un sentimiento de ansiedad, se hace servil y adulator; no menos despreciable, sin embargo, es la farisaica virtud, presunción y arrogancia del superior.

El liberal quisiera quitar actitud a la relación entre funcionario y ciudadano. No comulga, desde luego, con las ideas de esos románticos que defienden la conducta anticívica del delincuente, que propugnan la supresión de jueces y guardias y aun la desaparición del estado. Admite el liberalismo que el aparato estatal es necesario, que hay que sancionar al criminal; pero entiende que tal penalidad no tiene más justificación que la evitación, en el grado posible, que conductas perniciosas para la supervivencia de la sociedad. El castigo no ha de ser vindicativo ni rencoroso. Que el delincuente sienta el peso de la ley, pero que nunca sea víctima del odio de sus legales juzgadores, ni de las masas, dispuestas siempre al linchamiento.

Lo más pernicioso de ese poder coercitivo que el estado encarna es que tiende siempre a coartar la innovación y el progreso, precisamente por apoyarse en la mayoría. El estado, ya lo hemos dicho, es necesario, pero no menos cierto es que todos los adelantos que tanto han mejorado la suerte de la humanidad fueron fruto de mentes minoritarias que hubieron invariablemente de luchar sin descanso contra el inmovilismo oficial. El inventor, el descubridor de cosas maravillosas, a lo largo de la historia, siempre tropezó con el estado y sus funcionarios. Eso es precisamente lo que el incorregible estatista echa en cara a los díscolos innovadores. El liberal, en cambio, los comprende y compadece, si bien ha de condenar los métodos contestatarios e ilegales a que muchas veces recurren para abrirse paso. El liberal no puede, por principio, admitir el derecho de rebelión contra el estado y reconoce la necesidad de que haya prisioneros y carceleros. El alzamiento armado es el último recurso a que la minoría sojuzgada recurre para librarse de la opresión de la mayoría. Pero conviene más que la minoría procure, por la vía intelectual, devenir mayoría y entonces efectuar las oportunas reformas. La legislación, además, debe reconocer a todos un cierto ámbito de libertad. No se puede acorralar a quienes piensan distinto que el gobernante, dejándoles sin salida, de suerte que no tengan más alternativa que o servilmente someterse o lanzarse al desmantelamiento del aparato estatal por la violencia^(*).

(*) A. H.: Págs. 756, *innovaciones*; 1.046, *deificadores del estado* (N. Del E.).

La más reciente de las teorías económicas que se han desarrollado en el mundo es la teoría económica del desarrollo. Esta teoría surge como una respuesta a las necesidades de los países en desarrollo para comprender y explicar sus problemas económicos y sociales. El objetivo principal de esta teoría es analizar las causas de la pobreza y la desigualdad en los países en desarrollo y proponer políticas que permitan superar estas situaciones. La teoría económica del desarrollo se centra en el estudio de la estructura económica, el crecimiento, el comercio internacional y el rol del Estado en el desarrollo. Algunos de los autores más importantes de esta teoría son Raúl Prebisch, Fernando Henrique Cardoso y ECLA (Comisión Económica para América Latina y el Caribe).

En el mundo actual, la teoría económica del desarrollo sigue siendo una de las áreas más activas de investigación. Los economistas están buscando nuevas formas de promover el crecimiento y la equidad en los países en desarrollo. Esto incluye el estudio de las reformas estructurales, el fortalecimiento de las instituciones y el desarrollo de las capacidades humanas. La teoría económica del desarrollo también está influenciada por los avances en la economía del bienestar y la economía institucional.

En conclusión, la teoría económica del desarrollo es una disciplina que busca comprender y explicar los problemas económicos y sociales de los países en desarrollo. Su objetivo es proponer políticas que permitan superar estas situaciones y promover el crecimiento y la equidad. Esta teoría sigue siendo una de las áreas más activas de investigación en la economía actual.

Teoría Económica. Textos Básicos II

Se terminó de imprimir en julio de 1997 en los talleres Gráficos del Centro Universitario de Los Altos. Coordinó la Edición María Antonieta Hernández Solís Tepatlán, Jal., Julio de 1997

Tiro : 200 Ejemplares