LXJDW1G VON MISES

LA ACCION HUMANA

tratado de economía

cuarta edición

vicios que cua
promoviendo y
tiempo, aquelíc
intelectual, cu
los que se ap(
en definitiva, 1

«El doctor M
apela a la pura !
fría, helada, qu
vez, guste. Difi
rizar un pensa
apela a emocior
La demagogia,
nificación, el

LA ACCION HUMANA

seguridad dé todos, goza r.segura- ¿
mente de mayor poder Suasorio.»

«Y, sin embargo, si contemplamos la cosa con más detenimlen-, to, sé nos ocurre que, tal vez, a la larga, la filosofía misiana produzca dramáticos efectos. Mises, evidentemente, no ha escrito un panfleto. Nos brinda ún acervo de sugestivas ideas acerca del socialismo y de Já -actividad humana toda. El libro podría tener enorme impacto si efectivamente llegara allí en donde debiera estar: sobre la mesa de trabajo del pensador. La .lógica tal vez resulta lenta levadura; pero su^fecto es inexorable.» _ , ~

VERMONT ROYSTER :
Wall Street Journal

"Ludwig yon Mises, conocido internacionalmente como cabeza de la *Escuela Austríaca,* maestro de F, A. von Hayek y de muchos otros economistas, fue durante veinticinco años catedrático en la Universidad de .yiena y, de 1934 a 1940, enseñó en el *Gradúate lnstitute of International Studies* de Ginebra. Ha dictado incontables Conferencias en universidades inglesas, francesas,- holandesas^ witalianas, alemanas. y mejicanas,; así como en la *Gradúate School of Business Administration* de Nueva York.

UNION EDITORIAL, S. A.
Colombia, 61, Tel. 457 07 60
- 28016 MADRID

ISBN: 84-7209-116-3
Título original: *Human Action, A Treatise on Economics*
Traducido del inglés por JOAQUÍN REIG ALBIOL

Colombia, 61 - 28016 Madrid
Depósito Legal: M. 37.589 - 1980
Printed in Spain - Impreso en España
Musigraf Arabí
Cerro del Viso, 16-Torrejón de Ardoz (Madrid)
Edición, 1986

Nota del editor

Esta es la tercera edición española de La Acción Humana, *la obra que, con tanto cariño y tanta dedicación, durante largas jornadas, preparara Ludwig von Mises, hasta su primera aparición (1949), para, con ella, arrumbar definitivamente los mitos marxistas (carencia de cálculo), keynesianos (paro con inflación) e intervencionistas en general (contradictorio efecto de las medidas preconizadas), poniendo de manifiesto las consecuencias antisociales que tales tendencias llevan implícitas, las cuales, según se demuestra, dan lugar, invariablemente, a pobreza y explotación entre las masas trabajadoras, entre esas queridas gentes a las que todo el mundo —dice— desea proteger y amparar.*

La primera traducción española, como señala el autor en el subsiguiente prefacio, apareció en 1960, con arreglo al primitivo texto citado. Mises corrigió y amplió la obra en 1963, quedando, sin embargo, extremadamente descontento de la correspondiente impresión tipográfica, razón por la cual efectuó una tercera y definitiva edición en 1966. De acuerdo con este último texto apareció la segunda edición española en 1968, la cual quedó agotada.

Por eso y con motivo del trigésimo aniversario de la primitiva aparición de Human Action, *ha parecido oportuno efectuar una tercera edición española, para que no falte en la mesa de trabajo del estudioso hispanoparlante preocupado de los temas sociales este tan esencial instrumento intelectual.*

Se ha agregado un índice alfabético, para simplificar la labor indagadora, así como otro de las notas con que el traductor ha procurado facilitar la comprensión de algunos términos y vocablos místanos, deseando el mismo aprovechar esta oportunidad para agradecer al matrimonio Percy y Bettina Greaves su inapreciable auxilio. La traducción completa fue también objeto de cuidadosa revisión.

Madrid, 1980

Prefacio a la tercera edición

Viva satisfacción, en verdad, me produce la aparición, elegantemente presentada por un distinguido editor, de la tercera edición revisada del presente libro.

Dos advertencias, de orden terminológico, deseo hacer:

Debo señalar, en primer término, que empleo siempre el vocablo «liberal» en el sentido al mismo atribuido a lo largo del siglo **xix** y que aún la Europa continental le reconoce. Resulta imperativo proceder así por cuanto no disponemos de otra expresión para definir aquel gran movimiento político y económico que desterró los métodos precapitalistas de producción, implantando la economía de mercado y de libre empresa; que barrió el absolutismo real y oligárquico, instaurando el gobierno representativo; que liberó a las masas, suprimiendo la esclavitud, las servidumbres personales y demás sistemas opresivos.

Creo, en segundo lugar, oportuno destacar que el término «psicología» aplícase, desde hace algunas décadas, con un sentido cada vez más restrictivo, a la psicología experimental, es decir, a aquella «psicología» que no sabe recurrir en sus análisis sino a los métodos típicos de las ciencias naturales. Estudiosos que antes se consideraban psicólogos son, hoy en día, tildados de meros «psicólogos literarios», negándoseles condición científica. En economía, sin embargo, cuando se habla de *psicología,* alúdese precisamente a esta tan denigrada psicología literaria; por ello tal vez fuera conveniente que recurriéramos a nuevo vocablo para designar tal disciplina. A este respecto, en mi libro *Theory and History* (New Haven, 1957, pá-

ginas 264 a 274) sugerí el término «timología», que he empleado también en mi reciente ensayo *The XJltimate Foundation of Economic Science* (Princeton, 1952). No considero, sin embargo, oportuno dar carácter retroactivo a tal uso ni variar la terminología manejada en anteriores publicaciones, razón por la cual, en esta nueva edición, sigo empleando la palabra *psicología* como en la primera.

Dos traducciones de la primitiva *Human Action* han aparecido: una italiana, del profesor de la milanesa *Universitá Bocconi,* bajo el título *L'Azione Umana, Trattato di Economía,* publicada en 1959 por la Unione Tipografico-Editrice Torinese, y otra castellana, de Joaquín Reig Albiol, titulada *La Acción Humana, Tratado de Economía,* editada en dos volúmenes en 1960 por la Fundación Ignacio Villalonga, de Valencia (España).

Tengo que agradecer a numerosos y entrañables amigos su ayuda y consejos.

Quiero, en primer lugar, recordar a dos ya fallecidos intelectuales, Paul Mantoux y William E. Rappard, quienes, brindándome la oportunidad de profesar en el famoso *Gradúate Institute of International Studies,* de Ginebra (Suiza), me permitieron iniciar el presente trabajo, proyecto largo tiempo acariciado y que no había tenido ocasión de abordar.

Deseo igualmente expresar mi reconocimiento, por sus valiosas e interesantes sugerencias, a Mr. Arthur Goddard, Mr. Percy Greaves, Dr. Henry Hazlitt, Prof. Israel M. Kirzner, Mr. Leonard E. Read, Dr. Joaquín Reig Albiol y Dr. George Reisman.

La mayor deuda de gratitud la tengo contraída, no obstante, con mi propia esposa por su constante aliento y ayuda,

LUDWING VON MISES

Nueva York, marzo 1966.

Indice general

Páginas

Páginas

Páginas

SEGUDA PARTE

LA ACCION EN EL MARCO SOCIAL

TERCERA PARTE

EL CALCULO ECONOMICO

Páginas

CUARTA PARTE

LA CATALACTICA O LA TEORIA DEL MERCADO

Páginas

Páginas

Páginas

Páginas

QUINTA PARTE

LA COOPERACION SOCIAL EN AUSENCIA DEL MERCADO

SEXTA PARTE

EL MERCADO INTERVENIDO

Páginas

Páginas

SEPTIMA PARTE

EL LUGAR QUE OCUPA LA CIENCIA ECONOMICA EN EL MARCO SOCIAL

/

NOTAS DEL TRADUCTOR

Introducción

1. ECONOMIA y PRAXEOLOGÍA

La economía es la más moderna de todas las ciencias. Numerosas ramas del saber brotaron, a lo largo de los últimos doscientos años, de aquellas disciplinas que los griegos clásicos ya conocieran. Pero, en realidad, lo único que iba sucediendo era que algunas de ellas, encuadradas desde un principio en el antiguo complejo de conocimientos, se convertían en ciencias autónomas. El campo de investigación quedaba más nítidamente subdividido y podía ser examinado mejor; sectores que antes habían pasado inadvertidos cobraban corporeidad y los problemas se abordaban con mayor precisión. El mundo del saber, sin embargo, no por ello se ampliaba. La ciencia económica, en cambio, abrió a la investigación una zona virgen y ni siquiera imaginada anteriormente. El advertir la existencia de leyes inmutables que regulan la secuencia e interdependencia de los fenómenos sociales desbordaba el sistema tradicional del saber. Se alumbraban conocimientos que no eran ni lógica, ni matemática, ni tampoco psicología, física o biología.

Los filósofos pretendieron, desde la más remota antigüedad, averiguar cuál fuera el designio que Dios o la Naturaleza se proponían plasmar a lo largo de la Historia. Querían descubrir la ley que rige el destino y evolución de la humanidad. Incluso pensadores desligados de toda inquietud teológica, al andar los mismos caminos, fallaron en su empeño, porque utilizaban igualmente métodos inadecuados. Manejaban siempre abstracciones, refiriéndose invariablemente a conceptos gene-

rales, tales como *humanidad, nación, raza o religión.* Establecían, de manera arbitraria, los fines a los que la propia naturaleza de tales entidades apuntaba. Pero jamás conseguían precisar *cuáles* fuerzas concretamente impulsan a las gentes a comportarse de forma tal que permitieran a aquellas idealidades alcanzar sus supuestos objetivos. Por ello tenían que recurrir a las más abstrusas explicaciones: a la intervención milagrosa de la divinidad, que se hacía presente por la revelación o la aparición de profetas o ungidos caudillos; a la predestinación; a cierta preestablecida armonía; y hasta a la mística intervención de fabulosa *alma* nacional o universal. Hubo quienes incluso aludieron a la «astucia de la naturaleza», la cual provoca en el hombre impulsos que, aun involuntariamente, le conducen por las sendas deseadas.

Otros pensadores, más realistas, no se preocuparon de averiguar cuáles fueran los designios de la divinidad o la naturaleza. Contemplaron los asuntos humanos desde un punto de vista político. Catalogaron normas para la actuación pública, creando una especie de técnica de gobierno. Los de mente más audaz propugnaban ambiciosos planes para la reforma y completa reestructuración de la sociedad. Otros se contentaban con coleccionar y sistematizar la experiencia histórica. Todos, sin embargo, pensaban que, *en el orden social, no había* aquella regularidad fenomenológica por doquier reconocida en lo atinente a la lógica y a las ciencias naturales. Descuidaban enteramente, por eso, el investigar las leyes de la vida social; el hombre, en su opinión, *podía organizar la sociedad como mejor estimara.* Cuando la realidad no conformaba con el deseo del reformador y las utopías resultaban irrealizables, el fracaso se atribuía a la imperfección moral de los humanos. Los problemas sociales se consideraban cuestiones puramente éticas. Para edificar la sociedad ideal sólo precisaba contar con rectos gobernantes y subditos virtuosos. Cualquier utopía podía, así, ser convertida en realidad.

El descubrimiento de la interdependencia ineluctable de los fenómenos del mercado puso de manifiesto lo infundado de tal supuesto. El a la sazón pensador social hubo de afrontar,

desorientado, un planteamiento otrora inimaginado. Advirtió, con estupor, que cabía ponderar el actuar de las gentes desde nuevos ángulos, que no se limitaran simplemente a considerar lo *bueno* y lo *malo,* lo *leal* y lo *desleal,* lo_ *justo* y lo *injusto.* Comprendió, de pronto, azorado, que los fenómenos, en la actividad humana, se ajustan a leyes regulares que precisa respetar quienquiera desee alcanzar precisos objetivos; que carecía de sentido enfrentarse con la realidad a modo del censor que aprueba o desaprueba, según su sentir personal y con arreglo a módulos arbitrarios. Había que estudiar las normas rectoras de la acción del hombre y de la cooperación social a la manera como el físico examina las que regulan la naturaleza. El que el análisis de la actividad humana y la vida comunitaria se convirtiera en ciencia de relaciones predeterminadas, dejando de ser considerado como tema meramente normativo, dedicado a ponderar no lo que es, sino lo que «debiera ser», constituyó una revolución de trascendencia enorme, no ya sólo en el ámbito de la investigación científica, sino en cuanto atañe a la supervivencia de la humanidad.

Durante más de cien años, sin embargo, los efectos de este radical cambio en el modo de razonar fueron limitados, por cuanto se pensaba que la nueva ciencia aludía tan sólo a un reducido aspecto de la actividad humana: el atinente a la vida mercantil. Los economistas clásicos dieron con un obstáculo —-la aparente antinomia del valor— que fueron incapaces de salvar. Su imperfecta teoría obligóles a reducir el ámbito de la propia ciencia que ellos mismos estaban alumbrando. La economía política, hasta finales del siglo pasado, únicamente aspiró a estudiar el aspecto «económico» de la acción humana, sin ser otra cosa que la teoría de la riqueza y del egoísmo. Trataba de la acción humana en cuanto aparecía impulsada por lo que, de modo muy poco satisfactorio, se denominaba *afán de lucro,* sin objetar que el estudio de los demás aspectos de aquel actuar quedara reservado para otras disciplinas. La revolución que los economistas clásicos desataran fue complementada por la moderna economía subjetiva, que iba a transformar el puro

análisis de los precios en la teoría general de la elección humana *.

No se advirtió, sin embargo, al principio, como decíamos, que la sustitución de la doctrina clásica del valor por la nueva teoría subjetiva representaba bastante más que reemplazar imperfecta explicación del intercambio mercantil por otra mejor.

* El problema del valor, como a nadie se lo oculta, es de trascendencia capital en el terreno de la economía y las ciencias sociales en general. Los clásicos ingleses, según es bien sabido, se perdieron, pese a su indudable perspicacia, al enfrentarse con el problema de por qué valía «el pan» menos que «los brillantes», por emplear una comparación ya generalizada, yéndose a buscar en los *costos materiales de producción* la causa del valor de las cosas, sin percatarse de que, en definitiva, *el costo* de una satisfacción no es sino *aquella otra* de la que nos vemos obligados a prescindir para poder alcanzar la primera. Marx, siguiendo a Ricardo, llegó incluso a afirmar, como tampoco nadie ignora, que es exclusivamente el *trabajo* lo que da valor a las mercancías. «Los bienes en que se ha incorporado trabajo humano contienen valor y carecen de él en caso contrario.» (Vid, *El Capital,* EDAF, Madrid, 1976, pág. XLIII.) Esta «solución» clásico-marxista no podía prevalecer, pues, por lo pronto, entre otras cosas, dejaba sin explicar el valor de los factores naturales de producción, que constituyen la mayor parte de los bienes económicos. ¿Por qué vale para el hombre un árbol, un bosque, que ha crecido solo, una extensión de terreno, una mina o una cantera, pongamos por caso, donde no hay trabajo humano alguno incorporado? Wilhelm Ropke *(Introducción a la Economía Política*, Unión Editorial, Madrid, 1974, pág. 31), con extraordinario grafismo, oponiéndose a la teoría laboral del valor, resalta: «Un traje no vale ocho veces más que un sombrero porque represente ocho veces más de trabajo (relación esta última que se mantiene con independencia del valor del sombrero y del traje), sino que la sociedad está dispuesta a invertir ocho veces más trabajo en el traje, porque luego, una vez terminado, valdrá ocho veces más que un sombrero.» La solución a todo este intrincado problema brindáronla coetáneamente (1871) el británico Jevons y el austríaco Menger, como también es conocido, con su teoría subjetiva y rnargínalista del valor, independientemente de que ya con anterioridad había sido intuida tal salida por el banquero inglés Samuel Batley (1791-1870) quien, en *A Critical Dissertation on the ature, Measnres, and Causes of Valué* (1825), critica duramente el objetivismo de David Ricardo, así como por el alemán Hermann Heinrich Gossen (1810-58) quien seriamente plantea ya el problema marginal en *Entwicklung der Cesetze des menscblicben Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschlicbes Handeln* (1854), cuya teoría nadie, a la sazón, advirtió, hasta que precisamente Jevons la sacó a la luz. Impertinente sería, en esta sencilla nota, pretender entrar en el estudio del subjetivismo, particularmente, por cuanto Mises, una y otra vez, a lo largo del presente tratado, va a abordar y explicar repetidamente el tema. *(N. del T.)*

Una teoría general de la elección y la preferencia rebasaba el campo al que los economistas, desde Cantillon, Hume y Adam Smith hasta John Stuart Mili, circunscribieran sus estudios. Implicaba que ya no bastaba el simple examen del «aspecto económico» del esfuerzo humano, tendente exclusivamente a conseguir lo que el hombre, para el mejoramiento de su bienestar material, precisare. La acción humana, en cualquiera de sus aspectos, era ya objeto de la nueva ciencia. Todas las decisiones del hombre presuponen efectiva elección. Cuando las gentes las llevan a efecto deciden no sólo entre diversos bienes y servicios materiales; al contrario, cualquier valor humano, sea el que sea, entra en la opción. Todos los fines y todos los medios —las aspiraciones espirituales y las materiales, lo sublime y lo despreciable, lo noble y lo vil— ofrécense al hombre a idéntico nivel para que elija, prefiriendo unos y repudiando otros. Nada de cuanto los hombres ansian o repugnan queda fuera de tal única elección. La teoría moderna del valor venía a ampliar el horizonte científico y a ensanchar el campo de los estudios económicos. De aquella economía política que la escuela clásica sistematizara emergía la teoría general de la acción humana, la *praxeologta* Los problemas económicos o *catalácticos* [2] quedaban enmarcados en una ciencia más general, integración imposible ya de alterar. Todo estudio económico ha de partir de actos consistentes en optar y preferir; la economía constituye una parte, si bien la mejor trabajada, hasta ahora, de una ciencia más universal, la praxeologia *.

[1] El término *praxeologta* fue empleado por primera vez, en 1890, por Espinas. Vid. su artículo «Les Origines de la Technologie», *Revue Philosophique,* año XV, XXX, 114-115, y el libro, publicado en París en 1897, con el mismo título.

' El término *Cataláctica* o *Ciencia de los Intercambios* fue usado primeramente por Whately. Vid. su libro *Introductory Lectures on Political Economy,* pág. 7. Londres, 1831.

* Para la escuela Mises-Hayek, la *cataláctica,* del griego *katallattein* (canjear, permutar), es la *teoría general del intercambio en el mercado libre,* mientras que la *praxeología,* del griego *praxis* (actuación, práctica) y *logia* (doctrina, ciencia), constituye disciplina que se ocupa de la consciente actividad humana *toda* —«las aspiraciones espirituales y las materiales, lo sublime y lo despreciable, lo noble y lo vil»—, por lo que engloba y, al tiempo, desborda el ámbito de la primera, la cual alude tan sólo al aspecto, digamos, *mercantil* del hacer del hombre. *(N. del T.)*

2. *CONSEDEH ación msrtuob&iCA* DE lili A TEORÍA GENERAL UE LA ACCtÓN HUMANA

En Ja nueva ciencia todo aparecía probJeiuiiico. F.mpezaba píír surgir como cocrptt cvírqfici CP ni iiltCTPa tradicional del saber¡ los estudiosos, pcrTilcjos, na acertaban a tlasificatk ni a asignarle lugat adecuado. H;i liaban se, sin embargo,. convencidos de qcic í;; inclusión de la economía en el catalogo de! conocimiento no exigía roarganÉgj ni urnplür taí estado, Intimaban L¡ue Ea clitsificacian hallábase ya completa. Si]a poÉmomía no acoplaba en el sistema era purgue los «CrfiümistH fti abordar SÍES problemas$_h$ utilizaban marojos imperfectos.

Lo malo es que mennspreei$_H$ir lafl lucub radones en torno a Eo que constituye k esencia, ámbito y carácter Eójcjico de la economía, en al sJ se traían de eSLoJistiCus biliiutinisulOS, propios tan sólo de pedantes dómines, no ei sino i^noiar por compJetíi la trascendencia Je taíes debares, Hállase por *Ecsgríicjn$_h$ muy eitendido el error de suponer oue (a economía ouede prtisej^uir Sus estudios en un clima de serenidad, haciendo LISO miiiso de aquellas discusiones en torno ¡i cuál ^CH el mejor método de investigación. En líi Mdtfaxleniircli fd.Ls|>iic4i wbre el mttodtf) entle Tos economistas Austríaco! y la chuela histórica prusiana Ma Ikmada ftvardjfi ifíídccttidi fíe la Casa ílnhen/ju] lern) o en ta polémica filtre John Bates CUrk y el instUiiCiotsalismo amen cano se trataba de dilucidar mucho m;$S que la Simple cuestkbl de CUÍl fuera el mejor proccHímicnro de investigación a emplear. Ijfi que se quería, en verdad, era píeCÍsar el fundamento epistemológica de Ea deuda de Ta acción humana y su legitimidad lógica. Partiendo de nn sistema aE que era evtrano r] pensamiento p rajieoLógico y de una filosofía t|ue só!o Kconocffl como científicas —además de la lógica y las matemáticas las riendas naturales y Ja historia$_t$ machos tratadista* negaron valor y utilidad a [a teoría económica. El hisLoríctsmo preten *dió* sustituirla por la historia económica y el posiiivwmo por nna imposible ci^-nrfa social basada en ta estructuru y la túgiCfi de la mecánica twrfft&íiiana. Ambas ciC^elas coincidíai un me noorpttdaí las conquisLat del |>ensanüenLo económico No ern

posibJe que los economistas súporratíin iindiferenie& taies naques.

Hí radien!ismo de ESb jundena en hinque de Ja ecnnoniía bien pronro, sin embiHJO$_h$ había de ser rebasado pt^r un nihilismo todavía más gencialiíadp l">tEde 1 ien>po inmenso i i u.l. lós liombiet —aí pensar, liabíar *y* actuar— i'íntün accjitfl^KÍTí^ ^\>ni(i liwlio indiscutible, Li uniformidad e inmutabilidad de la estructura lógica de la rnente hum¡L(i¡i. T<xk [a tnvesM.n&ctún se basaba precisumente en tal supuesto-, Pues bren, en di^-cusiíines ricettJi de ia condiciíí'n episíemológica tte la ecíinomia, Jos tratadistas, por vez primera en Id historia, llegaron a rechizar laii inmemorial planteamiento. El mamismo aseveró que cualquier pentumiento no era sino ¿di^íraí ideológico* deí e^ísmo clasista del 5l1 jeto pensante. Misión, por tanto, de la níSjiciolofiiLi del saliet^ cotfcstitui'a el desetimascaras- los filosofks v l]LS tcorí$_H$is científicas haciendo evidenre su vaoiídtad i.teológica. L;l economía m> era sino engendro «burgués^ v los economistas meros (ihkn-fantcstfr del capitalismo. L'nicaEneute !tl sodedod sin clases íle La utopía sucialistj]eentp!aíariíi$_r$ por la verdad, las mentiras «jdeoló^ictíí».

1 ✦>r-r pnlilogismr- mis tarde v^Etió nuevos topares. Dumk: el útipilo del historie!Timo se awj^uró que la estIUCtlI» 10gi.CS dd pensatmiejito y los métodos de acnijit del hombre camhian eti el cnr.w dela-nroíücrón histórica. Rl pfililnjjismo raciid adscribió a cad^ raza una Lógica peculiar. Y el ituírractonalismo preEendió que h ruión no es imtruniento idóneo para investigar [os impulsos iriacionnEeE que camhian influyen en la conducta humana *.

' Li *eicucid SHSt'ijcj* (.Míimít. lñ40-1?21. Tíiciicr. JÍ1[-]?3É¡ BWmj-B^wtjl. ¡831-1911; .Miít.,]tiUL-]!17J: Havik, IWft— i, & Uní Juhiilo íictoibciá j dH^RNLD IH HI I>.IrIII:I subirttiiim > mutiml —QIIT HNY y» NINPÜN prc^nitiláJ scriimpiie dlíCUlí— «ffl lo imc íf^li^i^n^ d ptniaraieniD MútdtÉitü, JUEHTKI> nrmirtiodc^, RAMA uicsi ÍJI-CFIM:.: -en. ID que XIIRE kl i'-LÍFLRI» :'•" VALOR,]u clájira (Smdhh. 1723 1730, Kkjnb. L772 [Í23; MUI ¡SM-UT)}, *usi* cima Mjtt <lf¡B-]flí5J Luv:' íbrt———imrJwCi (l>u!:í ¡ni»'*. « en MCI tonrm ebitdrilti (Mnflfill) lEt i^irJr p*irnn*íirc iifi^üíno

IJ *biiioriáia/a* aLímin ÍSdiniüller. JH38-JH7X ipjc l» t'r i'.vrsiJ.i.i j"i-ni,ii'.i ili:nni i LÍ r'j^i ndj T:I :d 4lst atfrSj ptwJo. i'ri'ifilii* wühimsntí

lis tas, doce; in¡is, evidentemente, rehusan la esfer* Je la carillicik-a. Ponen en teta de juidtj nu sólo k economía y le praxeoJo^k, sino, •L-lcmíis, todas las ramas del saber y hasta k prop:g r^Eúft humana. Ahitan a aquellas Cteneiai. ,il JLjual que a k mutemárica o k flsiCti. Parece.. por tanto, que ta pertinente refutación no finiera corresponder a ninguna particular rama saber, sino a h epistemología V i la filosofía en pencia I. Cubra asi Justificación aparente la acttiud de aquello:- economía Las que prosiguen tr-LULquiJamcmEe sus estudien) s.in prestir miyor atención ni i ka aludidas cuestiones epistemológicas ni a lag objeciones formuladas por el pdÜOgi&mú y ti ant¡7ra-¿knuiíisjnu. ¿l físico no se: pieíicupa de si Sí Llldan SUS "eunas de burguesas, ütviiíccjtales o "Lidias; por lo mismo, el ecoi omitta habría de menospreciar [a deELigcació^ y la calumnia. De&en'-a ttajar que ladraran |**OÍ** perros, sin dar Enayyt 2ni]iurt:i**LL**^Ía a su.=, **HU**nidos. Cabale reenrjar el pensamiento de S|>LL**ÍLVA:** «Sane SlCUI £T IU.k ipsam et tenebrag maníresrar$_h$ sic veritas norma 5ui et faH est» *.

ÜJ tema nn afecta, síll embaído, ¡ior B^**LZS**] a la cumnmís que i !as nuiíemáfLiraH o a las ciencias naturales, El polí]jg.Lsin-:i y el í-intirrucíonatamu dirigen rcalmente sus dardos contra Ea

raen es in: n^nln ikdurtlim de los • ocin^ni.'iii^1- iiJscrLicos. ofirn.'itfliJri ¡$_r$.ir **H**^J d esnidio hiscftaiT !:i rwotiilisriifi Je datia írpcrfmLnLüii, ptrnimi **ÜIIN :M** .i? kyr^ tf&**MIUFCNI** Su **PUJRURJ. IN** EJ ptánifi, rr* InumliblflIlBilJt Jn1cmdciJDni:tE 7 **NIR** riMnrií.

J'iÓT J'iu'it *Clark* (L34T rcoranrjiiLi ciradaiiriidcnse qi*: an | ' ir!- rntudijul •.-l Tiu^ipn lL[f'Jclbcrql. ¡**HÍJ**.• !:¡cndii rcrif-jrídjrrjinti'$_1$ o:,i. 'ir **ÍÍKS** vicnwüi. FT•11 - :IM e^ I' • ":i:¡ Oilfo, tktíí n (Te I* Uii'.m nklífc] tjjlumbia, cal penin rdmiD, en: remú **I-JIM ÍTCI** iE j'ÍV:'• " l1 :• r^r :• íVí&lcn, ISTJ ÍÍÍ1^; (vviirYXJI'i., JB&21HJ; MILHTÍÍÍI. 1B7+ J!MS; Coaliy$_r$ DIKT, JE^-LÍUL, ^F^ÍIN rnirii ninuci^nnn tk l i tiv.nl.i hnbdtffiÉj

r.p, **pilfiHwl$ifi,* **IHFIIR** (H|i:hií(i ít SifcitUf, **M-** Oí:.i|n tíí In lldtud. *úc* Id **T:KC** •Itrifi^ ile li» .-níicklni -n ti irtii .ir-n|(ÍL;p, i-ic k ene, a.i':pitrí. huí "-i ti ím.iL-ilói: de éiu.

HÍL f--iJiJ: 1 r 1 :• n, pur tu l'arrc, m ^Hjmcn, •firma que jinv diícrfcicn WHUA. hxÚD n i ll d l H Hófirl, la **IH** rrlinlím. In rtÉdmiolidad, ttí. ikl mifeta l^rwmiff fiV ¿sí T.>

• iAlf ':rr.vi .1 Eui, É1 iKinpri, ll: prrij^1.!] c-iirr-ni Li y lt (ir L i*ruT|iJjd poflf **JE ir** jrii: **iís:r JLTUIRKT RAN 1 VENDOJ QUE • ^ETPC. CVLHERÓÍD RJ prspid pccv:.** dindj t li disidid dd *rtrv:* - <*N* Jíf T.)

primeulu^íii y k caiakciica. Aunque formule]! LÜ aset:OS modo genérico, comprendiendo eo iiut-que todnis las ramas **del sabir,** ¿c verdad apuntan a Uscieociat **de** la ÍKCÍOTI huinaiia. **Dicen que resulta ilusorio suponer que k ¡nvestij{aei(jn tie£l-tltíiza** pueí!a sentar **condusioncÉ** ^Lié **sean vá]i-.ks los pue-**blos **de ludas las épocas, tniat y clases sociales y s£ eoniplneen íiii adjetivuí de** *í?t¿rgptÜfi* LL *pccidefitxlti* **detccmÍEidas teorías íisieas o bioló**^jcas. **Aliora** bien, **cuaodu k** solueior, de problemas **ptácticos** rcqnicTO aplicar Jai **dytIJLñas vilipendiadtlí-. prn-JiÜt** olvidan **.iqiEcllas** críticas. **Lus** soviétreoí, **por** ejemplo, **se sirven sin escrúpuJos de todos lüS Ma^CCS íte Ja íkicil, quí-rúLi 1 y** Liiolú^k *bitr***&nesai, cíespMocupiiincktse de** üi **Ltiles** idea-**ríos resultan v¿íido& para, todüs Eos clames. Los iufiericros y médicos naals no desde jia ron** *m* **deja roo** *¿c* **utili^íit Jas teoríns, des***t* **cubrimientos e inventes de las traías inferiores», ti efectivo proceder de pueblos$_h$ nsciones, relifíiones.** ^rtipíJH **lüigitístiflf» y clases sociíiles palpahlrm^me evídenciíi que nacíie toma en serio las doctrinan deE pulilufíistino y del ivrauuñalismo en N> concerniente a Ja Id^itu, ks matemáticas; o lits ciencias** natiirales.

En Jo que atañe, sin embíirgf>$_h$ a La praxeologia y a Ja cataJáctkíl, las cosas ya lio pinían ipuaJ. Un fireconecbido de-ieO dt menospieciar k dindfl eeoniJinica —l>or atantr] no resultan gratan la£ directrices que la ttli&mrt señala en ordtn a niáE Sía la política que más convendría fl lite gentes seguir • constituye Jíl originaria Rúente y el impulso básico de ías doctrina* potilofiiRfas, hiütoiicistas V artirtaciojlütljsrjs. Socialistas, racistas. uaciorLLiliSfas V esratistas frncüsafon, tanto *ct¡* **SU cmpfrnu de refutar Jas reorias de los eco]ioi]iistas$_1$ como di el de demostrar la precedencia de sus fainos doctrinas. Fue precisamente eso lo que Ies incitó a nc^ar los principios Indico» y eptsrcrmv lógicos en que se asienta el raciocinio bumaníi, tanto pnr lo que fltflñe a ta vida en genera!, romo también en lo refeíente a la investigación científica.**

Pero no debemos desentendemos de tales objeciones, simplemente resallando las motivaciones políticas qui tas inspirar: Al científico ¡amas ríbele bailar consuelo en la mera ¡dea de

r - -P &

f•- ¿ • ri:

íjuc sus impu^nadorca se muevan al amplio de impulsos pasionales o partidistas. Tiene la obligación de'examinar tudas ks objeciones que le sean c]pc]eítaF$_h$ prescindiendo de k motiuauón ÍJ sondo Subjetivu de las mismas, por eso, (."ettsurabíe el guardar sitcncíü ante aquella generalizada opinión se¡£Ún la cual los teoremas económicos sólo ¡ton válidos bajo bipotéticas condici<mes qnc nunca se dan, careciendo, pues, de interés CUI [ido de la realidad se rratft. 5otprendente resulta, en verdad, que algunas escuelas económicas compartan, aparentemente, estp criterio, V, Sin embarga, con toda tranquilidad, continúen formulando sus ecuaciones. Cuando así proceden, están, en el fondo, despreocupándose del íntimo sentido He su propio razonar; de la trascendencia efectiva que pueda el mismo tener en el mundo real, eo el de la ncción hu[naj]a.

'I al actitud, desde: luego, no es de recibo, L,] turca primordo! de todo investigador esrribí **en íi II** alisar exhaustivamente **y definir ¡as üMidkiones y supuestos bajo los cuales cobran vdli** *Óc.7.* afirmaciones. **E¿,** desde **luej-'o, erróneo Tomar** *U* **fískí comn mndefo y patrón pata k investigación cconómita; ahora liien, cuantos,. sin** embargo. eaeil bajo **el hechizu de tal** falacia LÍebieran al menos pe**rentarse de que** ningún **físico te** avino **jam.ís a aceptar que había determinado*! teoremas Je tu especialidad oiyn** esclarecimiento **Quedaba** fuera **del ámbito de** la **piO** pía **investigación. El problema ptindpal** de la economía redú**cese a preeisai la adecuación existen re entre los asertos Ldtaláericos y La** realidad **de esn acción** humana **que se pretende llegar a conocer.**

Incumba por tanto, a k eiencia íiconárnica examinar con detenimiento si es cieña la afirmación según la cual sus teorías sólo son válidas bajo un orden capitalista y una ya superad^ etapa liberal de la civiliiación uCcidenla!. A ninguna otra disciplina más que a En economía corresponde ponderar las diverjas críticas formuladas contra la utilidad y oportunidad del estudio de h acción humana. E! pensamiento económico díte estructurarw de t¿1 vierte que resulte inmune a lt crítica del anti nacionalismo, histuricismu, panfisüCÉínui, CüliLpOttajJientiSffiü y demás variedades del poltldgLSmo. Serla abluido *q\K*

manirás, diario, se aducen Huevos .iAlimentos rendentes a demostrar **la futilidad** dt las investigaciones económicas, Jos **economistas permanecieran** franqiLilamente **ence-rados en tus LOrteS de** marfil * .

Ya no basta abordar los problema* económicos por las sendas I radieion.lies. Preciso e^ estructurar Ía íeoria cataíácíica sobre Ja súliJa base de uJLit teoría general de k acción humana: 3a ^raseolújjía. Til planteamiento no sólo la liará inmune a muchas críticas carentes de consistencia, sino que. además, aclarará numerosos prohlcmas en k actualidad mal enfocado* y peor resueltos. Con este criterio se suscita, **de** modo singular, !a CLiestió]! relativa al cálculo económico '

3, LA TEORÍA ecox6JUCA V *LS.* PRÁCTICA Dt LA AtJtrÚh" 3-tllH^NA

Suele acusarse a hi economía de ícr una ciencia poco desarrollfldm, N^{r}o es^ desde luego, perfecta. Impos5jíe iesirLa atca]**IÍAR** la peTfcí^ión en e. mundo ce! **CU]10CÍJI**liento, ni en minguna Olta actividad liuinaj]Li £1 liODlbre Cíireec de (ímnisdencia. Aun la teoría mejor elaborada y qve parece satisfacer plenamente nuestra ansia Je saber, taS ve?, mañana haya de ser **COTTC**fiida O sustituida por Otu La ciencia januís brinda certera absíiluta *y* definitiva. Da, meramente, ciertas seguridades, dentto

" El fflií.'j":icrr.7ivn qaineri reducir r riK* ffiiílii-dom ¡jsic^s idJíí íl jrlunr dr] h::ntr-:. m^iniij cintn diímníl- tiWrNinlrtflirú $_{en}$trí; !tz dtrtíiftl rjiiÉrilrs y tu ¿lidplljini hiftirtir-rí H 1* arciifi hurrjcu..

El i niwf^f^Hffrrjjma fííAdtijrrrJj eti Lnpl^il « iun **CKIPI**» ««ioldgici lígün U Liiaí U :a3íira nr> influye **CD** «S jíLunr hrjminO JVifrkle, ríin:KU=nrcmcn1c, nbot-**I¡J: T±** ajuician **DRI** Sombre por **BX** vid iiiiliiidnj **CU D** ctUitlui **IIC** IJL mcciOTic; de **IHÉIUBT Í (K IW LÍMIA** inlintts, **CNIWNJR >ILF** jinocc ikilWf ^ cari prevJw nXkliilonflrci'iennM **EKÍMIM**; pür «ÍV ^{r}J but Ji un siircrrj cdjciliw Utiklb, |Kt.nsfl c^je cnbrli crrhli^'kf ln lanu que i l¿ hiaiiHnedai *bvf* atlmni. b Blál^ tiicD -viilo, **ILIIMJÍI**^ i^rturc CMirrüdLíidÉin ¿thi **SU** Idh^W **NLD** bis: <fc DHUld*. *CN- Jr¡ T.)*

** F- rr^ii ítiL cúif.hfif ^nmiinye, pudicriim^ d-^ií, d. mmik di iíJ* l< reíirü. nimin —|nCl>ruldrr>m[E en w rritüLTi díí ií>tülJinH—, cuan ct **IBCIDT** craipr-Libui **L** lr **ÍIJINRRANDOM** en **EL TRFIWIR LLANDA [N.** *Jti* T.>

de los límites que nuestra capacidad mental y los descubrimientos de la época le marcan. Cada sistema científico no representa más que un cierto estadio en el camino de la investigación. Refleja, por fuerza, la inherente insuficiencia del intelectual esfuerzo humano. El reconocer tal realidad, sin embargo, en modo alguno significa que la economía actual hállese atrasada. Simplemente atestigua que nuestra ciencia es algo vivo; presuponiendo la vida la imperfección y el cambio.

Los críticos que proclaman el supuesto atraso de la economía pertenecen a dos campos distintos.

A un lado se sitúan aquellos naturalistas y físicos que la censuran por no ser una ciencia natural y por prescindir de las técnicas de laboratorio. Constituye uno de los objetivos del, presente tratado evidenciar el error que tal pensamiento encierra. En estas notas preliminares bastará con aludir al fondo psicológico de dicho ideario. Las gentes de estrecha mentalidad suelen criticar las diferencias que en los demás observan. El camello de la fábula se vanagloriaba de su giba ante los restantes animales que carecían de joroba y el ciudadano de Ruritania vilipendia al de Laputania por no ser ruritano. El investigador de laboratorio considera su método el más perfecto, estimando las ecuaciones diferenciales como la única forma adecuada de reflejar los resultados de la investigación. Incapaz es de apreciar la epistemológica procedencia del estudio de la acción humana. La economía, en su opinión, debiera ser una parte de la mecánica.

De otro lado sitúanse quienes afirman que las ciencias sociales inciden indudablemente en el error dada la insatisfactoriedad de la realidad social. Las ciencias naturales han logrado impresionantes realizaciones en las dos o tres últimas centurias, elevando el nivel de vida de forma impresionante. Las ciencias sociales, en cambio, han fracasado de modo lamentable en su pretensión de mejorar las condiciones humanas. No han sido capaces de suprimir la miseria y el hambre, las crisis económicas y el paro, la guerra y la tiranía. Son, pues, ciencias estériles, que en nada contribuyen a la felicidad y a la bienandanza de la humanidad.

Tales detractores no advierten, sin embargo, que los grandes progresos técnicos de la producción y el consiguiente incremento de la riqueza y el bienestar tomaron cuerpo únicamente cuando las ideas liberales, hijas de la investigación económica, lograron imponerse.

Sólo entonces fue posible desarticular aquellos valladares con que leyes, costumbres y prejuicios seculares entorpecían el progreso técnico; el ideario de los economistas clásicos liberó a promotores e innovadores geniales de la camisa de fuerza con que la organización gremial, el paternalismo gubernamental y toda suerte de presiones sociales les maniataban. Los economistas minaron el venerado prestigio de militaristas y expoliadores, poniendo de manifiesto los beneficios que la pacífica actividad mercantil engendra. Ninguno de los grandes inventos modernos habríase implantado si la mentalidad de la era precapitaíista no hubiera sido completamente desvirtuada por tales estudiosos. La generalmente denominada «revolución industrial» fue consecuencia de la «revolución ideológica» provocada por las doctrinas económicas. Los economistas demostraron la inconsistencia de los viejos dogmas: que no era lícito ni justo vencer al competidor produciendo géneros mejores y más baratos; que era reprochable desviarse de los métodos tradicionales de producción; que las máquinas resultaban perniciosas porque causaban paro; que el deber del gobernante consistía en impedir el enriquecimiento del empresario, debiendo, en cambio, conceder protección a los menos aptos frente a la competencia de los más eficientes; que restringir la libertad empresarial mediante la fuerza y la coacción del Estado o de otros organismos y asociaciones promovía el bienestar social. La escuela de Manchester y los fisiócratas franceses formaron la vanguardia del capitalismo moderno. Sólo gracias a ellos pudieron progresar esas ciencias naturales que han derramado beneficios sin cuento sobre las masas.

Yerra, en verdad, nuestro siglo al desconocer el enorme influjo que la libertad económica tuvo en el progreso técnico de los últimos doscientos años. Engáñase la gente cuando supone que fuera puramente casual la coincidente aparición de los

nuevos métodos de producción y la política del *laissez faire.* Cegados por el mito marxista, nuestros coetáneos creen que la moderna industrialización es consecuencia provocada por unas misteriosas «fuerzas productivas», que funcionan independientemente de los factores ideológicos. La economía clásica —estímase— en modo alguno fue factor que impulsara el advenimiento del capitalismo, sino más bien su fruto, su «superestructura ideológica», es decir, una doctrina meramente justificativa de las inicuas pretensiones de los explotadores. Resulta de tal planteamiento que la abolición de la economía de mercado y su sustitución por el totalitarismo socialista no habría de perturbar gravemente el constante perfeccionamiento de la técnica. Antes al revés, el progreso social aún se acentuaría, al suprimirse los obstáculos con que el egoísmo de los capitalistas lo entorpece.

La rebelión contra la ciencia económica constituye la característica de esta nuestra época de guerras despiadadas y de desintegración social. Tomás Carlyle tachó a la economía de «ciencia triste» *(dismal science)* y Carlos Marx calificó a los economistas de «sicofantes de la burguesía». Los arbitristas, para ponderar sus remedios y los fáciles atajos que, en su opinión, conducen al paraíso terrenal, denigran la economía, calificándola de «ortodoxa» y «reaccionaria». Los demagogos vanagloríanse de supuestas victorias por ellos conseguidas sobre la economía. El hombre «práctico» se jacta de despreciar lo económico y de ignorar las enseñanzas predicadas por meros «profesores». La política de las últimas décadas fue forjada por una mentalidad que se mofa de todas las teorías económicas sensatas, ensalzando en cambio las torpes doctrinas mantenidas por los detractores de aquéllas. En la mayoría de los países la llamada «economía ortodoxa» hállase desterrada de las universidades y es vírtualmente desconocida por estadistas, políticos y escritores. No cabe, desde luego, culpar de la triste situación que la presente realidad social presenta a una ciencia desdeñada y desconocida por masas y dirigentes.

Es preciso advertir que el porvenir de la civilización moderna, tal como fue estructurada por la raza blanca en los últi-

mos doscientos años, se halla inseparablemente ligado al futuro de la economía. Esta civilización pudo surgir porque las gentes creían en aquellas fórmulas que aplicaban las enseñanzas de los economistas a los problemas de la vida diaria. Y fatalmente perecerá si las naciones prosiguen por el camino iniciado bajo el maleficio de las doctrinas que condenan el pensamiento económico.

La economía, desde luego, es una ciencia teórica que, como tal, se abstiene de establecer normas de conducta. No pretende señalar a los hombres cuáles metas deban perseguir. Quiere, exclusivamente, averiguar los medios más idóneos para alcanzar aquellos objetivos que otros, los consumidores, predeterminan; jamás pretende indicar a los hombres los fines que deban apetecer. Las decisiones últimas, la valoración y elección de las metas a alcanzar, quedan fuera del ámbito de la ciencia. Nunca dirá a la humanidad qué deba desear, pero, en cambio, sí procurará ilustrarla acerca de cómo conviénele actuar si quiere conquistar los concretos objetivos que dice apetecer.

Hay quienes consideran eso insuficiente, entendiendo que una ciencia limitada a la investigación de «lo que es», incapaz de expresar un juicio de valor acerca de los fines más elevados y últimos, carece de utilidad. Tal opinión implica incidir en el error. Evidenciarlo., sin embargo, no puede ser objeto de estas consideraciones preliminares. Pues ello precisamente constituye una de las pretensiones del presente tratado.

4. RESUMEN

Era obligado consignar estos antecedentes para aclarar por qué pretendemos situar los problemas económicos dentro del amplio marco de una teoría general de la acción humana. En el estado actual del pensamiento económico y de los estudios políticos referentes a las cuestiones fundamentales de la organización social, ya no es posible considerar aisladamente el problema cataláctico propiamente dicho, pues, en realidad, no constituye sino una rama de la ciencia general de la acción humana, y como tal debe ser abordado.

CAPITULO I

El hombre en acción

1, ACCIÓN DELIBERADA Y REACCIÓN ANIMAL

La acción humana es conducta consciente; movilizada voluntad transformada en actuación, que pretende alcanzar precisos fines y objetivos; es consciente reacción del *ego* ante los estímulos y las circunstancias del ambiente; es reflexiva acomodación a aquella disposición del universo que está influyendo en la vida del sujeto. Estas paráfrasis tal vez sirvan para aclarar la primera frase, evitando posibles interpretaciones erróneas; aquella definición, sin embargo, resulta correcta y no parece precisar de aclaraciones ni comentarios.

El proceder consciente y deliberado contrasta con la conducta inconsciente, es decir, con los reflejos o involuntarias reacciones de nuestras células y nervios ante las realidades externas. Suele decirse que la frontera entre la actuación consciente y la inconsciente es imprecisa. Ello, sin embargo, tan sólo resulta cierto en cuanto a que a veces no es fácil decidir si determinado acto es de condición voluntaria o involuntaria. Pero, no obstante, la demarcación entre conciencia e inconsciencia resulta clara, pudiendo ser trazada la raya entre uno y otro mundo de modo tajante.

La conducta inconsciente de las células y los órganos fisiológicos es para el «yo» operante un dato más, como otro cualquiera, del mundo exterior que aquél debe tomar en cuenta. El hombre, al actuar, ha de considerar lo que acontece en su propio organismo, al igual que se ve constreñido a ponderar otras realidades, tales como, por ejemplo, las condiciones climatológicas o la actitud de sus semejantes. No cabe, desde

luego, negar que la voluntad humana, en ciertos casos, es capaz de dominar las reacciones corporales. Resulta hasta .cierto punto posible controlar los impulsos fisiológicos. Puede el hombre, a veces, mediante el ejercicio de su voluntad, superar la enfermedad, compensar la insuficiencia innata o adquirida de su constitución física y domeñar sus movimientos reflejos. En tanto ello es posible, cabe ampliar el campo de la actuación consciente. Cuando, teniendo capacidad para hacerlo, el sujeto se abstiene de controlar las reacciones involuntarias de sus células y centros nerviosos, tal conducta, desde el punto de vista que ahora nos interesa, ha de estimarse igualmente deliberada.

Nuestra ciencia se ocupa de la acción humana, no de los fenómenos psicológicos capaces de ocasionar determinadas actuaciones. Es ello precisamente lo que distingue y separa la teoría general de la acción humana, o praxeología, de la psicología. Esta última se interesa por aquellos fenómenos internos que provocan o pueden provocar determinadas actuaciones. El objeto de estudio de la praxeología, en cambio, es la acción como tal. Queda así también separada la praxeología del psicoanálisis de lo subconsciente. El psicoanálisis, en definitiva, es psicología y no investiga la acción sino las fuerzas y factores que impulsan al hombre a actuar de una cierta manera. El subconsciente psicoanalítico constituye categoría psicológica, no praxeológica. Que una acción sea fruto de clara deliberación o de recuerdos olvidados y deseos reprimidos que desde regiones, por decirlo así, subyacentes influyen en la voluntad, para nada afecta a la naturaleza del acto en cuestión. Tanto el asesino impelido al crimen por subconsciente impulso (el *Id),* como el neurótico cuya conducta aberrante para el observador superficial carece de sentido, son individuos en acción, los cuales, al igual que el resto de los mortales, persiguen objetivos específicos. El mérito del psicoanálisis estriba en haber demostrado que la conducta de neuróticos y psicópatas tiene su sentido; que tales individuos, al actuar, no menos que los otros, también aspiran a conseguir determinados fines, aun cuando quienes nos consideramos cuerdos y normales tal vez reputemos sin base el raciocinio determinante de la decisión por aquéllos

adoptada y califiquemos de inadecuados los medios escogidos para alcanzar los objetivos en cuestión. El concepto «inconsciente» empleado por la praxeología y el concepto «subconsciente» manejado por el psicoanálisis pertenecen a dos órdenes distintos de raciocinio, a dispares campos de investigación. La praxeología, al igual que otras ramas del saber, debe mucho al psicoanálisis. Por ello es tanto más necesario trazar la raya que separa la una del otro.

La acción no consiste simplemente en preferir. El hombre puede sentir preferencias aun en situación en que las cosas y los acontecimientos resulten inevitables o, al menos, así lo crea el sujeto. Cabe preferir la bonanza a la tormenta y desear que el sol disperse las nubes. Ahora bien, quien sólo desea y espera no interviene activamente en el curso de los acontecimientos ni en la plasmación de su destino. El hombre, en cambio, *al actuar,* opta, determina y procura alcanzar un fin. De dos cosas que no pueda disfrutar al tiempo, elige una y rechaza la otra. La acción, por tanto, implica, siempre y a la vez, preferir y renunciar.

La mera expresión de deseos y aspiraciones, así como la simple enunciación de planes, pueden constituir formas de actuar, en tanto en cuanto de tal modo se aspira a preparar ciertos proyectos. Ahora bien, no cabe confundir dichas ideas con las acciones a las que las mismas se refieren. No equivalen a las correspondientes actuaciones que anuncian, preconizan o rechazan. La acción es una cosa real. Lo que cuenta es la auténtica conducta del hombre, no sus intenciones si éstas no llegan a realizarse. Por lo demás, conviene distinguir y separar con precisión la actividad consciente del simple trabajo físico. La acción implica acudir a ciertos medios para alcanzar determinados fines. Uno de los medios generalmente empleados para conseguir tales objetivos es el trabajo. Pero no siempre es así. Basta en ciertos casos una sola palabra para provocar el efecto deseado. Quien ordena o prohibe actúa sin recurrir al trabajo físico. Tanto el hablar como el callar, el sonreírse *y* el quedarse serio, pueden constituir actuaciones. Es acción el consumir y el

recrearse,. tanto cumO el teriunciar aí consumo O al deleite que tencmo* a nucstru alcance,

1.a Prflícolcgfo, por consiguiente, no distingue entre el linmlirf «activo» o «enérgicos y el ^¡jilílvO» O indolente ». El hombre vigoroso que **lucha cliíifientemente pOF** mejorar **pía situación actúa nE j^ual que el aletargüdo qtic. llorín He indujlenda, ucepia** las COSH& mE **convieren. Pues** el **no hacer fladji y eí OíTítí íK¡0^0 también cons-tituyen actuajdunes í|Ue influyen cr. la realidad. Dondequiera Luncu7ten aquellos requisitos preciso!. pura irue pueda** lener **lugKf la inferícncncia** humara, **el hombre acrúq, f.info si interviene enmu £E se abstiene de intervenir. Quien** rraignndamcTite **sopona eos.ls que podrí? vjirkr fictú^i** tantu **™nia quien se** IUOVÍÜ7Í1 **purj provncar** tituaCLÓn **distinta. Quien abstiene de influir t-n el funtiúdinmiento lll-los Perores instintivos y fisiológicos. que Düdrto interferir, actúa tamSicn. Actuar nct sunoue sólo** hiJtcer» **sino tíinihicri dejar de hacer iquílío liuc (jodría ser realizado.**

Cabría decir que la acción es ll evpresinn de la voluntad humana. Ahora bien. no Mfíip|Lamo& con En! miitlHesmeton nues-**tro** conocimiento. pues e! vocnbEu •'voluntad[1]** na significa **IHLM** L-Oiñ due h Cüparidad del hombre para elefir entre djílint-is actuaciones, prefiriendo ja **LINN LI** lo otro y jnIiendo de acuerdo cun el deseo de alcanzar la üiei.[1] ambicionaría n de rtbuir la descada-

ÍÍOS REQUISITOS RUEVRRJS DG LA ACCIÓN HUMANA

ConsideTan^ns de cemento *y* satisfacción aquel estado del ser humano que mi induce nt puede inducir a In acción, El hombre, al actuar, aspira Í1 ¡instituir un estado menos satisfactorio por otro mejor. T.a mente preséntale al .ictor situaciones más gFQíQ&h que aquel íjue, mediante I¡l accían, pretende ntesn-ZflT. Es siempre el malestar el incentivo que induce al individuo

a actuar [1]. 17] ser plenamente satisfecho carecería de motiva para Variar de «rada. Ya no tendría ni desen$ ni anhelos; sería per fecíatlienie íelíz. Nada haría; simplemente viviría.

Ptro ni eE midestar ui el íepresenianst un estado de tosas JJIÍS **atractivo Klítnm** p^>r SÍ sofas p^Tfl **impcEcr al hombre a actuar. Debe concurrir un tercer nnquisicn: advertir meilLaE-rnente Id aásfteoeía <lc cierta iJelibeFada Lutidurta ctpu de suprimir o, íil incnosh de redLicir Ea incomoditlfld sentida. Sin Ea concurrencia de «a clrcun5r3ncíflH ninguna actuación es ble, FIL interesado ha L2C** mntoLmarse **enn lo** inevítabíe. **Nu tiene** más **remedio que someterse J su destino**

Tales huí] E o s **prtnjpuetOl generales de la -lición huni**.uNL **I1 ser que vive bajti Jicbas condictunes es- un ser bu|nano. Is'i^ es süEamcnte** *hamo saprf'rs,* **sitiu lambiera** *homo tiltil* I^iS **seres de ascendencia** líumaníl que, **de nací**mlento n **por defectu adquirido, mreten de capacidad para actuar ^en el selltiJo** ani **pEio del no sólo** en **el** IcfíiJ), **a efeítos juiíc|icosH no** son seres **humanos.** Amnque **las J la hiolo^iíi los considereii lnimbres. (le hecho carecen íle la característica espccífictimeJUe humana. J;] recién nacido no es ser actuante; no hü L"ecorrIdn íiún todo el iraycto que ^n de U concepción ¡il pleno desarm-EEo de KU5 ct]:il;L]íiL-|fs luimaüiis- Mío :il fin ili/ar lal dcsarniilEo** deveHrltá **üufetu de acción.**

•

tN TORNÍÍ A. LA FELICIDAD

JÍUÍJL fútisiLlcnra Edüz n! bnmbre que fiH c-ansígiaJo lu-, p»Ei ¡eilvet que se hahía propuesto. Mis ex-sao serin decir que isa personn « **NI»™** Felii **RK LÍ'** n.niPü **PIH** Hn c*be .ifxjíier. Í¡n i!'- • ir –, i ib|i_'-ri nn n lu 11 i^liiiiihíL[1] ik: ilcínir <•] **HLIILIT** fwirflanip **FILAIU tu INLVIRUL-¾! DO Id ÍRÍKIDAJ.**

Conviene, HD EMBAT-ío, evirnr errara HÁ'ranLC exundlilüt, Ln **acciíin humana in^DTinHemcntt pretende, en definitiva, dat sa-**

^ Vid. LOCEE, *A***T £SJOT** *Corfcerjrnz Hwrrat VfíiifTif.itJitz* **T pipi >JI-J-L>L** Fnitrr. O^^rd. IM^. [,r-ra«ri. N n w * * HIKÍJ I'/trirW/mv^j T.rv^ppr. níii 119. íd. Flrtminitior

tisfacción al anhelo sentido por el actor. No cabe ponderar la mayor o menor satisfacción personal más que a través de individualizados juicios de valoración, distintos según íos diversos interesados y, aun para una misma persona, dispares según los momentos. Es la valoración subjetiva —con arreglo a la voluntad y al juicio propio— lo que hace a las gentes más o menos felices o desgraciadas. Nadie es capaz de dictaminar qué ha de proporcionar mayor bienestar al prójimo.

Tales asertos en modo alguno afectan a la antítesis existente entre el egoísmo y el altruismo, el materialismo y el idealismo, el individualismo y el colectivismo, el ateísmo y la religión. Hay quienes sólo se interesan por su propio bienestar material. A otros, en cambio, las desgracias ajenas cáusanles tanto o más malestar que sus propias desventuras. Hay personas que no aspiran más que a satisfacer el deseo sexual, la apetencia de alimentos, bebidas y vivienda y demás placeres fisiológicos. No faltan, en cambio, seres humanos a quienes en grado preferente interesan aquellas otras satisfacciones usualmente calificadas de «superiores» o «espirituales». Existen seres dispuestos a acomodar su conducta a las exigencias de la cooperación social; y, sin embargo, también hay quienes propenden a quebrantar las correspondientes normas. Para unas gentes el tránsito terrenal es camino que conduce a la bienaventuranza eterna; pero también hay quienes no creen en las enseñanzas de religión alguna y para nada las toman en cuenta.

La praxeología no se interesa por los objetivos últimos que la acción pueda perseguir. Sus enseñanzas resultan válidas para todo tipo de actuación, independientemente del fin a que se aspire. Constituye ciencia atinente, exclusivamente, a ios medios; en modo alguno a los fines. Manejamos el término *felicidad* en sentido meramente formal. Para la praxeología, el decir que «el único objetivo del hombre es alcanzar la felicidad» resulta pura tautología, porque, desde aquel plano, ningún juicio podemos formular acerca de lo que, concretamente, haya de hacer al hombre más feliz.

El eudemonismo y el hedonismo afirman que el malestar es el incentivo de toda actuación humana, procurando ésta, invariablemente, suprimir la incomodidad en el mayor grado posible, es decir, hacer al hombre que actúa un poco más feliz. La *ataraxia*

epicúrea es aquel estado de felicidad y contentamiento perfecto, al que tiende toda actividad humana, sin llegar nunca a plenamente alcanzarlo. Ante la perspicacia de tal cognición, pierde trascendencia el que la mayoría de los partidarios de dichas filosofías no advirtieran la condición meramente formal de los conceptos de *dolor* y *placer,* dándoles en cambio una significación sensual y materialista. Las escuelas teológicas, místicas y demás de ética heterónoma no acertaron a impugnar la esencia del epicureismo por cuanto limitábanse a criticar su supuesto desinterés por los placeres más «elevados» y «nobles». Es cierto que muchas obras de los primeros partidarios del eudemonismo, hedonismo y utilitarismo se prestan a interpretaciones equívocas. Pero el lenguaje de los filósofos modernos, y más todavía el de los economistas actuales, es tan preciso y correcto, que ya no cabe confusión interpretativa alguna.

ACERCA DE LOS INSTINTOS Y LOS IMPULSOS

El método utilizado por la sociología de los instintos no es idóneo para llegar a comprender el problema fundamental de la acción humana. Dicha escuela, en efecto, clasifica los diferentes objetivos concretos a que la acción humana tiende, suponiendo a ésta impulsada hacia cada uno de ellos por específico instinto. El hombre aparece como exclusivamente movido por instintos e innatas disposiciones. Se presume que tal planteamiento viene a desarticular, de una vez para siempre, las «aborrecibles» enseñanzas de la economía y de la filosofía utilitaria. Feuerbach, sin embargo, acertadamente advirtió que el instinto aspira siempre a la felicidad [2]. La metodología de la psicología y de la sociología de los instintos clasifica arbitrariamente los objetivos inmediatos de la acción y viene a ser una hipóstasis de cada uno de ellos. En tanto que la praxeología proclama que el fin de la acción es la remoción de cierto malestar, la psicología del instinto afirma que se actúa para satisfacer cierto *instintivo* impulso.

[1] Vid. FEUI RBACH, *Sámintliche Werke,* X, *píg.* 231, ed. Bolín y Jodl. Stuttgart, 1907.

Muchos partidarios de tal escuela creen haber demostrado que la actividad no se halla regida por la razón, sino que viene originada por profundas fuerzas innatas, impulsos y disposiciones que el pensamiento racional no comprende. También creen haber logrado evidenciar la inconsistencia del racionalismo, criticando a la economía por constituir un «tejido de erróneas conclusiones deducidas de falsos supuestos psicológicos» [1]. Pero lo que pasa es que el racionalismo, la praxeología y la economía, en verdad, no se ocupan ni de los resortes que inducen a actuar, ni de los fines últimos de la acción, sino de Ins medios que el hombre haya de emplear para alcanzar los objetivos propuestos. Por insondables que sean los abismos de los que emergen los instintos y los impulsos, los medios a que el hombre apela para satisfacerlos son fruto de consideraciones racionales que ponderan el costo, por un lado, y el resultado alcanzado, por otro.

Quien obra bajo presión emocional no por eso deja de actuar. Lo que distingue la acción impulsiva de las demás es que en estas últimas el sujeto contrasta más serenamente tanto el costo como el fruto obtenido. La emoción perturba las valoraciones del actor. Arrebatado por la pasión, el objetivo parece al interesado más deseable y su precio menos oneroso de lo que, ante un examen más frío, consideraría. Nadie ha puesto nunca en duda que incluso bajo un estado emocional los medios y los fines son objeto de ponderación, siendo posible influir en el resultado de tal análisis a base de incrementar el costo del ceder al impulso pasional. Castigar con menos rigor las infracciones penales cometidas bajo un estado de excitación emocional o de intoxicación equivale a fomentar tales excesos. La amenaza de una severa sanción disuade incluso a aquellas personas impulsadas por pasiones, al parecer, irresistibles.

Interpretamos la conducta animal suponiendo que los seres irracionales siguen en cada momento el impulso de mayor vehemencia, Al comprobar que el animal come, cohabita y ataca a otros animales o al hombre, hablamos de sus instintos de alimentación.

[1] Vid. WILLIAM MCDOUGALL, *An Introduction to Social Psychology,* pág. 11. 14* ed. Boston, 1921.

de reproducción y de agresión y concluimos que tales instintos son innatos y exigen satisfacción inmediata.

Pero con el hombre no ocurre lo mismo. El ser humano es capaz de domeñar incluso aquellos impulsos que de modo más perentorio exigen atención. Puede vencer sus instintos, emociones y apetencias, racionalizando su conducta. Deja de satisfacer deseos vehementes para atender otras aspiraciones; no le avasallan aquéllos. El hombre no rapta a toda hembra que despierta su libido; ni devora todos los alimentos que le atraen; ni ataca a cuantos quisiera aniquilar. Tras ordenar en escala valorativa sus deseos y anhelos, opta y prefiere; es decir, actúa, ho que distingue al *homo sapiens* **de las bestias es, precisamente, eso, el que procede de manera consciente. El hombre es el ser capaz de inhibirse; que puede vencer sus impulsos y deseos; que tiene poder para refrenar sus instintos.**

Cabe a veces que los impulsos sean de tal violencia que ninguna de las desventajas que su satisfacción implica resulte bastante para detener al individuo. Aun en este supuesto hay elección. El agente, en tal caso, prefiere ceder al deseo en cuestión[4].

3. LA ACCIÓN HUMANA COMO PRESUPUESTO IRREDUCTIBLE

Hubo siempre gentes deseosas de llegar a desentrañar la causa primaria, la fuente y origen de cuanto existe, el impulso engendrador de los cambios que acontecen; la sustancia que todo lo crea y que es causa de sí misma. La ciencia, en cambio, nunca aspiró a tanto, consciente de la limitación de la mente humana. Pretende, desde luego, el estudioso retrotraer los fenómenos a sus causas. Pero advierte que tal aspiración fatalmente tiene que acabar tropezando con muros insalvables. Hay fenómenos que no pueden ser analizados ni referidos a otros: son presupuestos irreductibles. El progreso de la investigación

[4] En tales supuestos tiene gran trascendencia el que las dos satisfacciones —la derivada de ceder al impulso y la resultante de evitar las indeseadas consecuencias— sean coetáneas o no lo sean. (Vid. cap. XVIII, *1, 2 y* apart. siguiente.)

científica* permite ir paulatinamente reduciendo a sus componentes cada vez mayor número de hechos que previamente resultaban inexplicables. Pero siempre habrá realidades irreductibles o inanalizables, es decir, presupuestos últimos o finales.

£1 monismo asegura no haber más que una sustancia esencial; el dualismo afirma que hay dos; y el pluralismo que son muchas. De nada sirve discutir estas cuestiones, meras disputas metafísicas insolubles. Nuestro actual conocimiento no nos permite dar a múltiples problemas soluciones umversalmente satisfactorias.

El monismo materialista entiende que los pensamientos y las humanas voliciones son fruto y producto de los órganos corporales, de las células y los nervios cerebrales. El pensamiento, la voluntad y la actuación del hombre resultarían mer;i consecuencia de procesos materiales que algún día los método.s de la investigación física y química explicarán. Tal supuesto entraña también una hipótesis metafísica, aun cuando sus partidarios la consideren verdad científica irrebatible e innegable.

La relación entre el cuerpo y el alma, por ejemplo, muchas teorías han pretendido decirla; pero, a fin de cuentas, no eran sino conjeturas huérfanas de toda relación con experiencia alguna. Lo más que cabe afirmar es que hay ciertas conexiones entre los procesos mentales y los fisiológicos. Pero, en verdad, es muy poco lo que concretamente sabemos acerca de la naturaleza y mecánica de tales relaciones.

Ni los juicios de valor ni las efectivas acciones humanas préstanse a ulterior análisis. Podemos admitir que dichos fenómenos tienen sus correspondientes causas. Pero en tanto no sepamos de qué modo los hechos externos —-físicos y fisiológicos— producen en la mente humana pensamientos y voliciones que ocasionan actos concretos, tenemos que conformarnos con insuperable dualismo metodológico. En el estado actual del saber, las afirmaciones fundamentales del positivismo, del monismo y del panfísicismo son meros postulados metafísicos, carentes de base científica y sin utilidad ni significado para la investigación. La razón y la experiencia nos muestran dos reinos separados: el externo, el de los fenómenos físicos, químí-

eos y fisiológicos; y el interno, el del pensamiento, del sentimiento, de la apreciación y de la actuación consciente. Ningún puente conocemos boy que una ambas esferas. Idénticos fenómenos exteriores provocan reflejos humanos diferentes y hechos dispares dan lugar a idénticas respuestas humanas. Ignoramos el porqué.

Ante tal realidad no cabe ni aceptar ni rechazar las declaraciones esenciales del monismo y del materialismo. Creamos o no que las ciencias naturales logren algún día explicarnos la producción de las ideas, de los juicios de apreciación y de las acciones, del mismo modo que explican la aparición de una síntesis química como fruto necesario e inevitable de determinada combinación de elementos, en el ínterin no tenemos más remedio que conformarnos con el dualismo metodológico.

La acción humana provoca cambios. Es un elemento más de ia actividad universal y del devenir cósmico. Resulta, por tanto, legítimo objeto de investigación científica. Y puesto que —al menos por ahora— no puede ser desmenuzada en sus causas integrantes, debemos estimarla presupuesto irreductible, y como tal estudiarla.

Cierto que los cambios provocados por la acción humana carecen de trascendencia comparados con los efectos engendrados por las grandes fuerzas cósmicas. El hombre constituye pobre grano de arena contemplado desde el ángulo de la eternidad y del universo infinito. Pero, para el individuo, la acción humana y sus vicisitudes son tremendamente reales. La acción constituye la esencia del hombre; el medio de proteger su vida y de elevarse por encima del nivel de los animales y las plantas. Por perecederos y vanos que puedan parecer, todos los esfuerzos humanos son, empero, de importancia trascendental para el hombre y para la ciencia humana.

4. RACIONALIDAD E IRRACIONALIDAD; SUBJETIVISMO Y OBJETIVIDAD EN LA INVESTIGACIÓN PRAXEOLÓGICA

La acción humana es siempre racional. El hablar de «acción racional» supone incurrir en evidente pleonasmo y, por

tanto, debe rechazarse tal expresión. Aplicados a los fines últimos de la acción, los términos racional e irracional no son apropiados y carecen de sentido. El fin último de la acción siempre es la satisfacción de algún deseo del hombre actuante. Puesto que nadie puede reemplazar los juicios de valoración del sujeto en acción por los propios, vano resulta enjuiciar los anhelos y las voliciones de los demás. Nadie está calificado para decidir qué hará a otro más o menos feliz. Quienes pretenden enjuiciar la vida ajena o bien exponen cuál sería su conducta de hallarse en la situación del prójimo, o bien, pasando por alto los deseos y aspiraciones de sus semejantes, limítanse a proclamar, con arrogancia dictatorial, la manera cómo el prójimo mejor serviría a los designios del propio crítico.

Es corriente denominar irracionales aquellas acciones que, prescindiendo de ventajas materiales y tangibles, tienden a alcanzar satisfacciones «ideales» o más «elevadas». En este sentido, la gente asegura, por ejemplo —unas veces aprobando, desaprobando otras— que quien sacrifica la vida, la ¿alud o la riqueza para alcanzar bienes más altos —como la lealtad a sus convicciones religiosas, filosóficas y políticas o la libertad y la grandeza nacional— viene impelido por consideraciones, de índole no racional. La prosecución de estos fines, sin embargo, no es ni más ni menos racional o irracional que la de otros fines humanos. Es erróneo suponer que el deseo de cubrir las necesidades perentorias de la vida o el de conservar la salud sea más racional, natural o justificado que el aspirar a otros bienes y satisfacciones. Cierto que la apetencia de alimentos y calor es común al hombre y a otros mamíferos y que, por lo general, quien carezca de manutención y abrigo concentrará sus esfuerzos en la satisfacción de esas urgentes necesidades sin, de momento, preocuparse mucho por otras cosas. El deseo de vivir, de salvaguardar la existencia y de sacar partido de toda oportunidad para vigorizar las propias fuerzas vitales, constituye rasgo característico de cualquier forma de ser viviente. No resulta, sin embargo, para el hombre imperativo ineludible el doblegarse ante dichas apetencias.

Mientras todos los demás animales hállanse inexorablemen-

te impelidos a la conservación de su vida y a la proliferación de la especie, el hombre es capaz de dominar tales impulsos. Controla tanto su apetito sexual como su deseo de vivir. Renuncia a la vida si considera intolerables aquellas condiciones únicas bajo las cuales cabríale sobrevivir. Es capaz de morir por un ideal y también de suicidarse. Incluso la vida constituye para el hombre el resultado de una elección, o sea, de un juicio valora tivo.

Lo mismo ocurre con el deseo de vivir abundantemente proveído. La mera existencia de ascetas y de personas que renuncian a las ganancias materiales por amor a sus convicciones, o simplemente por preservar su dignidad e individual respeto, evidencia que el correr en pos de los placeres materiales en modo alguno resulta inevitable, siendo en cambio consecuencia de específica elección. La verdad, sin embargo, es que la inmensa mayoría de nosotros preferimos la vida a la muerte y la riqueza a la pobreza.

Es arbitrario considerar «natural» y «racional» únicamente la satisfacción de las necesidades fisiológicas y todo lo demás «artificial» y, por tanto, «irracional». El rasgo típicamente humano estriba en que el hombre no tan sólo desea alimento, abrigo y ayuntamiento carnal, como el resto de los animales, sino que aspira además a otras satisfacciones. Experimentamos necesidades y apetencias típicamente humanas, que podemos calificar de «más elevadas» comparadas con los deseos comunes al hombre y a los demás mamíferos [5].

Al aplicar los calificativos racional e irracional a los medios elegidos para la consecución de fines determinados: lo que se trata de ponderar es la oportunidad e idoneidad del sistema adoptado. Debe el mismo enjuiciarse para decidir a es o no el que mejor permite alcanzar el objetivo ambicionado. La razón humana, desde luego, no es infalible y, con frecuencia, el hombre se equivoca, tanto en la elección de medios como en su utilización. Una acción inadecuada al fin propuesto no pro-

[5] Sobre Jos errores que implica la ley de hierro de los salarios, vid. capítulo **XXI, 6;** acerca **de** las **erróneas** interpretaciones de la teoría de Maíthus, vid. infra capítulo **XXIV, 2.**

duce el fruto esperado. No conforma la misma con la finalidad perseguida, pero no por ello dejará de ser racional, tratándose de método que razonada (aunque defectuosa) deliberación engendrara y de esfuerzo (si bien ineficaz) por conseguir cierto objetivo. Los médicos que, cien años atrás, para el tratamiento del cáncer empleaban métodos que los profesionales contemporáneos rechazarían, carecían, desde el punto de vista de la patología actual, de conocimientos bastantes y, por tanto, su actuación resultaba baldía. Ahora bien, no procedían irracionalmente; hacían lo que creían más conveniente. Es probable que dentro de cien años los futuros galenos dispongan de mejores métodos para tratar dicha enfermedad; en tal caso, serán más eficientes que nuestros médicos, pero no más racionales.

Lo opuesto a la acción humana no es la conducta irracional, sino la refleja reacción de nuestros órganos corporales al estímulo externo, reacción que no puede ser controlada a voluntad. Y cabe incluso que el hombre, en determinados casos, ante un mismo agente, responda coetáneamente por reacción refleja y por acción consciente. Al ingerir un veneno, el organismo apresta automáticamente defensas contra la infección; con independencia, puede intervenir ía actuación humana administrando un antídoto.

Respecto del problema planteado por la antítesis entre lo racional y lo irracional, no hay diferencia entre las ciencias naturales y las ciencias sociales. La ciencia siempre es y debe ser racional; presupone intentar aprehender los fenómenos del universo mediante sistemática ordenación de todo el saber disponible. Sin embargo, como anteriormente se hacía notar, la descomposición analítica del fenómeno en sus elementos constitutivos antes o después llega a un punto del que ya no puede pasar. La mente humana es incluso incapaz de concebir un saber que no limitaría ningún dato último imposible de analizar y disecar. El sistema científico que guía al investigador hasta alcanzar el límite en cuestión resulta estrictamente racional. Es el dato irreductible el que cabe calificar de hecho irracional.

Está hoy en boga el menospreciar las ciencias sociales, por

ser puramente racionales. La objeción más corriente opuesta a lo económico es la de que olvida la irracionalidad de la vida y del universo e intenta encuadrar en secos esquemas racionales y en frías abstracciones la variedad infinita de los fenómenos. Nada más absurdo. La economía, al igual que las demás ramas del saber, va tan lejos como puede, dirigida por métodos racionales. Alcanzado el límite, se detiene y califica el hecho con que tropieza de dato irreductible, es decir, de fenómeno que no admite ulterior análisis, al menos en el estado actual de nuestros conocimientos [6].

Los asertos de la praxeología y de la economía resultan válidos para todo tipo de acción humana, independientemente de los motivos, causas y fines en que ésta última se fundamente. Los juicios finales de valoración y los fines últimos de la acción humana son hechos dados para cualquier forma de investigación científica y no se prestan a ningún análisis ulterior. La praxeología trata de los medios y sistemas adoptados para la consecución de los fines últimos. Su objeto de estudio son los medios, no los fines.

En este sentido hablamos del subjetivismo de la ciencia general de la acción humana; acepta como realidades insoslayables los fines últimos a los que el hombre, al actuar, aspira; es enteramente neutral respecto a ellos, absteniéndose de formular juicio valorativo alguno. Lo único que le preocupa es determinar si los medios empleados son idóneos para la consecución de los fines propuestos. Cuando el eudemonismo habla de felicidad y el utilitarismo o la economía de utilidad, estamos ante términos que debemos interpretar de un modo subjetivo, en el sentido de que mediante ellos se pretende expresar aquello que el hombre, por resultarle atractivo, persigue al actuar. El progreso del moderno eudemonismo, hedonismo y utilitarismo consiste precisamente en haber alcanzado tal formalismo, contrario al antiguo sentido materialista de dichos modos de pensar; idéntico progreso ha supuesto la moderna teoría subjetivísta del valor comparativamente a la anterior teoría obie-

' Más adelante (cap. II, 7) veremos cómo las ciencias sociales empíricas enfocan el problema de ios datos irreductibles.

tivista propugnada por la escuela clásica. Y precisamente en tal subjetivismo reside la objetividad de nuestra ciencia. Por ser subjetivista y por aceptar los juicios de apreciación del hombre actuante como datos últimos nu susceptibles de ningún examen crítico posterior, nuestra ciencia queda emplazada por encima de las luchas de partidos y facciones; no interviene en los conflictos que se plantean las diferentes escuelas dogmáticas y éticas; apártase de toda preconcebida idea, de todo juicio o valoración; sus enseñanzas resultan universalmente válidas y ella misma es humana absoluta y puramente.

5. LA CAUSALIDAD COMO REQUISITO DE LA ACCIÓN

El hombre actúa porque es capaz de descubrir relaciones causales que provocan cambios y mutaciones en el universo. El actuar implica y presupone la categoría de causalidad. Sólo quien contemple el mundo a la luz de la causalidad puede actuar. Cabe, en tal sentido, decir que la causalidad es una categoría de la acción. La categoría medios y fines presupone la categoría causa y efecto. Sin causalidad ni regularidad fenomenología no cabría ni el raciocinio ni la acción humana. Tal mundo sería un caos, en el cual vanamente el individuo se esforzaría por hallar orientación y guía. El ser humano incluso es incapaz de representarse semejante desorden universal.

No puede el hombre actuar cuando no percibe relaciones de causalidad. El aserto, sin embargo, no es reversible. En efecto, aun cuando conozca la relación causal, si no puede influir en la causa, tampoco cábele al individuo actuar.

El análisis de la causalidad siempre consistió en preguntarse el sujeto: ¿dónde y cómo debo intervenir para desviar el curso que los acontecimientos adoptarían sin esa mi interferencia capaz de impulsarlos hacia metas que mejor convienen a mis deseos? En este sentido, el hombre se plantea el problema: ¿quién o qué rige el fenómeno de que se trate? Busca la regularidad, la «ley», precisamente porque desea intervenir. Esta búsqueda fue interpretada por la metafísica con excesiva amplitud, como investigación de la última causa del ser y de la

existencia. Siglos Habían de transcurrir antes de que ideas tan exageradas y desorbitadas fueran reconducidas al modesto problema de determinar dónde hay o habría que intervenir para alcanzar este o aquel objetivo.

El enfoque dado al problema de la causalidad en las últimas décadas, debido a la confusión que algunos eminentes físicos han provocado, resulta poco satisfactorio. Confiemos en que este desagradable capítulo de la historia de la filosofía sirva de advertencia a futuros filósofos,

Ilay mutaciones cuyas causas nos resultan desconocidas, al menos por ahora. Nuestro conocimiento, en ciertos casos, es sólo parcial, permitiéndonos únicamente afirmar que, en el 70 por 100 de los casos, *A* provoca *B;* en los restantes, *C o* incluso D, *E*ı *Fj* etc. Para poder ampliar tal fragmentaria información con otra más completa sería preciso fuéramos capaces de descomponer *A* en sus elementos. Mientras ello no esté a nuestro alcance, habremos de conformarnos con una ley estadística; las realidades en cuestión, sin embargo, para nada afectan al significado praxeológico de la causalidad. El que nuestra ignorancia en determinadas materias sea total, o inutilizares nuestros conocimientos a efectos prácticos, en modo alguno supone anular la categoría causal.

Los problemas filosóficos, epistemológicos y metafísicos que la causalidad y la inducción imperfecta plantean caen fuera del ámbito de la praxeología. Interesa tan sólo a nuestra ciencia dejar sentado que, para actuar, el hombre ha de conocer la relación causal existente entre los distintos eventos, procesos o situaciones. La acción del sujeto provocará los efectos deseados sólo en aquella medida en que el interesado perciba tal relación. Nos estamos, desde luego, moviendo en un círculo vicioso, pues sólo constatamos que se ha apreciado con acierto determinada relación causal cuando nuestra actuación, guiada por la correspondiente percepción, !ia provocado el resultado esperado. No cabe, sin embargo, evitar el aludido círculo vicioso precisamente en razón a que la causalidad es una categoría de la acción. Por tratarse de categoría del actuar, la praxeo-

logia no puede dejar de aludir al fundamental problema filosófico en cuestión,

6. EL *alter ego*

Si tomamos el término causalidad en su sentido más amplio, la teleología puede considerarse como una rama del análisis causal. Las causas finales son las primeras de todas las causas. La causa de un hecbo es siempre determinada acción o cuasi acción que apunta a específico objetivo.

Tanto el hombre primitivo como el niño, adoptando una postura ingenuamente antropomórfica, creen que los cambios y acontecimientos son consecuencias provocadas por la acción de un ente que procede en forma similar a como ellos mismo actúan. Creen que los animales, las plantas, las montañas, los ríos y las fuentes, incluso las piedras y los cuerpos celestes, son seres con sentimientos y deseos que procuran satisfacer. Sólo en una posterior fase de su desarrollo cultural renuncia el individuo a las aludidas ideas animistas, reemplazándolas por una visión mecanicista del mundo. Resúltanle al hombre guía tan certera los principios mecanicistas que hasta llegan las gentes a creer que, al amparo de los mismos, se pueden resolver cuantos problemas el pensamiento y la investigación científica plantean. Para el materialismo y el panfisicismo constituye el mecanicismo la esencia misma del saber y los métodos experimentales y matemáticos de las ciencias naturales el único modo científico de pensar. Todos los cambios han de analizarse como movimientos regidos por las leyes de la mecánica.

Los partidarios del mecanicismo despreocúpanse, desde luego, de los graves y aún no resueltos problemas relacionados con la base lógica y epistemológica de los principios de la causalidad y de la inducción imperfecta. A su modo de ver, la certeza de tales principios resulta indudable simplemente porque los mismos se cumplen. El que los experimentos de laboratorio provoquen los resultados predichos por la teoría y el que las máquinas en las fábricas funcionen del modo previsto por la tecnología acredita, plenamente para ellos, la certeza y proce-

dencia de los métodos y descubrimientos de las modernas ciencias naturales. Aun admitiendo, dicen, que, posiblemente, la ciencia sea incapaz de brindarnos la verdad —-y ¿qué es la verdad?—, no por eso deja de sernos de gran utilidad, al permitirnos alcanzar los objetivos que ambicionamos.

Ahora bien, precisamente cuando aceptamos ese pragmático punto de vista, deviene manifiesta la vacuidad del dogma panfísico. La ciencia, como más arriba se hacía notar, no ha logrado averiguar las relaciones existentes entre el cuerpo y la mente. Ningún partidario del ideario panfísico puede llegar a pretender que su filosofía se haya podido jamás aplicar a las relaciones interhumanas o a las ciencias sociales. Y, ello no obstante, no hay duda que aquel principio, con arreglo al cual el *ego* trata a sus semejantes como sí fueran seres pensantes y actuantes al igual que él, ha evidenciado su utilidad y procedencia, tanto en la vida corriente como en la investigación científica. Nadie es capaz de negar que tal principio se cumple.

Resulta indudable, de un lado, que el considerar al semejante como ser que piensa y actúa como yo, el *ego,* ha provocado resultados satisfactorios; por otra parte, nadie cree cupiera dar similar verificación práctica a cualquier postulado que predicara tratar al ser humano como con los objetos de las ciencias naturales se opera. Los problemas epistemológicos que la comprensión de la conducta ajena plantea no son menos arduos que los que suscitan la causalidad y la inducción incompleta. Cabe admitir no ser posible demostrar de modo concluyente la proposición que asegura que mí lógica es la lógica de todos los demás y la única lógica humana, como tampoco la que proclamara que las categorías de mi actuar constituyen categorías de la actuación de todos los demás, así como de la acción humana toda. Ello no obstante, conviene a los pragmatistas tener presente que tales proposiciones han patentizado su procedencia, tanto en el terreno práctico como en el científico; de su parte, no debe el positivista pasar por alto el hecho de que, al dirigirse a sus semejantes, presupone —tácita e implícitamente— la validez intersubjetiva de la lógica y, por tanto, la

existencia del mundo del pensamiento y de la acción del *alter ego* de condición indudablemente humana [7].

Pensar y actuar son rasgos específicos del hombre y privativos de los seres humanos. Caracterizan al ser humano aun independientemente de su adscripción a la especie zoológica *homo sapiens.* No constituye propiamente el objeto de la praxeología la investigación de las relaciones entre el pensamiento y la acción. Bástale a aquélla dejar sentado que no hay más que una lógica inteligible para la mente y que sólo existe un modo de actuar que merezca la calificación de humano y resulte comprensible para nuestra inteligencia. El que existan o puedan existir en algún lugar seres —sobrehumanos o infrahumanos— que piensen y actúen de modo distinto al nuestro es un tema que desborda la capacidad de la mente humana. Nuestro esfuerzo intelectual debe contraerse al estudio de la acción *humana.*

Esta acción humana, que está inextricablemente ligada con el pensamiento, viene condicionada por un imperativo lógico. No le es posible a la mente del hombre concebir relaciones lógicas que no conformen con su propia estructura lógica. E igualmente imposible le resulta concebir un modo de actuar cuyas categorías diferirían de las categorías determinantes de nuestras propias acciones.

El hombre sólo puede acudir a dos órdenes de principios para la aprehensión mental de la realidad; a saber: los de la teleología y los de la causalidad. Lo que no puede encuadrarse dentro de una de estas dos categorías resulta impenetrable para la mente. Un hecho que no se preste a ser interpretado por uno de esos dos caminos resulta para el hombre inconcebible y misterioso. El cambio sólo puede concebirse como consecuencia, o bien de la operación de la causalidad mecánica, o bien de una conducta deliberada; para la mente humana no cabe tercera solución [8].

[7] Vid. ALFRED SCHÜTZ, *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt,* pág. 18. Viena, 1932.

[8] Vid. KAREL ENGUS, *Begriindung der Teleologie ais Form des empiriscben Erkennes,* págs. 15 y ss. Brünn, 1930.

Cierto es que la teleología, según antes se hacía notar, puede ser enfocada como una variante de la causalidad. Pero ello no anula las esenciales diferencias existentes entre ambas categorías.

La visión panmecanicista del mundo está abocada a evidente monismo metodológico: reconoce sólo la causalidad mecánica porque sólo a ella atribuye valor cognoscitivo o al menos un valor cognoscitivo más alto que a la teleología. Ello supone caer en metafísica superstición. Ambos principios de conocimiento —la causalidad y la teleología—, debido a la limitación de la razón humana, son imperfectos y no nos aportan información plena. La causalidad supone un *regressus in infinitum* que la razón no puede llegar a agotar. La teleología flaquea en cuanto se le pregunta qué mueve al primer motor. Ambos métodos abocan a datos irreductibles que no cabe analizar ni interpretar. La razón y la investigación científica nunca pueden aportar sosiego pleno a la mente, certeza apodíctica, ni perfecto conocimiento de todas las cosas. Quien aspire a ello debe entregarse a la fe e intentar tranquilizar la inquietud de su consciencia abrazando un credo o una doctrina metafísica.

Sólo apartándonos del mundo de la razón y de la experiencia, podemos llegar a negar que nuestros semejantes actúan. No sería lícito pretendiéramos escamotear tal realidad recurriendo a prejuicios en boga o a arbitrarios asertos. La experiencia cotidiana no sólo patentiza que el único método idóneo para estudiar las circunstancias de nuestro alrededor no-humano, es aquel que se ampara en la categoría de causalidad, sino que, además, acredita, y de modo no menos convincente, que nuestros semejantes son seres que actúan como nosotros mismos. Para la comprensión de la acción, a un solo método de interpretación y análisis cabe recurrir: a aquel que parte del conocimiento y el examen de nuestra propia conducta consciente.

El estudio y análisis de la acción ajena nada tiene que ver con el problema de la existencia del espíritu, del *alma inmortal.* Las críticas esgrimidas por el empirismo, el comportamentismo y el positivismo contra las diversas teorías del alma para nada afectan al tema que nos ocupa. La cuestión debatida contráese

a determinar si se puede aprehender inteiectualmente la acción humana, a no ser considerándola como una conducta sensata e intencionada, que aspira a la consecución de específicos objetivos. El *behaviorismo* (comportamentismo) y el positivismo pretenden aplicar tos métodos de las ciencias naturales empíricas a la acción humana. La interpretan como respuesta a estímulos. Tales estímulos, sin embargo, no pueden ser explicados con arreglo a los métodos de las ciencias naturales. Todo intento de describirlos ha de contraerse forzosamente al significado atribuido a tos mismos por el hombre que actúa. Podemos calificar de «estímulo» la oferta de un producto en venta. Pero lo típico de tal oferta, lo que la distingue de todas las demás, sólo puede comprenderse ponderando la significación que al hecho atribuyen las partes interesarlas. Ningún artificio dialéctico logra, como por arte de magia, escamotear el que el deseo de alcanzar ciertos fines es el motor que induce al hombre a actuar. Tal deliberada conducta —-la acción— constituye el objeto principal de nuestra ciencia. Ahora bien, al abordar el tema, forzosamente hemos de parar mientes en la trascendencia que el hombre que actúa confiere tanto a la realidad —la cual considera cosa dada— como a su propia capacidad para influir en ella.

No interesa al físico investigar las causas finales, por cuanto no parece lógico que los hechos que constituyen el objeto de estudio de la física puedan ser fruto de la actuación de un ser que persiga fines al modo de los humanos. Peto tampoco debe el praxeólogo descuidar la mecánica de la volición y la intencionalidad del hombre al actuar, sobre la base de que constituyen meras realidades dadas. Si así lo hiciera, dejaría de estudiar la acción humana, Muy a menudo, aunque no siempre, tales hechos pueden ser analizados a un tiempo desde el campo de la praxeología y desde el de las ciencias naturales. Ahora bien, quien se interesa por el disparo de un arma de fuego como fenómeno físico o químico, no es un praxeólogo: descuida precisamente aquellos problemas que la ciencia de la conducta humana deliberada pretende esclarecer.

SOBRE LA UTILIDAD DE LOS INSTINTOS

Buena prueba de que sólo hay dos vías —la de la causalidad y la de la teleología— para la investigación humana la proporcionan los problemas que en torno a Ja utilidad de los ¡nsiintos se plantean. Hay conductas que ni pueden ser satisfactoriamente explicadas amparándose exclusivamente en los principios causales de las ciencias naturales ni tampoco cabe encuadrar entre las acciones humanas de índole consciente. Para comprender tales actuaciones nos vemos fornidos a dar un rodeo y, asignándolas la condición de cuasi acciones, hablamos de instintos útiles*.

Observamos dos cosas; primero, la tendencia específica de todo organismo con vida a responder ante estímulos determinados de forma regular; segupdo, los buenos efectos que el proceder de esta suerte provoca por lo que a la vigorización y mantenimiento de las fuerzas vitales del organismo se refiere. Si pudiéramos considerar esta conducía como el fruto de una aspiración consciente a alcanzar específicos fines, !a consideraríamos acción y la estudiaríamos de acuerdo con el método teleológico de la praxeología, Pero, al no hallar en tal proceder vestigio alguno de mente consciente, concluimos que un factor desconocido —al que denominamos instinto— fue el agente instrumental. En tal sentido suponemos es el instinto lo que gobierna ¡a cuasi deliberada conducta animal, así como tas inconscientes, pero no por eso menos útiles, reacciones de nuestros músculos y nervios. Ahora bien, porque personalicemos, como específica fuerza, al desconocido agente de tal conducta, denominándole instinto, no pnr ello, ciertamente, ampliamos nuestro saber. Nunca debemos olvidar que con esa palabra instinto no hacemos más que marcar la frontera que nuestra capacidad de investigación científica es incapaz de trasponer, a! menos por ahora.

La biología ha logrado descubrir una explicación «natural», es decir, mecantcista, para muchos procesos que en otros tiempos se

* La *teleología* y J.t *causalidad,* como es sabido, se diferencian en que aquella se refiere *a* las actuaciones *bumantu* que. previsora y conscientemente, provocan específicos efectos, mientras In segunda alude a las consecuencias, puramente *mecatlicistas,* tjue las leyes físicos originan. *(N. del T.)*

atribuían a la acción instintiva. Subsisten, sin embargo, múltiples realidades que no pueden ser consideradas meras reacciones a estímulos químicos o mecánicos. Los animales adoptan actitudes que sólo pueden ser explicadas suponiendo la intervención de un agente dirigente que dicte las mismas a aquéllos. Es vana la pretensión del *behaviorismo* de estudiar la acción humana desde fuera de la misma, con arreglo a los métodos de la psicología animal. La conducta animal, tan pronto como rebasa los procesos meramente fisiológicos, tales como la respiración y el metabolismo, puede tan sólo ser analizada recurriendo a los conceptos intencionales elaborados por la praxeología. El *behaviorista* aborda el tema partiendo del humano concepto de intención y logro. Recurre torpemente en su estudio a la idea humana de utilidad y dañosidad. Cuando rehuye toda expresa referencia a la actuación consciente, a Ja búsqueda de objetivos precisos, sólo logra engañarse a sí mismo; mentalmente trata de hallar fines por doquier, ponderando todas las actuaciones con arreglo a un imperfecto patrón utilitario. La ciencia de ía conducta humana, en tanto no sea mera fisiología, no puede dejar de referirse a la intencionalidad y al propósito. A este respecto, ninguna ilustración nos brinda la observación de la psicología de los brutos o el examen de las inconscientes reacciones del recién nacido. Antes al contrario, sólo recurriendo al auxilio de la ciencia de la acción humana resulta comprensible la psicología animal y la infantil. Sin acudir a las categorías praxeológicas, nos resulta imposible concebir y entender la actuación de animales y niños.

La contemplación de la conducta instintiva de los animales llena al hombre de estupor, suscitándole interrogantes a las que nadie ha podido satisfactoriamente responder. Ahora bien, el que los animales y las plantas reaccionen en forma cuasi deliberada no debe parecemos de condición ni más ni menos milagrosa que la capacidad del hombre para pensar y actuar o la sumisión del universo inorgánico a las funciones que la física reseña o la realidad de los procesos biológicos que en el mundo orgánico se producen. Son hechos todos ellos milagrosos, en el sentido de que se trata de fenómenos irreductibles para nuestra capacidad investigadora.

Semejante dato último es eso que denominamos instinto animal. El concepto de instinto, al igual que los de movimiento, fuerza, vida y consciencia, no es más que un nuevo vocablo con el cual designamos un fenómeno irreductible, Pero, por sí, ni nos «explica» nada ni nos orienta hacia causa alguna próxima o remota

EL FIN ABSOLUTO

Para evitar todo posible error en tomo a !as categorías praxeológícas parece conveniente resaltar una realidad en cierto modo perogrullesca.

La praxeología, como las ciencias históricas, trata de la acción *humana* intencional. Si menciona los *fines,* entiende los fines que persigue el hombre al actuar; si alude a *intencionalidad,* se refiere al sentido que el hombre, al actuar, imprime a sus acciones.

Praxeología e historia son obras de la mente humana y, como tales, hállanse condicionadas par la capacidad intelectual de los mortales. Ni la praxeología ni la historia pretenden averiguar cuáles sean las intenciones abrigadas por posible mentalidad absolutn y omnisciente; ni el sentido que encierren los acontecimientos y la evolución histórica; ni los planes que Dios, la Naturaleza, el *Weltgeist* o el Destino puedan pretender plasmar a través del universo y la humanidad. Aquellas disciplinas nada tienen en común con la denominada filosofía de la historia. No aspiran a ilustrarnos acerca del sentido objetivo, absoluto y cierto de la vida y la historia, contrariamente a lo que pretenden las obras de Hegel, Comte, Marx y legión de otros escritores.

EL HOMBRE VEGETATIVO

Hubo filósofos que recomendaron al hombre, como fin último, renunciar totalmente a la acción, Tales idearios consideran la vida

' «La vie est une cause premiére qui nous échappe cornme toutes les causes premiércs et donr la science experiméntale n'a pas a se préoccuper.» CLAUDE BERNA RD, *La science expírimentale,* pág, 137. París, 1878.

como un mal, que sólo pena, sufrimiento y angustia proporciona a los mortales: niegan apodícticamente que consciente esfuerzo humano alguno pueda hacer más grato el tránsito lerrenal. Sólo aniquilando la consciencia, la volición y la vida es posible alcanzar la felicidad. 7Cl camino único que conduce a la salvación y a la bienaventuranza exige al hombre transformarse en un ser perfectamente pasivo, indiferente e inerte como las plantas. El bien supremo consiste en rehuir tanto el pensamiento como la acción.

Tales son en esencia las enseñanzas de diversas sectas filosóficas índicas, especialmente del budismo, así como del pensamien to de Schopenhauer. La praxeología no se interesa por tales doctrinas. La posición de nuestra ciencia es totalmente neutral antetodo género de juicio valorativo; ante cuanto se refiere ¡i los fines últimos que pueda el hombre perseguir. La misión de la praxeología no es la de aprobar ni la de condenar, sino la de atestiguar realidades.

La praxeología pretende analizar la acción humana. Se ocupa del hombre que efectivamente actúa; nunca de un supuesto ser humano que, a modo de planta, llevaría unn existencia meramente vegetativa.

CAPITULO II

Problemas epistemológicos que suscitan las ciencias de la acción humana

I. PRAXEOLOGÍA E HISTORIA

Las ciencias de Ja acción humana divídense en dos ramas principales: la de la praxeología y la de la historia.

La historia recoge y ordena sistemáticamente todas las realidades engendradas por la acción humana. Se ocupa del contenido concreto de la actuación del hombre. Examina las empresas humanas en toda su multiplicidad y variedad, así como las actuaciones individuales en cualquiera de sus aspectos accidentales, especiales y particulares. Analiza las motivaciones que impulsaron a los hombres a actuar y las consecuencias provocadas por tal proceder. Abarca cualquier manifestación de la actividad humana. Existe, por eso, la historia general, pero, también, la historia de sucesos particulares; historia de la actuación política y militar, historia de las ideas y de la filosofía, historia económica, historia de las diversas técnicas, de la literatura, del arte y de la ciencia, de la religión, de las costumbres y de los usos tradicionales, así como de múltiples otros aspectos de la vida humana. Materia histórica igualmente constituyen la etnología y la antropología, mientras no invadan el terreno de la biología, Lo mismo acontece con la psicología, siempre que no se meta en la fisiología, epistemología o filosofía. De no menos condición histórica goza la lingüística, en tanto no se adentre en el campo de la lógica o de la fisiología de dicción \

[1] La hisiorin económica, la economía descriptiva y la estadística no son, desde luego, otra cosa que historia. El término *sociología,* sin embargo, empléase con

Para todas las ciencias históricas, el pasado constituye el objeto fundamental de su estudio. No nos ilustran, por eso, con enseñanzas que puedan aplicarse a la totalidad de la humana actividad, es decir, a la acción futura también. El conocimiento histórico hace al hombre sabio y prudente. Pero no proporciona, por sí solo, saber ni pericia alguna que resulte útil para abordar ningún supuesto individualizado.

Las ciencias naturales, igualmente, se ocupan de hechos ya pasados. Todo conocimiento experimental alude a realidades anteriormente observadas; imposible resulta experimentar acontecimientos futuros. La verdad, sin embargo, es que esos enormes conocimientos, a los que las ciencias naturales deben todos sus triunfos, son fruto de la experimentación, merced a la cual cabe examinar aisladamente cada una de las circunstancias capaces de provocar el fenómeno que interese. Los datos de esta suerte reunidos pueden luego ser utilizados para el razonamiento inductivo, una de las formas de raciocinio, que, en la práctica, desde luego, ha demostrado indudable eficacia, si bien su procedencia epistemológica todavía, hoy por hoy, no está clara del todo.

Los conocimientos que las ciencias de la acción humana, en cambio, manejan aluden siempre a fenómenos complejos. En el campo de la acción humana no es posible recurrir a ningún experimento de laboratorio. Nunca cabe ponderar aisladamente la mutación de uno solo de los elementos concurrentes, presuponiendo incambiadas todas las demás circunstancias del caso. De ahí que la investigación histórica, por cuanto se refiere

doble significado. La *sociología descriptiva* ocúpase de aquellos acaecimientos humanos do índole histórica cuyo examen no aborda la economía descriptiva; hasta cierta punto, viene a invadir el campo de la etnología y la antropología. La *sociología general* examina la experiencia histórica con un criterio más universal que el adoptado por las demás ramas de la historia. Así, la historia propiamente dicha se interesará por una ciudad, o por las diversas ciudades correspondientes a una cierta época, o por una nación individualizada, o por determinada área geográfica. Sin embargo, Max Weber, en su tratado fundamental *(Wirtschaft und Gesellschaft,* págs, 513-660; Tubinga, 1922), aborda el estudio de !a ciudad en general, es decir, examina toda la experiencia histórica atinente a la *ciudad,* sin limitarse a ningún específico período histórico, zona geográfica, pueblo, nación, raza o civilización.

siempre a fenómenos complejos, jamás pueda brindarnos *conocimientos*en el sentido que a tal término las ciencias naturales dan, al aludir a realidades individualizadas, comprobadas de modo experimental. La ilustración proporcionada por la historia no sirve para estructurar teorías ni para predecir el futuro. Toda realidad histórica puede ser objeto de interpretaciones varias y, de hecho, ha sido siempre interpretada de los modos más diversos.

Los postulados del positivismo y afines escuelas metafísicas resultan, por tanto, falsos. No es posible conformar las ciencias de la acción humana con la metodología de la física y de las demás ciencias naturales. Las teorías referentes a la conducta del hombre y a las realidades sociales no cabe sean deducidas *a posteriori.* La historia no puede ni probar ni refutar ninguna afirmación de valor general como lo hacen las ciencias naturales, las cuales aceptan o rechazan las hipótesis según coincidan o no con la experimentación. No es posible, en aquel terreno, comprobar experimentalmente la veracidad o la falsedad de ningún aserto de índole general.

Los fenómenos complejos, engendrados por la concurrencia de diversas relaciones causales, no permiten evidenciar la certeza o el error de teoría alguna. Antes al contrario, esos fenómenos sólo devienen inteligibles interpretándolos a la luz de teorías previa e independientemente deducidas. En el ámbito de los fenómenos naturales la interpretación de los acontecimientos ha de conformarse, forzosamente, a aquellas teorías cuya procedencia atestiguara la experimentación. En el terreno de los hechos históricos no existen restricciones de la aludida índole. Cabe formular las más arbitrarias explicaciones. Nunca ha arredrado a la mente humana el recurrir a imaginarias teorías *ad hoc,* carentes de toda justificación lógica, para explicar cualquier realidad cuya causalidad el sujeto era incapaz de advertir.

Pero, en la esfera de la historia, la praxeología viene a imponer a la interpretación de los hechos restricciones semejantes a las que las teorías experimentalmente contrastadas imponen cuando se trata de interpretar y aclarar específicas realidades de orden físico, químico o fisiológico. La praxeología

no es una ciencia de índole histórica, sino de carácter teórico y sistemático. Constituye su objeto la acción humana, como tal, con independencia de las circunstancias ambientales, accidentales o específicas que puedan adornar individualizadas actuaciones. Sus enseñanzas son de orden puramente formal y general, ajenas al contenido material y a las condiciones peculiares del caso de que se trate. Aspira a estructurar teorías que resulten válidas en cualquier caso en el que efectivamente concurran aquellas circunstancias implícitas en sus supuestos y construcciones. Los asertos y proposiciones de la misma no derivan del conocimiento experimental. Como los de la lógica y la matemática, son de índole *apriorística.* La correspondiente veracidad o falsedad no puede ser contrastada mediante el recurso a acontecimientos ni experiencias. Se trata de antecedentes, tanto lógica como cronológicamente considerados, de toda comprensión de la realidad histórica. Constituyen obligado presupuesto para la aprehensión intelectual de los sucesos históricos. Sin su concurso, los acontecimientos se presentan ante el hombre en caleidoscópica diversidad e ininteligible desorden.

2. EL CARÁCTER FORMAL Y APRIORÍSTICO DE LA PRAXEOLOGÍA

Se ha puesto de moda una tendencia filosófica que pretende negar la posibilidad de todo conocimiento *a priori.* El saber humano, asegúrase, deriva íntegra y exclusivamente de la experiencia. Tal postura se comprende en tanto reacción, exagerada desde luego, contra algunas aberraciones teológicas y cierta equivocada filosofía de la historia y de la naturaleza. Porque, como es sabido, la metafísica pretendía averiguar, de modo intuitivo, las normas morales, el sentido de la evolución histórica, las cualidades del alma y de la materia y las leyes rectoras del mundo físico, químico y fisiológico. En alambicadas especulaciones, alegremente volvíase la espalda a la realidad evidente. Convencidos estaban tales pensadores de que, sin recurrir a la experiencia, sólo mediante el raciocinio cabía explicarlo todo y descifrar hasta los más abstrusos enigmas.

Las modernas ciencias naturales deben sus éxitos a la observación y a la experimentación. No cabe dudar de la procedencia del empirismo y el pragmatismo cuando de las ciencias naturales se trata. Ahora bien, no es menos cierto que tales idearios yerran gravemente al pretender recusar todo conocimiento *a priori y* suponer que la lógica, la matemática y la praxeología deben ser consideradas también como disciplinas empíricas y experimentales.

Por lo que a la praxeología atañe, los errores en que los filósofos inciden vienen engendrados por su total desconocimiento de la ciencia económica [1] e incluso, a veces, por su inaudita ignorancia de la historia. Para el filósofo, el estudio de los problemas filosóficos constituye noble y sublime vocación, situada muy por encima de aquellas otras ocupaciones mediante las que el hombre persigue el lucro y el provecho propio. Contraría al eximio profesor el advertir que sus filosofías le sirven de medio de vida, le repugna la idea de que se gana el sustento análogamente a como lo hace el artesano o el labriego. Las cuestiones dinerarias constituyen temas groseros y no debe el filósofo, dedicado a investigar trascendentes cuestiones atinentes a la verdad absoluta y a los eternos valores, envilecer su mente con tales preocupaciones. Escrito alguno de ningún filósofo contemporáneo permite suponer tenga su autor el menor conocimiento de las más elementales verdades económicas *.

[1] Pocos filósofos habrán gozado de un dominio más universal de las distintas ramas del saber moderno que Bergson. Y, sin embargo, una observación casual, en su último y gran libro, evidencia que Bergson ignoraba por completo el teorema fundamental en que se basa la moderna teoría del valor y del intercambio. Hablando de este último, dice «l'on ne pcut le pratiquer sons s'étre demandé si les deux objets échangés sont bien de méme valeur, c'est-.Vdire échangeables contre un méme troisiéme.» *Les Deux Sources de la Morale et de la Religión,* pág. 68. París, 1932.

* Mises, al aludir a Bergson, critica, de pasada aquí, aquella *identidad valorativa* que, a lo largo de siglos, desde Aristóteles (384-322 a. de C.), quien, en su *Etica a Hicómaco,* ya proclamara que «no puede haber cambio sin igualdad, ni igualdad sin conmensurabilidad», hasta Marx (1818-1883), pasando por toda la escuela clásica inglesa, supúsose había de existir entre las partes antes de efectuar cualquier intercambio, «pues nadie canjearla un bien más valioso por otro menos apreciable». Nótese que Bergson, en el pasaje citado, bien con plena consciencia,

No debe confundirse el problema referente a si existen o no presupuestos apriorísticos del pensar —es decir, obligadas e ineludibles condiciones intelectuales del pensamiento, previas a toda idea o percepción— con el problema de la evolución del hombre hasta adquirir su actual capacidad mental típicamente humana. El hombre desciende de antepasados de condición no-huinana, tos cuales carecían de esa aludida capacidad intelectiva. Tales antecesores, sin embargo, gozaban ya de una cierta *chispa,* de una potencialidad que, previa milenaria evolución, permitióles acceder a la condición de seres racionales. Prodújose dicha transformación mediante influjos ambientales que afectaron a generación tras generación. Deducen de lo anterior los partidarios del empirismo filosófico que el raciocinio se basa en la experimentación y es consecuencia de la **adaptación** del hombre a las condiciones de su medio ambiente.

Este pensamiento, lógicamente, implica afirmar que el hombre fue pasando por etapas sucesivas, desde la condición de nuestros prehumanos antecesores hasta llegar a la de *homo sapiens.* Hubo seres que, si bien no gozaban aún de la facultad humana de raciocinar, disfrutaban ya de aquellos rudimentarios elementos en que se basa el razonar. Su mentalidad no era todavía lógica, sino prelógica (o, más bien, imperfectamente lógica). Esos endebles mecanismos lógicos progresaron poco a poco, pasando de la etapa prelógica a la de la verdadera lógica. La razón, la inteligencia y la lógica constituyen, por tanto, fenómenos históricos. Cabría escribir la historia de la lógica como se puede escribir la de las diferentes técnicas. No hay razón alguna para suponer que nuestra lógica sea la fase última

bien por involuntaria cercbración (te lejanas lecturas, no hace sino parafrasear In conocida *ecuación de intercambio* en que Marx hasa toda su obra *(El Capital.* Madrid, F.DAF, 1976, pigs. 41 y sigs. del primer tomo). Aquella quimera valorativa serian los vieneses —Menger, Bohm Bawerk— quienes la destruyeran, a través de sus teorías subjetiviitas, demostrativas de que los bienes y servicios se intercambian precisamente porque las partes de modo dispar valoran las cosas De ahí que todo negocio libre suponga invariablemente beneficio para ambos intervinientes, yn que cada uno valora en mi» lo que redi*; que lo que da; en otro caso no habría cambio Mises, mis adelante (cap. XI, 2), profundiza en el tema. *(N del T)*

y definitiva de la evolución intelectual. La lógica humana no es más que una etapa en el camino que conduce desde el prehumano estado ilógico a la lógica sobrehumana. La razón y la mente, las armas más eficaces con que el hombre cuenta en su lucha por la existencia, hállanse inmersas en el continuo devenir de los fenómenos zoológicos. No son ni eternas, ni inmutables; son puramente transitorias.

Es más, resulta manifiesto que todo individuo, a lo largo de su personal desarrollo evolutivo, no sólo rehace aquel proceso fisiológico que desde la simple célula desemboca en el sumamente complejo organismo mamífero, sino también el proceso espiritual, que de la existencia puramente vegetativa y animal conduce a la mentalidad racional. Tal transformación no queda perfeccionada durante la vida intrauterina, sino que se completa más tarde, a medida que, paso a paso, el hombre va despertándose a la vida consciente. De esta suerte, resulta que el ser humano, durante sus primeros años, partiendo de oscuros fondos, rehace los diversos estadios recorridos por la evolución lógica de la mente humana.

Por otra parte, está el caso de los animales. Advertimos plenamente el insalvable abismo que separa los procesos racionales de la mente humana de las reacciones cerebrales y nerviosas de los brutos. Sin embargo, al tiempo, creemos percibir en las bestias la existencia de fuerzas que desesperadamente pugnan por alcanzar la luz intelectiva. El mundo animal se nos antoja oscura cárcel, cuyos prisioneros anhelaran fervientemente liberarse de su fatal condena a la noche eterna y al automatismo inexorable. Nos dan pena porque también nosotros nos hallamos en análoga situación, luchando siempre con la inexorable limitación de nuestro aparato intelectivo, en vano esfuerzo por alcanzar el inasequible conocimiento perfecto.

Pero el problema apriorístico, antes aludido, es de distinto carácter. No se trata ahora de determinar cómo apareció el raciocinio y la conciencia. El tema que nos ocupa alude al carácter constitutivo y obligado de la estructura de la mente humana.

Las ilaciones lógicas fundamentamente no pueden ser objeto de demostración ni de refutación. El pretender demostrar

su certeza obliga a presuponer su validez. Imposible resulta evidenciarlas a quien, por sí solo, no las advierta. Hs vano todo intento de precisarlas recurriendo a las conocidas reglas de definir. Estamos ante proposiciones de carácter primario, obligado antecedente de toda definición, nominal o real. Se trata de categorías primordiales, que no pueden ser objeto de análisis. Incapaz es la mente humana de concebir otras categorías lógicas diferentes. Para el hombre resultan imprescindibles e insoslayables, aun cuando a una mente sobrehumana pudieran merecer otra conceptuación. Integran los ineludibles presupuestos del conocimiento, de la comprensión y de la percepción.

Las aludidas categorías e ilaciones constituyen, asimismo, presupuestos obligados de la memoria. Las ciencias naturales tienden a explicar la memoria como una manifestación específica de otro fenómeno más general. El organismo vivo queda indeleblemente estigmatizado por todo estímulo recibido y la propia materia inorgánica actual no es más que el resultado de todos los influjos que sobre ella actuaron. Nuestro universo es fruto del pasado. Por tanto, cabe decir, en un cierto sentido metafórico, que la estructura geológica del globo guarda memoria de todas las anteriores influencias cósmicas, así como que el cuerpo humano es la resultante de la ejecutoria y vicisitudes del propio interesado y sus antepasados. Ahora bien, la memoria nada tiene que ver con esa unidad estructural y esa continuidad de la evolución cósmica. Se trata de un fenómeno de conciencia, condicionado, consecuentemente, por el *a priori* lógico. Sorpréndense los psicólogos ante el hecho de que el hombre nada recuerde de su vida embrionaria o de lactante. Freud intentó explicar esa ausencia recordatoria, aludiendo a la subconsciente supresión de indeseadas memorias. La verdad es que en los estados de inconsciencia nada hay que pueda recordarse. Ni los reflejos inconscientes ni las simples reacciones fisiológicas pueden ser objeto de recuerdo, ya se trate de adultos o niños. Sólo los estados conscientes pueden ser recordados.

La mente humana no es una tabula rasa sobre la que los hechos externos graban su propia historia, Antes al contrario,

goza de medios propios para aprehender la realidad. El hombre fraguó esas armas, es decir, plasmó la estructura lógica de su propia mente a lo largo de un dilatado desarrollo evolutivo que, partiendo de las amebas, llega hasta la presente condición humana. Ahora bien, esos instrumentos mentales son lógicamente anteriores a todo conocimiento.

El hombre no es sólo un animal íntegramente estructurado por aquellos estímulos que fatalmente determinan las circunstancias de su vida; también es un ser que actúa. Y la categoría de acción es antecedente lógico de cualquier acto determinado.

El que el hombre carezca de capacidad creadora bastante para concebir categorías disconformes con sus ilaciones lógicas fundamentales y con los principios de la causalidad y la teleología impone lo que cabe denominar apriorismo metodológico.

A diario, con nuestra conducta, atestiguamos la inmutabilidad v universalidad de las categorías del pensamiento y de la acción. Quien se dirige a sus semejantes para informarles o convencerles, para inquirir o contestar interrogantes, se ampara, al proceder de tal suerte, en algo común a todos los hombres: In estructura lógica de la razón humana. La idea de que *A* pudiera ser, al mismo tiempo, *no -A,* o el que preferir *A* a *B* equivaliera ,1 preferir *B* a *A,* es para la mente humana inconcebible y absurdo. Resúltanos incomprensible todo razonamiento prclógico o metalógico. Somos incapaces de concebir un mundo sin causalidad ni teleología.

No interesa al hombre determinar si, fuera de aquella esfera accesible a su inteligencia, existen o no otras en las cuales se opere de un modo categóricamente distinto a como funcionan el pensamiento y la acción humana. Ningún conocimiento procedente de tales mundos tiene acceso a nuestra mente. Vano es inquirir si las cosas, en sí. son distintas de como a nosotros nos parecen; si existen universos inaccesibles e ideas imposibles de comprender. Esos problemas desbordan nuestra capacidad cognoscitiva. El conocimiento humano viene condicionado por la estructura <le nuestra mente. Si, como objeto principal de investigación, se elige la acción humana, ello equivale a contraer, por fuerza, el estudio a las categorías de acción

conformes con la mente humana, aquellas que implican la proyección de ésta sobre el mundo externo de la evolución y el cambio. Todos los teoremas que la praxeología formula aluden exclusivamente a las indicadas categorías de acción y sólo tienen validez dentro de la órbita en la que aquellas categorías operan. Dichos pronunciamientos en modo alguno pretenden ilustrarnos acerca de mundos y situaciones impensables e inimaginables.

De ahí que la praxeología merezca el calificativo de humana en un doble sentido. Lo es, en efecto, por cuanto sus teoremas, en el ámbito de los correspondientes presupuestos, aspiran a tener validez universal, en relación con toda actuación humana. Y también así se nos aparecen, en razón a que sólo por la acción humana se interesa, desentendiéndose de las acciones que carezcan de tal condición, ya sean subhumanas o sobrehumanas.

LA SUPUESTA HETEROGENEIDAD LOGICA DEL HOMBRE PRIMITIVO

Constituye error bastante generalizado el suponer que los escritos de Luden Lévy-Bruhl abogan en favor de aquella doctrina según la cual la estructura lógica de la mente de tos hombres primitivos fue y sigue siendo categóricamente diferente a la del hombre civilizado. Antes al contrario, tas conclusiones a que Lévy-Bruhl llega, después de analizar cuidadosamente todo el material etnológico disponible, proclaman de modo indubitado que ¡as ilaciones lógicas fundamentales y las categorías de pensamiento y de acción operan Jo mismo en la actividad intelectual del salvaje que en la nuestra. E! contenido de tos pensamientos del hombre primitivo difiere del de los nuestros, pero ta estructura formal y lógica es común a ambos.

Cierto es que Lévy-Bruhl afirma que ta mentalidad de los pueblos primitivos es de carácter esencialmente «mítico y prelógico»; las representaciones mentales colectivas Jet hombre primitivo vienen reguladas por la «ley de la participación», independizándose, por consiguiente, de la «ley de la contradicción». Ahora

bien, la distinción de Lévy-Bruhl entre pensamiento lógico y pensamiento prelógico alude al contenido, no a la forma ni a la estructura categórica del pensar, El propio escritor, en efecto, asevera que, entre las gentes civilizadas, también se dan ideas y relaciones ideológicas reguladas por la *ley de la participación,* las cuales, con mayor o menor independencia, con más o menos fuerza, coexisten inseparablemente con aquellas otras regidas por la ley de la razón. «Lo prelógico y lo mítico conviven con lo lógico» \

Lévy-Bruhl sitúa las doctrinas fundamentales del cristianismo en la esfera del pensamiento prelógico \ Gtbe formular, y efectivamente han sido formuladas, numerosas críticas contra tal ideario y contra la interpretación del mismo por parte de los teólogos. Pero, a pesar de todo, nadie, sin embargo, osó jamás aseverar que la mente de los Padres y filósofos cristianos —entre ellos San Agustín y Santo Tomás— fuera de estructura lógica diferente a la nuestra La disparidad existente entre quien cree en milagros y quien no tiene fe en ellos atañe al contenido del pensamiento, no a su forma lógica. Tal vez incida en error quien pretenda demostrar la posibilidad *y* la realidad milagrosa. Ahora bien, evidenciar su equivocación —según bien dicen los brillantes ensayos de Hume y Mili— constituye tarea lógica no menos ardua que la de demostrar el error en que cualquier falacia filosófica o económica incurre *.

Exploradores y misioneros nos aseguran que en Africa y en

[1] LÉVY-BRUHL, *How Natives Think.* pág 386, truel por L. A. Clare, Nueva York, 1932.

[4] *Ibíd.,* **pág 377.**

*** La** *ley de la participación,* **pari el filósofo francés Lucien Lévy-Bruhl (1857-1939), se concreta en ese sentimiento general que unta y une a los miembros de las tribus primitivas —como aún modernamente en recónditas aldeas acontece— haciendo a las gentes traspirar un espíritu de comunidad entre las personas y las cosas locales; un poco como la querencia de lo» rebaños, de las colectividades animales amenazadas por inconcretos peligros exteriores. T*I sentimiento va perdiéndose al progresar la civilización, a medida que el individuo considérase más dueño de st mismo, mis independiente del conjunto, lo que da paso a lo que el autor denomina** *ley de la contradicción,* **bajo la cual cada uno procura fundamentalmente defender y mantener sus personales derechos, «in preocuparse demasiado de lo que, en definitiva, el** *clan* **piense.** *(N del T.)*

la Polinesia el hombre primitivo rehuye superar mentalmente la primera impresión que le producen las cosas, no queriendo preocuparse de si puede mudar aquel planteamiento [i]. Los educadores europeos y americanos también, a veces, nos dicen lo mismo de sus alumnos. Lévy-Bruhl transcribe las palabras de un misionero acerca de los componentes de la tribu Mossi del Níger; «La conversación con ellos gira exclusivamente en torno a mujeres, comida y, durante la estación de las lluvias, la cosecha» Pero, *¿es* que acaso preferían otros temas numerosos contemporáneos y conocidcts de Newton, Kant y Lévy-Brulil?

La conclusión a que llevan los estudios de este último se •expresa mejor con las propias palabras del autor. «La mente primitiva, como la nuestra, desea descubrir las causas de los acontecimientos, si bien aquélla no las busca en la misma dirección que nosotros»[7].

El campesino deseoso de incrementar su cosecha cabe recurra a soluciones dispares, según la filosofía que le anime. Puede ser que se dé a ritos mágicos; cabe practique piadosa peregrinación; tal vez ofrezca un cirio a su santo patrón; o también es posible proceda a utilizar más y mejor fertilizante. Ahora bien, cualquiera que sea la solución preferida, siempre nos hallaremos ante una actuación racional, consistente en emplear ciertos medios para alcanzar precisos fines. La magia, en determinado aspecto, no es más que una variedad de la técnica. El exorcismo también es acción deliberada y con sentido, basada en un ideario que, cierto es, la mayoría de nuestros contemporáneos considera meramente supersticioso, rechazándolo, por tanto, como inidóneo a los fines deseados. Pero es de notar que el concepto de acción no implica que ésta se base en una teoría correcta y una técnica apropiada, ni tampoco que la misma pueda alcanzar el fin propuesto. Lo único que, a estos efectos, importa es que quien actúe crea que los medios utilizados van a provocar el efecto apetecido.

[i] LÉVY-BRUHL, *Prmilive Mentalily,* págs. 27-29, trad. por L. A. Clare. Nueva York, 1923.

[4] *Ibíd,* ***pAg.*** 27.

[7] *Ibíd.,* pág. 437.

Ninguno de los descubrimientos aportados por la etnología y la historia contradicen aquella afirmación según la cual la estructura lógica de la mente es común a los componentes de todas las razas, edades y países [8].

3. LO APRIORÍSTICO Y L.A REALIDAD

El razonamiento apriorístico es estrictamente conceptual y deductivo. No cabe del mismo, por eso, derivar sino tautologías y juicios analíticos. Porque cuantas conclusiones, mediante dicho razonamiento, lógicamente pueden ser alcanzadas, dedúcense de las propias establecidas premisas, en las cuales aquéllas resultaban ya implícitas. De ahí que una objeción comúnmente esgrimida contra dicho modo de razonar llegue a decir que éste para nada amplía nuestro conocimiento.

Démonos, sin embargo, cuenta, en este terreno, que toda la geometría, por ejemplo, hállase ya también implícita en los correspondientes axiomas. El teorema de Pitágoras presupone el triángulo rectángulo. Es igualmente, en tal sentido, una tautología y al deducirlo practicamos puro juicio analítico. Pese a ello, nadie duda que la geometría, en general, y el teorema de Pitágoras, en particular, dejen de ensanchar nuestra particular sapiencia. La cognición derivada del puro razonamiento deductivo es, desde luego, dígase lo que se quiera, fecunda, dándonos acceso a esferas que, en otro caso, desconoceríamos. La trascendente misión del razonamiento apriorístico estriba, de un lado, en permitirnos advertir cuanto en las categorías, los conceptos y las premisas hállase implícito y, de otro, en ilustrarnos acerca de cuanto en tales conceptos no está comprendido. Su función, por tanto, consiste en hacer claro y evidente lo que antes resultaba oscuro y arcano [9].

' Vid. los brillanies estudios de E. CASSIUER, *Pbilosopbic der symbohscbcn Formen,* II, pág. 78. Berlín, 1925.

' La ciencia, dice Meycrson, es «l'acte par le quel nous ramcnons a l'idcntique ce qui nous a, tout d'abord, paru n'étre pas tel». *De l'Explication dans les sciences,* pág. 154, París, 1927. Vid. también MORRIS R. COHÉN, *A Preface to Logic,* págs. 11-14. Nueva York, 1944.

En el propio concepto del dinero hállanse presupuestos todos los teoremas de la teoría monetaria. La teoría cuantitativa del dinero no amplía nuestro conocimiento con enseñanza alguna que no esté ya virtualmente contenida en el concepto del propio medio de intercambio. Dicha doctrina no hace más que transformar, desarrollar y desplegar conocimientos; sólo analiza, y por tanto resulta tautológica, en el mismo sentido que lo es el teorema de Pitágoras en relación con el concepto de triángulo rectángulo. Nadie, sin embargo, negará la trascendencia cognoscitiva de la teoría cuantitativa del dinero. Quien no se haya familiarizado con dicho pensamiento ha de ignorar forzosamente importantes realidades. Una larga lista de fracasos al intentar resolver los problemas que por tal vía cabe abordar atestigua no fue tarea fácil alcanzar el actual nivel de conocimiento en la materia.

El que la ciencia apriorística no proporcione un conocimiento pleno de la realidad no supone deficiencia de la misma. Los conceptos y teoremas que maneja constituyen herramientas mentales, gracias a las cuales vamos forzando el camino que conduce a mejor percepción de la realidad; ahora bien, dichos instrumentos, en sí, no encierran la totalidad de los conocimientos posibles sobre el conjunto de las cosas. No hay desacuerdo contradictorio entre la teoría de la vida y de la cambiante realidad y el conocimiento práctico de tales eventos. Sin contar con la teoría, es decir, con la ciencia general apriorística atinente a la acción humana, imposible resulta aprehender la efectiva realidad de lo que el hombre, con su actuar, va a producir.

La correspondencia entre el conocimiento racional y el experimental ha constituido, desde antiguo, uno de los fundamentales problemas de la filosofía. Este asunto, al igual que todas las demás cuestiones referentes a la crítica del conocimiento, ha sido abordado por los filósofos sólo desde el punto de vista de las ciencias naturales. No se han interesado por las ciencias de la acción humana. Sus trabajos, consecuentemente, carecen de valor por lo que a la praxeología se refiere.

Se sOele recurrir, al abordar los problemas epistemológicos

que suscita la economía, a alguna de las soluciones que brindan las ciencias naturales. Hay autores que recomiendan el convencionalismo de Poincaré [10]. Hay quienes entienden que las premisas del razonamiento económico constituyen asunto de convención de expresión o postulación [11]. Otros prefieren acogerse a las ideas einstenianas. En efecto, inquiere Einstein: ¿Cómo puede la matemática, producto racional, independiente de toda experiencia, ajustarse a los objetos reales con tan extraordinaria exactitud? ¿Es posible que la razón humana, sin ayuda de la experiencia, hállese capacitada para descubrir, mediante el puro raciocinio, la esencia de las cosas reales? Einstein resuelve la interrogante diciendo: «En tanto en cuanto los teoremas matemáticos hacen referencia a la realidad, no, son exactos, siéndolo sólo mientras no abordan la efectiva realidad» [12].

Ahora bien, las ciencias de la acción humana difieren radicalmente de las ciencias naturales. En grave error inciden quienes pretenden abordar las ciencias de la acción humana mediante sistemática epistemológica del tipo que se utiliza en las ciencias naturales.

El objeto específico de la praxeología, es decir, la acción humana, brota de la misma fuente donde nace el razonamiento. Actuación y raciocinio constituyen realidades cogenéricas y similares; cabría, incluso, considerarlas como dos manifestaciones distintas de una misma cosa. Por cuanto la acción es fruto del raciocinio, resulta que éste puede descubrir la íntima condición de aquélla. Los teoremas que e! recto razonamiento praxeológico llega a formular no sólo son absolutamente ciertos e irrefutables, al modo de los teoremas matemáticos, sino que también reflejan la íntima realidad de la acción, con el rigor de su apodíctica certeza e irrefutabilídad, tal como ésta, efectivamente, se produce en el mundo y en la historia. La

[10] HENRI POINCARÉ, *La Science et l'hypothfoe,* pjíg 69. París, 1918.

[11] FÉLIX KAUFMANN, *Methodology of the Social Sciences,* págs 4647. Londres, 1944.

[11] ALBKBT EINSTEIN, *Geometrie und Erfahrung,* p¿g. J Berlín, 192}

praxeología proporciona conocimiento preciso y verdadero de la realidad.

El punto de partida de la praxeología no consiste en seleccionar unos ciertos axiomas ni en preferir un cierto método de investigación, sino en reflexionar sobre la esencia de la acción. No existe actuación alguna en la que no concurran, plena y perfectamente, las categorías praxeológicas. Es impensable un actuar en el cual no sea posible distinguir y separar netamente medios y fines o costos y rendimientos. No hay cosa alguna que coincida, por ejemplo, con la categoría económica del intercambio de un modo imperfecto o sólo aproximado. Unicamente cabe que haya cambio o ausencia del mismo; ahora bien, en el primer caso, al supuesto de que se trate, resultarán rigurosamente aplicables todos los teoremas generales relativos al cambio, con todas sus consecuencias. No existen formas transicionales entre el intercambio y su inexistencia o entre el cambio directo y el cambio indirecto. Jamás podrá aducirse realidad alguna que contradiga los anteriores asertos.

Y ello es imposible, por cuanto, ante todo, es de notar que cualquier percepción referente a la acción humana viene condicionada por las categorías praxeológicas, siendo posible apreciarla únicamente sirviéndose de esas mismas categorías. Si nuestra mente no dispusiera de los esquemas lógicos que el razonamiento praxeológico formula, jamás podríamos distinguir ni apreciar la acción. Advertiríamos gestos diversos, pero no percibiríamos compras ni ventas, precios, salarios, tipos de in teres, etc. Sólo mediante los aludidos esquemas praxeológicos resúltanos posible percatarnos de una compraventa, independientemente de que nuestros sentidos adviertan o no determinados movimientos de hombres y cosas. Sin el auxilio de la percepción praxeológica nada sabríamos acerca de los medios de intercambio. SÍ, carentes de dicha ilustración, contemplamos un conjunto de monedas, sólo veremos unos cuantos discos metálicos. Para comprender qué es el dinero, es preciso tener conocimiento de la categoría praxeológica de *medio de intercambio,*

La percepción de la acción humana, a diferencia de la co-

rrespondiente a los fenómenos naturales, exige y presupone el conocimiento praxeológico. De ahí.que el método empleado por las ciencias naturales resulte inidóneo para el estudio de la praxeología, la economía y la historia.

Al proclamar la condición apriorística de la praxeología, no es que pretendamos estructurar una ciencia nueva, distinta, de las tradicionales disciplinas de la acción humana. En modo alguno preténdese predicar que la teoría de la acción humana deba ser apriorística, sino que lo que decimos es que dicha ciencia lo es y siempre lo ha sido. El examen de cualquiera de los problemas suscitados por la acción humana aboca, indefectiblemente, al razonamiento apriorístico. Indiferente resulta que nos enfrentemos a teóricos puros, en busca del saber por su solo mérito, o de estadistas, políticos o simples ciudadanos deseosos de comprender el fluir de los acontecimientos y decidir qué política o conducta ha de servir mejor a sus personales intereses. Aun cuando pueda comenzar la discusión económica en torno a un hecho concreto, inevitablemente apártase el debate de las circunstancias específicas del caso, pasándose, de modo insensible, al examen de los principios fundamentales, con olvido de los sucesos reales que provocaron el tema. La historia de las ciencias naturales es un vasto archivo de repudiadas teorías e hipótesis en pugna con los datos experimentales. Recuérdese, en este sentido, las erróneas doctrinas de la mecánica antigua, desautorizadas por Galileo, o el desastrado final de la teoría del flogisto. La historia de la economía no registra casos similares. Los partidarios de teorías mutuamente incompatibles pretenden apoyarse en unos mismos hechos para demostrar que la certeza de sus doctrinas ha sido experimentalmente comprobada. Lo cierto es que la percepción de fenómenos complejos —y no hay otro tipo de percepción en el terreno de la acción humana— puede ser esgrimida en favor de las más contradictorias teorías. El que dicha interpretación de la realidad se estime o no correcta depende de la opinión personal que nos merezcan las aludidas teorías formuladas con anterioridad mediante el razonamiento apriorístico

[11] Vid. S. P. CHEYNEY, *Law in History and Other Essays,* pág. 27. Nueva York, 1927.

La historia no puede instruirnos acerca de normas, principios o leyes generales. Imposible resulta deducir, *a posteriori,* de una experiencia histórica, teoría ni teorema alguno referente a la actuación o conducta humana. La historia no sería más que un conjunto de acaecimientos sin ilación, un mundo de confusión, si no fuera posible aclarar, ordenar e interpretar los datos disponibles mediante el sistematizado conocimiento praxeológico.

4. LA BASE DEL INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

La praxeología, en principio, se interesa por la actuación del hombre individualizado. Sólo más tarde, al progresar la investigación, enfréntase con la cooperación humana, siendo analizada la actuación social como un caso especial de la más universal categoría de la acción humana como tal.

Este individualismo metodológico ha sido atacado duramente por diversas escuelas metafísicas, suponiéndose implica recaer en los errores de la filosofía nominalista. El propio concepto de individuo, asegúrase, constituye vacía abstracción. El hombre aparece siempre como miembro de un conjunto social. Imposible resulta incluso imaginar la existencia de un individuo aislado del resto de la humanidad y desconectado de todo lazo social. El hombre aparece invariablemente miembro de una colectividad. Por tanto, siendo así que el conjunto, lógica y cronológicamente, es anterior a sus miembros o partes integrantes, el examen de la sociedad ha de preceder al del individuo. El único medio fecundo para abordar científicamente los problemas humanos es el recomendado por el universalismo o colectivismo.

Ahora bien, vana es toda controversia en torno a la prioridad lógica del todo o de las partes. Son lógicamente correlativas la noción de todo y la noción de parte. Ambas, como conceptos lógicos, quedan fuera del tiempo.

También resulta impertinente aludir, en esta materia, a la oposición entre el realismo y el nominalismo, según el significado que a tales vocablos dio la escolástica medieval. Nadie

pone en duda que las entidades y agrupaciones sociales que aparecen en el mundo de la acción humana tengan existencia real. Nadie niega que las naciones, los estados, los municipios, los partidos y las comunidades religiosas constituyan realidades de indudable influjo en la evolución humana. El individualismo metodológico, lejos de cuestionar la trascendencia de tales entes colectivos, entiende que le compete describir y analizar la formación y disolución de los mismos, las mutaciones que experimentan y su mecánica, en fin. Por ello, porque aspira a resolver tales cuestiones de un modo satisfactorio, recurre al único método, en verdad, idóneo.

Ante todo, conviene advertir que la acción es obra siempre de seres individuales. Los entes colectivos operan, ineludiblemente, por mediación de uno o varios individuos, cuyas actuaciones atribúyense a la colectividad de modo mediato. Es el significado cjue a la acción atribuyan su autor y los por ella afectados lo que determina la condición de la misma. Dicho significado de la acción da lugar a que específica actuación se considere de índole particular mientras otra sea tenida por estatal o municipal. Es el verdugo, no el. estado, quien materialmente ejecuta al criminal. Sólo el significado atribuido al acto transforma la actuación del verdugo en acción estatal. Un grupo de hombres armados ocupa una plaza; depende de la intención el que tal ocupación se atribuya a la nación y no a los oficiales y soldados allí presentes. Si llegamos a conocer la esencia de las múltiples acciones individuales, por fuerza habremos aprehendido todo lo relativo a la actuación de las colectividades. Porque una colectividad carece de existencia y realidad propia, independiente de las acciones de sus miembros. La vida colectiva plásmase en las actuaciones de quienes la integran. No es ni siquiera concebible un ente social que pudiera operar sin mediación individual. La realidad de toda asociación estriba en su capacidad para impulsar y orientar acciones individuales concretas. Por tanto, el único camino que conduce al conocimiento de los entes colectivos parte del análisis de la actuación del individuo.

El hombre, en cuanto ser que piensa y actúa, emerge ya como ser social de su existencia prebumana. El progreso de la razón, del lenguaje y de la cooperación es fruto del mismo proceso; se trata de fenómenos ligados entre sí, desde un principio, de modo inseparable y necesario. Ahora bien, dicho proceso operaba en el mundo individual. Suponía cambios en la conducta de los individuos. No se produjo en materia ajena a la específicamente humana. La sociedad no tiene más base que la propia actuación individual.

Sólo gracias a las acciones de ciertos individuos resulta posible apreciar la existencia de naciones, estados, iglesias y aun de la cooperación social bajo el signo de la división del trabajo. No cabe percibir la existencia de una nación sin advertir la de los subditos. En este sentido, puede decirse que la actuación individual engendra la colectividad. No supone ello afirmar que el individuo anteceda temporalmente a la sociedad. Simplemente supone proclamar que la colectividad se integra de concretas actuaciones individuales,

A nada conduce lucubrar en torno a si la sociedad es sólo la suma de sus elementos integrantes o si representa algo más que esa simple adición; si es un ser *sui generis* o si cabe o no hablar de la voluntad, de los planes, de las aspiraciones y actos de la colectividad, atribuyéndolos a la existencia de una específica «alma» social. Vano es tanto bizanlinismo. Todo ente colectivo no supone más que un aspecto particular de ciertas actuaciones individuales y sólo como tal realidad cobra trascendencia en orden a la marcha de los acontecimientos.

Ilusorio resulta suponer quepa contemplar los entes colectivos, No son éstos nunca visibles; su percepción es el resultado de saber interpretar el sentido que los hombres en acción atribuyen a los actos de que se trate. Podemos percibir una muchedumbre, es decir, una multitud de personas. Ahora bien, el que esa multitud sea mera agrupación o masa (en el sentido que la moderna psicología concede al término) o bien un cuerpo organizado o cualquier otro tipo de ente social constituye cuestión que sólo cabe resolver ponderando la significación que dichas personas atribuyen a su presencia. Y esa significación

supone siempre apreciaciones individuales. No son nuestros sentidos, sino la percepción, es decir, un proceso mental, el que nos permite advertir la existencia de entidades sociales.

Quienes pretenden iniciar el estudio de la acción humana partiendo de los entes colectivos tropiezan con un obstáculo insalvable, cual es el de que el individuo puede pertenecer simultáneamente, y (con la sola excepción de las tribus más salvajes) de hecho pertenece, a varias agrupaciones de aquel tipo. Los problemas que suscita esa multiplicidad de entidades sociales coexistentes y su mutuo antagonismo sólo pueden ser resueltos mediante el individualismo metodológico [4].

EL *YO* Y EL *NOSOTROS*

El *Ego* es la unidad del ser actuante. Constituye dato irreductible, cuya realidad no cabe desvirtuar mediante argumentos ni sofismas.

El *Nosotros* es siempre fruto de una agrupación, que une a dos o más *Egos.* Si alguien dice *Yo,* 110 es precisa mayor ilustración para percibir ti significado de la expresión. Lo mismo sucede con el *Tú* y, siempre que se halle específicamente precisada la persona de que se trate, también acontece lo mismo con el *El.* Ahora bien, al decir *Nosotros,* ineludible resulta más información para identificar qué *Egos* hállanse comprendidos en ese *Nosotros.* Siempre es un solo individuo quien dice *Nosotros;* aun cuando se trate de varios que se expresen al tiempo, siempre serán diversas manifestaciones individuales.

El *Nosotros* actúa, indefectiblemente, según actúan los *Egos* que lo integran. Pueden éstos proceder mancomunadamcnte o bien uno de ellos en nombre de todos los demás. En este segundo supuesto la cooperación de los otros consiste en disponer de tal modo las cosas que la acción de uno pueda valer por todos. Sólo, en tal sentido, el representante de una agrupación social actúa por la comunidad; los miembros individuales o bien dan lugar a

" Vid. infra la crítica de !a teoría colectivista de la sociedad, cap, Vil, 1 y 2.

que la acción de uno solo les afecte a todos o bien consienten el resultado.

Pretende vanamente la psicología negar la existencia del *Ego,* **presentándonoslo como una simple apariencia, La realidad del** *Ego* **praxeológico está fuera de toda duda. No importa lo que un hombre haya sido, ni tampoco lo que mañana será; en el acto mismo de hacer su elección constituye indudable** *Ego.*

Conviene distinguir del *pluralis logicus* **(y del** *pluralis majestaticus,* **meramente ceremonial) el** *pluralis gloriosas.* **Si un canadiense sin la más vaga noción del patinaje asegura que «somos los primeros jugadores del mundo de hockey sobre hielo», o si, pese a su posible personal rusticidad, un italiano se jacta de que «somos los más eminentes pintores del mundo», nadie se llama a engaño. Ahora bien, tratándose de problemas políticos y económicos, el** *pluralis gloriosus* **se transforma en el** *pluralis imperialis* **y, como tal, desempeña un importante papel en la propagación de doctrinas que influyen en la adopción de medidas de grave trascendencia en la política económica internacional.**

5. LA DASE DEL SINGULARISMO METODOLÓGICO

La praxeología parte en sus investigaciones, no sólo de la actuación del individuo, sino también de la acción individualizada. No se ocupa vagamente de la acción humana en general, sino de la actuación practicada por un hombre específico, en cierta fecha y en determinado lugar. Ahora bien, prescinde, desde luego, la praxeología de los particulares accidentales que puedan acompañar a tal acción, haciéndola, en esa medida, distinta a las restantes acciones similares. Interésase nuestra ciencia tan sólo por lo que cada acción tiene en sí de obligado y universal.

Desde tiempo inmemorial, la filosofía del universalismo ha pretendido perturbar el recto planteamiento de los problemas praxeológicos, viéndose, por lo mismo, el universalismo contemporáneo incapaz de abordar las aludidas cuestiones. Tanto el universalismo como el colectivismo y el realismo conceptual sólo saben manejar conjuntos y conceptos generales. El objeto

de su estudio es siempre la humanidad, las naciones, los estados, las clases; pronúncianse sobre la virtud y el vicio; sobre la verdad y la mentira; sobre tipos generales de necesidades y de bienes. Los partidarios de estas doctrinas son de los que se preguntan, por ejemplo, por qué vale más «el oro» que «el hierro». Tal planteamiento les impide llegar a ninguna solución satisfactoria, viéndose siempre cercados por antinomias y paradojas. En este sentido recuérdese el caso del problema del valor, que tanto perturbó incluso el trabajo de los economistas clásicos.

La praxeología inquiere: ¿Qué sucede al actuar? ¿Qué significación tiene el que un individuo actúe, ya sea aquí o allá, ayer u hoy, en cualquier momento o en cualquier lugar? ¿Qué trascendencia tiene el que elija una cosa y rechace otra?

La elección supone siempre decidir entre varias alternativas que se le ofrecen al individuo. El hombre nunca opta por la virtud o por el vicio, sino que elige entre dos modos de actuar, uno de los cuales nosotros, con arreglo a criterios preestablecidos, calificamos de virtuoso, mientras el otro lo tachamos de vicioso. El hombre jamás escoge entre «el oro» y «el hierro», en abstracto, sino entre una determinada cantidad de oro y otra también específica de hierro. Toda acción contráese, estrictamente, a sus consecuencias inmediatas. Si se desea ¡legar a conclusiones correctas, preciso es ponderar, ante todo, estas limitaciones del actuar.

La vida humana es una ininterrumpida secuencia de acciones individualizadas. Ahora bien, tales individualizadas acciones no surgen nunca de modo aislado e independiente. Cada acción es un eslabón más en una cadena de actuaciones, las cuales, ensambladas, integran una acción de orden superior, tendente a un fin más remoto. Toda acción presenta, pues, dos caras. Por una parte, supone una actuación parcial, enmarcada en otra acción de mayor alcance; es decir, tiéndese mediante aquélla a alcanzar el objetivo que una actuación de más amplio vuelo tiene previsto. Pero, de otro lado, cada acción constituye en sí un todo con respecto a aquella acción que se plasmará gracias a la consecución de una serie de objetivos parciales.

Dependerá de] volumen del proyecto que, en cada momento, el hombre quiera realizar el que cobre mayor relieve o bien la acción de amplio vuelo o bien la que sólo pretende alcanzar un fin más inmediato. La praxeología no tiene por qué plantearse los problemas que suscita la *Gestaltpsychologie.* El camino que conduce a las grandes realizaciones hállase formado siempre por tareas parciales. Una catedral es algo más que un montón de piedras unidas entre sí. Ahora bien, el único procedimiento de construir una catedral es el de ir colocando sillar sobre sillar. Al arquitecto interésale la obra en su conjunto; el albañil, en cambio, preocúpase sólo por cierto muro; y el cantero por aislada piedra. Pero lo trascendente, a efectos praxeológicos, es simplemente dejar constancia de que el único método adecuado para realizar las grandes obras consiste en empezar por los cimientos y proseguir paso a paso hasta su terminación.

6. EL ASPECTO INDIVIDUALIZADO Y CAMBIANTE DE LA ACCIÓN HUMANA

El contenido de la acción humana, es decir los fines a que se aspira y los medios elegidos y utilizados para alcanzarlos, depende de las particulares condiciones de cada uno. El hombre es fruto de larga evolución zoológica que ha ido modelando su estructura fisiológica. Es descendiente y heredero de lejanos antepasados; el sedimento, el precipitado, de todas las vicisitudes experimentadas por sus mayores constituye el acervo biológico del individuo. AI nacer, no es que irrumpa, sin más, en el mundo, sino que surge en una determinada circunstancia ambiental. Sus innatas y heredadas condiciones biológicas y el continuo influjo de los acontecimientos vividos determinan lo que sea en cada momento de su peregrinar terreno. Tal es su sino, su destino. El hombre no es «libre» en el sentido metafísico del término. Constríñenle el ambiente y todos aquellos influjos que tanto él como sus antepasados experimentaron.

La herencia y el entorno moldean la actuación del ser humano. Sugiérenle tanto los fines como los medios. No vive

el individuo como simple hombre *in abstracto;* es, por el contrario, siempre hijo de una familia, de una raza, de un pueblo, de una época; miembro de cierta profesión; seguidor de determinadas ideas religiosas, metafísicas, filosóficas y políticas; beligerante en luchas y controversias. Ni sus ideas, ni sus módulos valorativos constituyen propia obra personal; adopta, por el contrario, ajenos idearios y el ambiente le hace pensar de uno u otro modo. Pocos gozan, en verdad, del don de concebir ideas nuevas y originales, que desborden los credos y doctrinas tradicionales.

El hombre común, personalmente, descuida los grandes problemas. Prefiere ampararse en la opinión general y procede como «la gente corriente»; constituye tan sólo una oveja más del rebaño. Esa intelectual inercia es precisamente lo que le concede investidura de *hombre común.* Pero no por ello deja ese *hombre común* de elegir y preferir. Acógese a los usos tradicionales o a los de terceros únicamente por entender que dicho proceder le beneficia y modifica su ideología y, consecuentemente, su actuar en cuanto cree que un cambio determinado va a permitirle atender a sus intereses personales de modo más cumplido.

La mayor parte de la vida del hombre es pura rutina.

Practica determinados actos sin prestarles atención especial. Muchas cosas las realiza porque así fue educado, porque del mismo modo otros proceden o porque tales actuaciones resultan normales en su ambiente. Adquiere hábitos y reflejos automáticos. Ahora bien, cuando sigue tales conductas es porque las correspondientes consecuencias resúltanle gratas, pues tan pronto como sospecha que el insistir en las prácticas habituales le impide alcanzar ciertos sobrevalorados fines, rápidamente cambia de proceder. Quien se crió donde el agua generalmente es potable se acostumbra a utilizarla para la bebida o la limpieza, sin preocuparse de más. Pero si ese mismo individuo se traslada a un lugar donde lo normal sea la insalubridad del líquido elemento, pronto comenzará a preocuparse de detalles que antes en absoluto le interesaban. Cuidará de no perjudicar su salud insistiendo despreocupadamente en la an-

terior conducta irreflexiva y rutinaria. El hecho de que determinadas actuaciones practíquense normalmente de un modo que pudiéramos denominar automático no significa que dicho proceder deje de venir dictado por una volición consciente y de una elección deliberada. Et entregarse a cualquier rutina, que quepa abandonar, implica, desde luego, actuar.

La praxeología no trata del mudable contenido de la acción, sino de sus formas puras y de su categórica condición. El examen del aspecto accidental o ambiental que pueda adoptar la acción humana corresponde a la historia.

7. EN TORNO AL OBJETO DE LA HISTORIA Y DF. SU METODOLOGÍA ESPECÍFICA

El análisis de los múltiples acontecimientos referentes a la acción humana constituye el objeto de la historia. El historiador recoge y analiza críticamente todas las fuentes disponibles. Partiendo de tal base, aborda su específico cometido.

Hay quienes afirman que la historia debería reflejar cómo sucedieron efectivamente los hechos, sin valorar ni prejuzgar *(wertfrei,* es decir, sin formular ningún juicio valorativo). *La* obra del historiador tiene que ser fiel trasunto del pasado; una, como si dijéramos, fotografía intelectual, que refleje las circunstancias de modo completo c imparcial, lo que equivale a reproducir, ante nuestra visión actual, el pasado, con todas sus notas y características,

Pero lo que sucede es que una auténtica y plena reproducción del ayer exigiría recrear el pasado entero, lo cual, por desgracia, resulta imposible. La historia no equivale a una copia mental; es más bien sintetizada imagen de otros tiempos, formulada en términos ideales. El historiador jamás puede hacer «que los hechos hablen por sí mismos». Ha de ordenarlos según el ideario que informe su exposición. Nunca podrá reflejar todos los acontecimientos concurrentes; limítase, por eso, simplemente a destacar aquellos hechos que estima *pertinentes.* Jamás, desde luego, aborda las fuentes históricas sin suposiciones previas. Bien pertrechado con el arsenal de conocí-

mientos científicos de su tiempo, o sea, con el conjunto de ilustración que le proporcionan la lógica, las matemáticas, la praxeología y las ciencias naturales, sólo entonces hállase capacitado para transcribir e interpretar el hecho de que se trate.

El historiador, desde luego, no debe dejarse influir por prejuicios ni dogmas partidistas. Quienes manejan los sucesos históricos como armas dialécticas en sus controversias no son historiadores, sino propagandistas y apologistas. Tales expositores no buscan la verdad; sólo aspiran a propagar el ideario de su *partido.* Son combatientes que militan en favor de determinadas doctrinas metafísicas, religiosas, nacionalistas, políticas o sociales. Reclaman para los correspondientes escritos investidura histórica con miras a confundir a las almas Cándidas. El historiador aspira, ante todo, al conocimiento. Rechaza el partidismo. No debe, por eso, incidir en juicio valorativo alguno..

El aludido postulado de la *Wertfreibeit* puede fácilmente ser respetado en el campo de la ciencia apriorística —es decir, en el terreno de la lógica, la matemática o la praxeología—, así como en el de las ciencias naturales experimentales. Fácil resulta distinguir, en ese ámbito, un trabajo científico e imparcial de otro deformado por la superstición, las ideas preconcebidas o la pasión. Pero en el mundo de la historia es muchc más difícil atenerse a esa exigencia de neutralidad valorativa. Ello es obvio, por cuanto la materia que maneja el estudio histórico, es decir, la concreta, accidental y circunstancial ciencia de la acción humana consiste en juicios de valor y en los cambiantes efectos que éstos provocaron. A cada paso tropieza el historiador con juicios valorativos. Sus investigaciones giran en torno a las valoraciones formuladas por aquellas gentes cuyas acciones narra.

Se ha dicho que el historiador no puede evitar el juicio valorativo. Ningún historiador -—ni siquiera el más ingenuo reportero o cronista— refleja todos los sucesos como de verdad acontecieron. Ha de discriminar, ha de destacar ciertas realidades, que estima de mayor trascendencia, silenciando otras circunstancias. Tal selección, se dice, implica ya un juicio valorativo. Depende de cuál sea la filosofía del narrador, por lo cual

nunca podrá ser imparcial, sino fruto de cierto ideario. La historia tiene, por fuerza, que tergiversar los hechos: nunca podrá llegar a ser, en realidad, científica, es decir, imparcial con respecto a las evaluaciones, sin otro objeto que el de descubrir la verdad.

No hay duda, desde luego, que puede hacerse torpe uso de esa forzada selección de circunstancias que la historia implica. Puede suceder, y de hecho sucede, que dicha selección del historiador sea dictada por prejuicios partidistas. Ahora bien, los problemas implícitos son mucho más complejos de lo que la gente suele creer. Sólo cabe abordarlos previo un minucioso análisis del método histórico.

Al enfrentarse con cualquier asunto, el historiador maneja todos aquellos conocimientos que le brindan la lógica, las matemáticas, las ciencias naturales y, sobre todo, la praxeología. Ahora bien, no le bastan, en su labor, las herramientas mentales que tales disciplinas no históricas le proporcionan. Constituyen éstas armas auxiliares, indispensables al historiador; sin embargo, no puede el estudioso, amparado sólo en ellas, resolver las graves incógnitas que se le plantean.

El curso de la historia depende de las acciones de los individuos y de los efectos provocados por dichas actuaciones. A su vez, la acción viene predeterminada por los juicios de valor de los interesados, es decir, por los fines que ellos mismos desean alcanzar y los medios que, a tal objeto, aplican. El que unos u otros medios sean preferidos también depende del conjunto de.conocimientos técnicos de que se disponga. A veces, gracias a los conocimientos que la praxeología o las ciencias naturales proporcionan, cabe percatarse de los efectos a que dieron lugar los medios aplicados. Ahora bien, suscítanse muchos otros pro-, blemas que no pueden ser resueltos recurriendo al auxilio de estas disciplinas.

El objeto típico de la historia, para cuya consecución recúrrese a método también específico, consiste en estudiar estos juicios de valor y los efectos provocados por las correspondientes acciones, en tanto en cuanto no es posible su ponderación a la luz de las enseñanzas que las demás ramas del saber brin-

dan. La genuina tarea del historiador estriba siempre en interpretar las cosas tal y como sucedieron. Sin embargo, únicamente al amparo de los teoremas que las restantes ciencias formulan, puede el historiador dar cumplimiento fiel a tal misión. Al final, siempre tropieza con situaciones para cuyo análisis de nada le sirven las repetidas enseñanzas de ajenas ciencias. Esas notas individuales y peculiares que, en todo caso, cada evento histórico presenta sólo pueden ser abordadas mediante la *comprensión.*

Tal unicidad o individualidad típica de cualquier hecho, que resiste cuanta interpretación brinda la lógica, la matemática, la praxeología y las ciencias naturales, constituye un dato irreductible. Mientras las ciencias naturales, al tropezar en su esfera propia con datos o fenómenos irreductibles, nada pueden predicar de los mismos más que, en todo caso, la realidad de su existencia, la historia, en cambio, aspira a comprenderlos. Sí bien no cabe analizarlos recurriendo a sus causas —no se trataría de datos irreductibles si ello fuera posible—, el historiador puede llegar a comprenderlos, por cuanto él mismo es un ser humano. En la filosofía de Bergson esta clase de conocimientos se denomina *intuición,* o sea, «la sympathie par laquelle on se transporte a l'interieur d'un objet pour coincider avec ce qu'il a d'unique, et par conséquent d'inexprimable» [15]. La métodología alemana nos habla de *das spezifische Verstehen der Geistesivissenschaften* o simplemente de *Verstehen.* A dicho proceso recurren los historiadores y aun todo el mundo, siempre que se trate de examinar pasadas actuaciones humanas o de pronosticar futuros eventos. El haber advertido la existencia y la función de esta *comprensión* constituye uno de los triunfos más destacados de la metodología moderna. Sin embargo, con ello, en modo alguno quiere decirse nos hallemos ante una ciencia nueva, que acabe de aparecer, o ante un nuevo método de investigación al que, en adelante, puedan recurrir las disciplinas existentes.

La *comprensión* a que venimos aludiendo no debe confun-

[15] HENRI BERGSON, *La pensée et le tnouvant*, pág. 205, 4.' ed. Paiís, 1934.

dirse con una aprobación aunque sólo fuera condicional o transitoria. El historiador, el etnólogo y el psicólogo se enfrentan a veces con actuaciones que provocan en ellos repulsión y asco; sin embargo, las *comprenden* en lo que tienen de acción, percatándose de los fines que perseguían y los medios técnicos y praxeológicos aplicados a su consecución. El que se *comprenda* determinado supuesto individualizado no implica su justificación ni condenación.

Tampoco debe confundirse la *comprensión* con el goce estético de un fenómeno. La «empatheia» o *compenetración (Einfiihlung)* y la *comprensión* son dos actitudes mentales radicalmente diferentes, Una cosa es *comprender* históricamente una obra de arte, ponderando su trascendencia, significación e influjo en el fluir de los acontecimientos, y otra muy distinta es el apreciarla como tal obra artística, *compenetrándose* con ella emocionalmente. Se puede contemplar una catedral como historiador; pero también cabe observarla, bien con arrobada admiración, bien con la indiferente superficialidad del simple turista. Una misma persona puede, incluso, ante específica realidad, compenetrarse estéticamente con la misma y, al tiempo, comprenderla por vía científica.

La *comprensión* nos dice que un individuo o un grupo ha practicado determinada actuación, impelido por personales valoraciones y preferencias, en el deseo de alcanzar ciertos fines, aplicando al efecto específicas enseñanzas técnicas, terapéuticas o praxeológicas. Procura, además, la comprensión ponderar los efectos de mayor o menor trascendencia, provocados por determinada actuación; es decir, aspira a constatar la importancia de cada acción, o sea, su peculiar influjo en el curso de los acontecimientos.

Mediante la *comprensión* aspírase a analizar mentalmente aquellos fenómenos que ni la lógica, las matemáticas, la praxeología, ni las ciencias naturales permiten aclarar plenamente, prosiguiendo la investigación cuando ya dichas disciplinas no pueden prestar auxilio alguno. Sin embargo, nunca debe permitirse que aquélla contradiga las enseñanzas de estas otras

ramas del saber [16]. La existencia real y corpórea del demonio es proclamada en innumerables documentos históricos que, formalmente, parecen bastante fidedignos. Numerosos tribunales, en juicios celebrados con plenas garantías procesales, a la vista de las declaraciones de testigos e inculpados, proclamaron la existencia de tratos carnales entre el diablo y las brujas. Ahora bien, pese a ello, no sería hoy admisible que ningún historiador pretendiera mantener, sobre la base de la *comprensión,* la existencia física del demonio y su intervención en los negocios humanos, fuera del mundo visionario de alguna mentalidad sobreexcitada.

En lo anterior, generalmente, se conviene, por lo que atañe a las ciencias naturales; sin embargo, hay historiadores que no quieren proceder del mismo modo cuando de la teoría económica se trata. Pretenden oponer a los teoremas económicos el contenido de documentos que, se supone, atestiguan realidades contradictorias con verdades praxeológicas. Ignoran que los fenómenos complejos no pueden ni demostrar ni refutar la certeza de teorema económico alguno, por lo cual no cabe sean esgrimidos frente a ningún aserto de índole teórica. La historia económica es posible sólo en razón a que existe una teoría económica, la cual explica las consecuencias económicas de las actuaciones humanas. Sin doctrina económica, toda historia referente a hechos económicos no sería más que mera acumulación de datos inconexos, abierta a las más arbitrarias interpretaciones.

8. CONCEPCIÓN Y COMPRENSIÓN

La misión de las ciencias de la acción humana consiste en descubrir el sentido y trascendencia de las distintas actuaciones. Recurren dichas disciplinas, al efecto, a dos diferentes procedimientos metodológicos: la *concepción* y la *comprensión.*

" Vid. Cu. V. LANGLOIS y CK. SEIGNOBOS, *hitroduction to tbe Study of History,* págs. 205-208, trad. por G. G. Berry, Londres, 1925.

Aquélla es la herramienta mental de la praxeología; ésta la de la historia.

El conocimiento praxeológico es siempre conceptual. Se refiere a cuanto es obligado en toda acción humana. Implica invariablemente manejar categorías y conceptos universales.

La cognición histórica, en cambio, se refiere a lo que es específico y típico de cada evento o conjunto de eventos. Analiza cada uno de sus objetos de estudio, ante todo, mediante los instrumentos mentales que las restantes ciencias le proporcionan. Practicada esta labor previa, enfréntase con su tarea típica y genuina, la de descubrir mediante la *comprensión* las condiciones privativas e individualizantes del supuesto de que se trate.

Como ya antes se hacía notar, hay quienes suponen que la historia nunca puede ser, en verdad, científica, ya que la comprensión histórica hállase condicionada por los propios juicios subjetivos de valor del historiador. La comprensión, afírmase, no es más que un eufemismo tras el cual se esconde la pura arbitrariedad. Los trabajos históricos son siempre parciales y unilaterales, por cuanto no se limitan a narrar hechos; más bien sólo sirven para deformarlos.

Existen, desde luego, libros de historia escritos desde dispares puntos de vista. La Reforma ha sido reflejada por católicos y también por protestantes. Hay historias «proletarias» e historias «burguesas»; historiadores «tory» e historiadores «whig»; cada nación, partido o grupo lingüístico tiene sus propios narradores y sus particulares ideas históricas.

Pero tales disparidades de criterio nada tienen que ver con la intencionada deformación de los hechos por propagandistas y apologistas disfrazados de historiadores. Aquellas circunstancias cuya certeza, a la vista de las fuentes disponibles, resulta indubitable deben ser fielmente reflejadas por el historiador ante todo. En esta materia no cabe la interpretación personal. Se trata de tarea que ha de ser perfeccionada recurriendo a los servicios que brindan las ciencias de índole no histórica. El historiador advierte los fenómenos, que después reflejará mediante el ponderado análisis crítico de las correspondientes

fuentes. Siempre que sean racionales y ciertas las teorías de las ciencias no históricas que el historiador maneje al estudiar sus fuentes, no cabe grave desacuerdo en torno a las circunstancias de hecho correspondientes. Los asertos del historiador o conforman con la realidad o la contrarían, lo cual resulta fácil comprobar a la vista de los oportunos documentos; tales afirmaciones, cuando las fuentes no brinden información bastante, puede ser adolezcan de vaguedad. En tal caso, ios respectivos puntos de vista de los autores lal vez discrepen, pero siempre habrán de basar sus opiniones en una racional interpretación de las pruebas disponibles'. Del debate quedan, por fuerza, excluidas las afirmaciones puramente arbitrarias.

Ahora bien, los historiadores discrepan, con frecuencia, en lo atinente a las propias enseñanzas de las ciencias no históricas. Resultan, así, discordancias por lo que se refiere al examen crítico de las fuentes y a las conclusiones de las mismas derivadas. Suscítanse insalvables disparidades de criterio. Pero es de notar que no son éstas engendradas por contradictorias opiniones en torno al fenómeno histórico en sí, sino por disconformidad acerca de problemas imperfectamente resueltos por las ciencias de índole no histórica.

Un antiguo historiador chino posiblemente afirmaría que los pecados del emperador provocaron una catastrófica sequía que sólo cesó cuando el propio gobernante expió sus faltas. Ningún historiador moderno aceptaría semejante relato. La consignada teoría meteorológica pugna con indiscutidas enseñanzas de la ciencia natural contemporánea. No existe, sin embargo, entre los autores similar unidad de criterio por lo que atañe a numerosas cuestiones teológicas, biológicas o económicas. De ahí que los historiadores disientan entre sí.

Quien crea en las doctrinas racistas, que pregonan la superioridad de los arios nórdicos, estimará inexacto e inadmisible todo informe que aluda a cualquier gran obra de índole intelectual o moral practicada por alguna de las «razas inferiores». No dará a las correspondientes fuentes mayor crédito que el que a los historiadores modernos merece el antes aludido relato chino. Con respecto a los fenómenos que aborda la historia del

cristianismo no hay posibilidad de acuerdo entre quienes consideran los evangelios como sagrada escritura y quienes estímanlos documentos meramente humanos. Los historiadores católicos y protestantes difieren en muchas cuestiones de hecho, al partir, en sus investigaciones, de ideas teológicas discrepantes. Un mercantilista o un neomercantilista nunca coincidirá con un economista. Cualquier historia monetaria alemana de los años 1914 a 1923 forzosamente ha de hallarse condicionada por las ideas monetarias de su autor. Quienes crean en los derechos carismáticos del monarca ungido presentarán los hechos de la Revolución francesa de modo muy distinto a como lo harán quienes comulguen con otros idearios.

Los historiadores disienten en las anteriores cuestiones, no como tales historiadores, sino al interpretar el hecho de que se trate a la luz de las ciencias no históricas, Discrepan entre sí por las mismas razones que, con respecto a los milagros de Lourdes, impiden todo acuerdo entre los médicos agnósticos y aquellos otros creyentes que integran el comité dedicado a recoger las pruebas acreditativas de la certeza de tales acaecimientos. Unicamente creyendo que los hechos, por sí solos, escriben su propia historia en la *tabula rasa* de la mente es posible responsabilizar a los historiadores por las aludidas diferencias de criterio; ahora bien, tal actitud implica dejar de advertir que jamás la historia podrá abordarse más que partiendo de ciertos presupuestos, de tal suerte que todo desacuerdo en torno a dichos presupuestos, es decir, en torno al contenido de las ramas no históricas del saber, ha de predeterminar por fuerza la exposición de los hechos históricos.

Tales presupuestos modelan igualmente la elección del historiador en lo referente a qué circunstancias entiende deban ser mencionadas y cuáles, por irrelevantes, procede omitir, Ante el problema de por qué cierta vaca no produce leche, un veterinario moderno para nada se preocupará de si el animal ha sido maldecido por una bruja; ahora bien, hace trescientos años, su despreocupación al respecto no hubiera sido tan absoluta. Del mismo modo, el historiador elige, de entre la infinidad de acaecimientos anteriores al hecho examinado, aquéllos

capaces de provocarlo —o de retrasar su aparición—, descartando aquellas otras circunstancias carentes, según su personal concepción de las ciencias no históricas, de influjo alguno.

Toda mutación en las enseñanzas de las ciencias no históricas exige, por consiguiente, una nueva exposición de la historia. Cada generación se ve en el caso de abordar, una vez más, los mismos problemas históricos, por cuanto se le presentan bajo nueva luz. La antigua visión teológica del mundo provocó un enfoque histórico distinto al que las modernas enseñanzas de las ciencias naturales presentan. La economía política de índole subjetiva da lugar a que se escriban obras históricas totalmente diferentes a las formuladas al amparo de las doctrinas mercantilistas. Las divergencias que, por razón de las anteriores disparidades de criterio, puedan registrar los iibros de los historiadores, evidentemente, no son consecuencia de una supuesta imperfección o inconcreción de los estudios históricos. Antes al contrario, vienen a ser fruto de las distintas opiniones que coexisten en el ámbito de aquellas otras ciencias que suelen considerarse rigurosas y exactas.

Con miras a evitar todo posible error interpretativo, conviene destacar algunos otros extremos. Las divergencias de criterio que nos vienen ocupando nada tienen en común con los supuestos siguientes:

1) La voluntaria distorsión de los hechos con fines engañosos.

2) El pretender ensalzar o condenar determinadas acciones desde puntos de vista legales o morales.

3) El consignar, de modo incidental, observaciones que impliquen juicios valorativos, en el seno de una exposición de la realidad rigurosa y objetiva. No se perjudica la exactitud y certeza de un tratado de bacteriología porque su autor, desde un punto de vista humano, considere fin último la conservación de la vida y, aplicando dicho criterio, califique de buenos los acertados métodos para destruir microbios y de malos los sistemas en ese sentido ineficaces. Indudablemente, si un germen escribiera el mismo tratado, trastocaría los aludidos juicios de valor; sin embargo, el contenido material del libro sería el

mismo en ambos casos. De igual modo, un historiador europeo, al tratar de las invasiones mongólicas del siglo» xin, puede hablar de hechos «favorables» o «desfavorables» al ponerse en el lugar de los defensores de la civilización occidental. Ese adoptar los módulos valorativos de una de las partes en modo alguno hace desmerecer el contenido material del estudio, el cual puede ser —habida cuenta de los conocimientos científicos del momento— absolutamente objetivo. Un historiador mongol aceptaría el trabajo íntegramente, salvo por lo que se refiere a aquellas observaciones incidentales.

4) El examinar los conflictos militares o diplomáticos por lo que atañe sólo a uno de los bandos. Las pugnas entre grupos antagónicos pueden ser analizadas partiendo de las ideas, las motivaciones y los fines que impulsaron a uno solo de los contendientes. Cierto es que, para llegar a la comprensión plena del suceso, resulta obligado percatarse de la actuación de ambas partes interesadas. La realidad se fraguó al calor del recíproco proceder. Ahora bien, para comprender cumplidamente el evento de que se trate, el historiador ha de examinar las cosas tal y como éstas se presentaban, en su día, a los interesados, evitando quede constreñido el análisis a los hechos bajo el aspecto en que ahora aparecen ante el estudioso que dispone de todas las enseñanzas de la cultüra contemporánea. Una historia que se limite a exponer las actuaciones de Lincoln durante las semanas y los meses que precedieron a la guerra de secesión americana, desde luego, ha de resultar incompleta. Ahora bien, incompleto es todo estudio de índole histórica. Con independencia de que el historiador pueda ser partidario de los unionistas o de los confederados o que, por el contrario, pueda ser absolutamente imparcial en su análisis, cabe pondere con plena objetividad la política de Lincoln durante la primavera de 1861. Su estudio constituirá obligado antecedente para poder abordar el más amplio problema atinente a por qué estalló la guerra civil americana.

Aclarados los anteriores asuntos, cabe, por fin, enfrentarse con la cuestión decisiva: ¿Es que acaso la comprensión histó-

rica hállase condicionada por un elemento subjetivo, y, en tal supuesto, cómo influye éste en la obra del historiador?

En aquella esfera en que la comprensión limítase a atestiguar que los interesados actuaron impelidos por determinados juicios valorativos, recurriendo al empleo de ciertos medios específicos, no cabe el desacuerdo entre auténticos historiadores, es decir, entre estudiosos deseosos de conocer, efectivamente, la verdad del pasado. Tal vez haya incertidumbre en torno a algún hecho, provocada por la insuficiente información que las fuentes disponibles brinden. Ello, sin embargo, nada tiene que ver con la comprensión histórica. El problema atañe tan sólo a la labor previa que con anterioridad a la tarea comprensiva el historiador ha de realizar.

Pero, con independencia de lo anterior, mediante la comprensión es preciso ponderar los efectos provocados por la acción y la intensidad de los mismos; ha de analizarse la trascendencia de los móviles y de las acciones.

Tropezamos ahora con una de las más notables diferencias existentes entre la física o la química, de un lado, y las ciencias de la acción humana, de otro. En el mundo de los fenómenos físicos y químicos existen (o, al menos, generalmente, se supone existen) relaciones constantes entre las distintas magnitudes, siendo capaz el hombre de percibir, con bastante precisión, dichas constantes mediante los oportunos experimentos de laboratorio, Pero, en el campo de la acción humana, no se registran tales constantes relaciones, salvo por lo que atañe a la terapéutica y a la tecnología física y química. Creyeron los economistas, durante una época, haber descubierto una relación constante entre las variaciones cuantitativas de la cantidad de moneda existente y los precios de las mercancías. Suponíase que un alza o un descenso en la cantidad de moneda circulante había de provocar siempre una variación proporcional en los precios. La economía moderna ha demostrado, de modo definitivo e irrefutable, lo equivocado del supuestoInciden en grave error aquellos economistas que pretenden sustituir

[17] Ver mis adelante cap. XVII, 4.

por una «economía cuantitativa» la que ellos denominan «economía cualitativa». En el mundo de lo económico no hay relaciones constantes, por lo cual toda medición resulta imposible. Cuando una estadística nos informa de que en cierta época un aumento del 10 por 100 en la producción patatera de Atlantis provocó una baja del 8 por 100 en el precio de dicho tubérculo, tal ilustración en modo alguno prejuzga lo que sucedió o pueda suceder en cualquier otro lugar o momento al registrar una variación la correspondiente producción de patatas. Los aludidos datos estadísticos no han «medido» la «elasticidad de la demanda» de las papas, únicamente reflejan un específico e individualizado evento histórico. Nadie de mediana inteligencia puede dejar de advertir que es variable el aprecio de las gentes por lo que se refiere a patatas o cualquier otra mercancía. No estimamos todos las mismas cosas de modo idéntico y aun las valoraciones de un determinado sujeto múdanse al variar las circunstancias concurrentes [ls].

Fuera del campo de la historia económica, nadie supuso jamás que las relaciones humanas registraran relaciones constantes. En las pasadas pugnas entre los europeos y los pueblos atrasados de otras razas, un soldado blanco, desde luego, equivalía a varios indígenas. Ahora bien, a necio alguno ocurriósele, ante tal realidad, «medir» la magnitud de la superioridad europea.

La imposibilidad, en este terreno, de toda *medición* no ha de ser atribuida a una supuesta imperfección de los métodos técnicos al efecto empleados. Proviene, en cambio, de la ausencia de relaciones constantes en la materia analizada. Si se debiera a una insuficiencia técnica, cabría, al menos en ciertos casos, llegar a cifras aproximadas. Pero no; el problema estriba, como se decía, en que *no hay* relaciones constantes. Contrariamente a lo que ignorantes positivistas se complacen en repetir, la economía en modo alguno es una disciplina atrasada por no ser «cuantitativa». Carece de esta condición y no se embarca en mediciones por cuanto no maneja constantes. Los datos estadísticos referentes a realidades económicas son datos pura-

" Vid. infra cap. XI, 4.

mente históricos. Ilústrannos acerca de lo que sucedió en un caso específico que no volverá a repetirse. Los fenómenos físicos pueden interpretarse sobre la base de las relaciones constantes descubiertas mediante la experimentación. Los hechos históricos no admiten tal tratamiento.

Cabe que el historiador registre cuantos factores contribuyeron a provocar un cierto evento, así como aquellas otras circunstancias que se oponían a su aparición, las cuales pudieron retrasar o paliar el efecto, en definitiva, conseguido. Ahora bien, tan sólo mediante la comprensión puede el investigador ordenar los distintos factores causales con criterio cuantitativo, en relación a los efectos provocados. Ha de recurrir forzosamente a la comprensión si quiere asignar a cada uno de los *n* factores concurrentes su respectiva trascendencia en orden a la aparición del efecto *p*. En el terreno de la historia, la comprensión equivale, por así decirlo, al análisis cuantitativo y a la medición.

La correspondiente técnica podrá ilustrarnos acerca de cuál deba ser el grosor de una plancha de acero para que no la perfore la bala de un fusil «Winchester» disparada a una distancia de 300 yardas. Tal información nos permitirá saber por qué fue o no fue alcanzado por determinado proyectil un individuo situado detrás de una chapa de acero de cierto espesor, La historia, en cambio, es incapaz de explicar, con semejante simplicidad, por qué se han incrementado en un 10 por 100 ios precios de la leche; por qué el presidente Roosevelt venció al gobernador Dcwey en las elecciones de 1944; o por qué Francia, de 1870 a 1940, se gobernó por una constitución republicana. Estos problemas sólo mediante la comprensión pueden ser abordados.

La comprensión aspira a ponderar la trascendencia específica de cada circunstancia histórica. No es lícito, desde luego, al manejar la comprensión, recurrir a la arbitrariedad o al capricho. La libertad del historiador hállase limitada por la obligación de explicar racionalmente la realidad. Su única aspiración debe ser la de alcanzar la verdad, Ahora bien, en la compresión aparece por fuerza un elemento de subjetividad. Hállase

la misma siempre matizada por la propia personalidad del sujeto y viene, por tanto, a reflejar la mentalidad del expositor.

Las ciencias apriorísticas —la lógica, la matemática y la praxeología— aspiran a formular conclusiones umversalmente válidas para todo ser que goce de la estructura lógica típica de la mente humana. Las ciencias naturales buscan conocimientos válidos para todos aquellos seres que no sólo disponen de la facultad humana de raciocinar, sino que se sirven además de los mismos sentidos que el hombre. La uniformidad humana por lo que atañe a la lógica y a la sensación confiere a tales ramas del saber su universal validez. Sobre esta idea se ha orientado hasta ahora la labor de los físicos. Sólo últimamente han comenzado dichos investigadores a advertir las limitaciones con que en sus tareas tropiezan y, repudiando la excesiva ambición anterior, han descubierto el «principio de la incertidumbre». Admiten ya la existencia de cosas que escapan a la observación, lo cual suscítales problemas epistemológicos

La comprensión histórica nunca puede llegar a conclusiones que, lógicamente, hayan de ser aceptadas por todos. Dos historiadores, pese a que coincidan en la interpretación de las ciencias no históricas y convengan en los hechos concurrentes en cuanto quepa dejar éstos sentados sin recurrir a la comprensión de la respectiva trascendencia de los mismos, pueden hallarse, sin embargo, en total desacuerdo cuando se trate de aclarar este último extremo. Tal vez hállense concordes en que los factores *a, b* y *c* contribuyeron a provocar el efecto *p* y, sin embargo, pueden disentir gravemente al ponderar la trascendencia de cada uno de dichos factores en el resultado finalmente producido. Por cuanto la comprensión aspira a percatarse de la respectiva trascendencia de cada una de las circunstancias concurrentes, resulta terreno abonado para los juicios subjetivos. Estos, desde luego, no implican juicios valorativos

" Vid. A. EDDINGTON, *The Philosopby o¡ Physical Science,* págs, 28-48. Nueva York, 1939.

ni reflejan las preferencias del historiador. Estamos ante juicios de trascendencia [20].

Por diversas razones cabe disientan entre sí los historiadores. Tal vez sustenten dispares criterios por lo que atañe a las enseñanzas de las ciencias no históricas; tal vez sus diferencias surjan de sus respectivos conocimientos, más o menos perfectos, de las correspondientes fuentes, y tal vez difieran por sus ideas acerca de los motivos y aspiraciones de los interesados o acerca de los medios que, al efecto, aplicaron. Ahora bien, en rodas estas cuestiones cabe llegar a fórmulas de avenencia, previo un examen racional, «objetivo», de los hechos; no es imposible alcanzar un acuerdo, en términos generales, acerca de tales problemas. A las discrepancias entre historiadores, con motivo de sus respectivos juicios de trascendencia, sin embargo, no se puede encontrar soluciones que todos forzosamente hayan de aceptar.

Los métodos intelectivos de la ciencia no difieren específicamente de los que el hombre corriente aplica en su cotidiano razonar. El científico utiliza las mismas herramientas mentales que el lego; ahora bien, las emplea con mayor precisión y pericia. La comprensión en modo alguno constituye exclusivo privilegio de historiadores. Todo el mundo se sirve de ella. Cualquiera, al observar las condiciones de su medio ambiente, adopta una actitud de historiador. Al enfrentarse con la incertidumbre de futuras circunstancias, todos y cada uno recurren a la comprensión. Mediante ella aspira el especulador a comprender la respectiva trascendencia de los diversos factores intervinientes que plasmarán la realidad futura. Porque la acción —hagámoslo notar desde ahora al inciar nuestras investigaciones— se enfrenta siempre y por fuerza con el futuro, es decir, con circunstancias inciertas, por lo cual, al actuar invariablemente tiene carácter especulativo. El hombre contempla el futuro, por decirlo así, con ojos de historiador.

" Como no tratamos de estudiar la metodología en general, sino sólo los fundamentos indispensables para un tratado de economía, no es preciso insistir sobre las analogías existentes entre la comprensión de ia trascendencia histórica y la labor del médico al diagnosticar. Examinar ahora la metodología de la biología desbordaría los límites de nuestro estudio.

HISTORIA NATURAL E HISTORIA HUMANA

La cosmogonía, la geología y las ciencias que se ocupan de las acaecidas mutaciones biológicas son, todas ellas, disciplinas históricas, por cuanto el objeto de su estudio consiste en hechos singulares que sucedieron en el pasado. Ahora bien, tales ramas del saber se atienen exclusivamente al sistema epistemológico de las ciencias naturales, por lo cual no precisan recurrir a la comprensión. A veces, vense obligadas a ponderar magnitudes de un modo sólo aproximado. Dichos cálculos estimativos no implican, sin embargo, juicios de trascendencia. Se trata simplemente de determinar relaciones cuantitativas de un modo menos perfecto que el que supone la medición «exacta». Nada tiene ello que ver con aquella situación que se plantea en el campo de la acción humana, *donde nunca hay relaciones constantes.*

Por eso, al decir historia, pensamos exclusivamente en historia de las actuaciones humanas, terreno en el que la comprensión constituye la típica herramienta mental.

Contra aquel aserto según el cual Ja moderna ciencia natural debe al método experimental todos sus triunfos, suele aducirse el caso de la astronomía. Ahora bien, la astronomía contemporánea no supone, en definitiva, sino la aplicación a los cuerpos celestes de leyes físicas descubiertas en nuestro planeta de modo experimental. Antiguamente, los estudios astronómicos venían a suponer que los cuerpos celestes se movían con arreglo a órbitas inmutables. Copérnico y Kepler intentaban adivinar, simplemente, qué tipo de curvas describía la Tierra alrededor del Sol. Por estimarse la circunferencia como la curva «más perfecta», Copérnico la adoptó en su hipótesis. Por una conjetura similar, Kepler, más tarde, recurrió a la elipse. Sólo a partir de los descubrimientos de Newton llegó a ser la astronomía una ciencia natural, en sentido estricto.

9. SOBRE LOS TIPOS IDEALES

La historia se interesa por hechos singulares, que nunca se repetirán, es decir, por ese irreversible fluir de los acaecimientos humanos. No cabe aludir a ningún acontecimiento histórico

sin referirse a los interesados en el mismo, así como al lugar y la fecha en que se produjo. Si un suceso puede ser narrado sin aludir a dichas circunstancias es porque carece de condición histórica, constituyendo un fenómeno de aquellos por los que las ciencias naturales se interesan. El relatar que el profesor *X* el día 20 de febrero de 1945 practicó en su laboratorio determinado experimento es una narración de índole histórica. Considera, sin embargo, oportuno el físico prescindir de la personalidad del actor, así como de la fecha y del lugar del caso. Alude tan sólo a aquellas circunstancias que considera trascendentes en orden a provocar el efecto en cuestión, las cuales, siempre que sean reproducidas, darán otra vez lugar al mismo resultado. De esta suerte transfórmase aquel suceso histórico en un *hecho* de los manejados por las ciencias naturales empíricas. Prescíndese de la intervención del experimentador, quien se desea aparezca más bien como simple observador o imparcial narrador de la realidad. No compete a la praxeología ocuparse de los problemas epistemológicos que tal actitud implica. Los propios cultivadores de la física moderna comienzan a advertir los peligros que aquella autodeificación puede encerrar.

Si bien, en cnalciuier caso, los hechos históricos son singulares e ¡rreproducibles, todos ellos tienen de común entre sí el constituir siempre acción humana. La historia los aborda por cuanto suponen actuaciones humanas; percátase de su significación mediante la cognición praxeolópica y comprende aquélla contemplando las circunstancias singulares e individuales del caso en cuestión. Lo que interesa a la historia es únicamente la significación atribuida a la realidad de que se trate por los individuos intervinientes. es decir, la que les merezca el estado de cosas que pretenden alterar, la que atribuyan a sus propias actuaciones y la concedida a los resultados provocados por su intervención.

La historia ordena y clasifica los innúmeros acaecimientos con arreglo a su respectiva significación. Sistematiza los objetos de su estudio —hombres, ideas, instituciones, entes sociales, mecanismos— con arreglo a la similitud de significación que

entre sí puedan éstos tener. Plasma, según dicha similitud, con los aludidos elementos, los tipos ideales.

Son tipos ideales los conceptos manejados en la investigación histórica, así como los utilizados para reflejar los resultados de dichos estudios. Los tipos ideales constituyen, por tanto, conceptos de comprensión. Nada tienen que ver con las categorías y los conceptos praxeológicos o con los conceptos de las ciencias naturales. Los aludidos tipos ideales en modo alguno constituyen conceptos de clase, por cuanto no implican aquellas notas características cuya presencia en un objeto determinado permite clasificar a éste sin haber lugar a la duda en la clase de que se trate. Los tipos ideales no pueden ser objeto de definición; para su descripción es preciso enumerar aquellos rasgos que, generalmente, cuando concurren en un caso concreto, permiten decidir si el supuesto puede o no incluirse en el tipo ideal correspondiente. Constituye nota característica de todo tipo ideal el que no sea imperativa la presencia de todos sus rasgos específicos en aquellos supuestos concretos que merezcan la calificación en cuestión. El que la ausencia de algunas de dichas características vede o no que un caso determinado sea considerado como correspondiente al tipo ideal de que se trate depende de un juicio de trascendencia, plasmado mediante la comprensión. Engendra el tipo ideal, en definitiva, la comprensión intuitiva de los motivos, las ideas y los pronósitos de los individuos que actúan, así como la de los medios que aplican.

El tipo ideal nada tiene que ver con promedios estadísticos. La mayor parte de los rasgos que le caracterizan no admiten la ponderación numérica, por lo cual es imposible pensar en deducir medias aritméticas en esta materia. Pero no es ése el motivo fundamental que obliga a consignar el anterior aserto. Los promedios estadísticos nos ilustran acerca de cómo proceden los sujetos integrantes de una cierta clase o grupo, formado, de antemano, en virtud de una definición o tipificación, que maneja ciertas notas comunes, en supuestos ajenos a los aludidos por la indicada definición o tipificación. Ha de constar la pertenencia a la clase o grupo en cuestión antes de que el

estadístico pueda comenzar a averiguar cómo proceden los sujetos estudiados en casos especiales, sirviéndose de los resultados de esta investigación para deducir medias aritméticas. Cabe determinar la media de la edad de los senadores americanos y también cabe averiguar, promediando, cómo reacciona, ante cierta circunstancia, una determinada clase de personas formada por individuos de la misma edad. Ahora bien, lo que, lógicamente, resulta imposible es formar una clase sobre la base de que sus miembros registren las mismas cifras promedias.

Sin la ayuda de los tipos ideales no cabe abordar problema histórico alguno. Ni aun cuando el historiador se ocupa de un solo individuo o de un hecho singular, puede evitar referirse a tipos ideales. Al tratar de Napoleón, el estudioso habrá de aludir a tipos ideales tales como los de capitán, dictador o jefe revolucionario; si se enfrenta con la Revolución francesa, tendrá que manejar los tipos ideales de revolución, desintegración de un régimen, anarquía, etc. Tal vez la alusión a cierto tipo ideal consista sólo en negar la aplicabilidad del mismo al caso de que se trata. De una forma u otra, cualquier acontecimiento histórico ha de ser descrito e interpretado sobre la base de tipos ideales. El profano, por su parte, igualmente ha de manejar, cuando pretende abordar hechos pasados o futuros, tipos ideales, y a éstos recurre de modo inconsciente.

Sólo mediante la comprensión cabe decidir si procede o no aludir a determinado tipo ideal para la mejor aprehensión mental del fenómeno de que se trate. El tipo ideal no viene a condicionar la comprensión; antes al contrario, es el deseo de una más perfecta comprensión lo que exige estructurar y emplear los correspondientes tipos ideales.

Plásmanse los tipos ideales mediante las ideas y conceptos formulados por las ciencias de índole no histórica. Toda cognición histórica hállase, desde luego, condicionada, como decíamos, por las enseñanzas del contemporáneo saber; en éste apóyase y jamás puede contradecirlo, Ahora bien, lo cierto es que el conocimiento histórico interésase por asuntos y emplea métodos totalmente diferentes a los de las aludidas ciencias.

las cuales, por su parte, no pueden recurrir a la comprensión. Por ello, los tipos ideales nada tienen en común con los conceptos que manejan las ciencias no históricas. Lo mismo les sucede con respecto a las categorías y conceptos praxeológicos. Los repetidos tipos ideales, desde luego, brindan las ineludibles herramientas mentales que el estudio de la historia exige. No se ampara, sin embargo, en ellos el historiador para desarrollar aquella su labor de comprender hechos individuales y singulares. Por tanto, jamás podrá constituir un tipo ideal la simple adopción de cierto concepto praxeológico.

Sucede con frecuencia que vocablos empleados por la praxeología para designar determinados conceptos praxeológicos utilízanlos también los historiadores para aludir a ciertos tipos ideales. En tal caso, el historiador está sirviéndose de *una misma* palabra para expresar dos ideas distintas. En ocasiones empleará el término para designar el correspondiente concepto praxeológico. Con mayor frecuencia, sin embargo, recurrirá al mismo para aludir al tipo ideal. En este último supuesto, el historiador atribuye a dicha palabra un significado distinto de aquel que, en el terreno praxeológico, le corresponde; cambia su trascendencia al servirse de la misma en distinto ámbito científico. Idéntico vocablo viene a representar ideas diferentes; estamos ante un caso de homonimia. El concepto económico de «empresario» no coincide con el tipo ideal «empresario» que la historia económica y la economía descriptiva manejan. (Una tercera significación corresponde al concepto legal de «empresario».) El término «empresario», en el terreno económico, encarna una idea precisa y específica, idea que, en el marco de la teoría del mercado, sirve para designar una función claramente individualizada[21]. El ideal tipo histórico de «empresario» no abarca los mismos sujetos que el concepto económico. Nadie piensa, al hablar de «empresario», en el limpiabotas, ni en el taxista que trabaja con su propio automóvil, en el vendedor ambulante, ni en el humilde labriego. Todo lo que la economía predica de los empresarios es rigurosamente

[31] Ver más adelante cap. XIV, 7.

aplicable a cuantos integran la aludida clase con total independencia de las particulares circunstancias de tiempo, espa ció U ocupación que a cada particular puedan corresponder. Por el contrario, lo que la historia económica establece en relación con sus tipos ideales puede variar según las circunstancias particulares de las distintas edades, países, tipos de negocio y demás situaciones. Por eso, los historiadores apenas manejan el tipo ideal general de «empresario». Interésanse más por ciertos tipos empresariales específicos, tales como el americano de los tiempos de Jeíferson, el de la industria pesada alemana en la época de Guillermo II, el correspondiente a la industria textil de Nueva Inglaterra en las décadas que precedieron a la primera guerra mundial, el de la *haute finance* protestante de París, el de empresario autodidacta, etc.

La circunstancia de que resulte o no oportuno plasmar determinados tipos ideales depende exclusivamente del modo de comprensión que se persiga. Hoy en día es frecuente recurrir a dos conocidos tipos ideales: el integrado por los partidos de izquierda (progresistas) y el de los partidos de derecha (fascistas). Entre los primeros inclúyense las democracias occidentales, algunas de las dictaduras iberoamericanas y el bolchevismo ruso; el segundo grupo lo forman el fascismo italiano y el nazismo alemán. Tal clasificación es fruto de un cierto modo tic comprensión. Otra forma de ver las cosas prefiere contrastar la democracia y la dictadura. En tal caso, el bolchevismo ruso, el fascismo italiano y el nazismo alemán pertenecen al tipo ideal de régimen dictatorial, mientras los sistemas occidentales de gobierno corresponden al tipo ideal democrático.

Fue un error fundamental de la escuela histórica de las. *Wirtschaftliche Staatswissenschaften,* en Alemania, y del Institucionalismo, en Norteamérica, el considerar que la ciencia económica lo que estudia es la conducta de un cierto tipo ideal, el *homo oeconomicus.* La economía clásica u ortodoxa —asegura dicho ideario— no se ocupó del hombre ta! y como en verdad es y actúa, limitándose a analizar la conducta de un imaginario ser guiado exclusivamente por motivos económicos, impelido sólo por el deseo de cosechar el máximo beneficio

material y monetario. Ese supuesto personaje jamás gozó de existencia real; es tan sólo un fantasma creado por arbitrarios filósofos de café. A nadie impele, de modo exclusivo, el deseo de enriquecerse al máximo; muchas gentes ni siquiera experimentan esas materialistas apetencias. Impertinente resulta, al estudiar la vida y la historia, perder el tiempo ocupándose de tan fantasmal engendro,

Pero, con independencia de la posible significación que los economistas clásicos concedieran a la figura del *homo oeconomicus,* es preciso advertir que ésta, en ningún caso, podía implicar un tipo ideal. En efecto, la abstracción de una faceta o aspecto de las múltiples aspiraciones y apetencias del hombre no implica la plasmación de un tipo ideal. Antes al contrario, el tipo ideal viene a representar «siempre fenómenos complejos realmente existentes, ya sean de índole humana, institucional o ideológica.

La economía clásica pretendió explicar el fenómeno de la formación de los precios. Plenamente advertían aquellos pensadores que los precios en modo alguno son fruto exclusivamente engendrado por la actuación de un específico grupo de personas, sino la resultante provocada por la recíproca acción de cuantos en el mercado operan. Por ello proclamaron que los precios vienen condicionados por la oferta y la demanda, Pero aquellos economistas fracasaron lamentablemente al pretender estructurar una admisible teoría del valor, No supieron resolver la aparente antinomia del valor. Les desconcertaba la paradoja de que «el oro» valiera más que «el hierro», pese a ser éste más «útil» que aquel. Tal deficiencia les impidió advertir que las apetencias de los consumidores constituían la única causa y razón de la producción y el intercambio mercantil. Por ello tuvieron que abandonar su ambicioso plan de llegar a estructurar una teoría general de la acción humana. Contentáronse con formular una teorfa dedicada exclusivamente a explicar las actividades del hombre de empresa, descuidando el hecho de que ias preferencias de todos y cada uno de los humanos es el decisivo factor económico. Interesáronse sólo por el proceder del hombre de negocios, que aspira siempre a

comprar en el mercado más barato y a vender en el más caro. El consumidor quedaba excluido de su campo de observación. Pretendieron más tarde los continuadores de los economistas clásicos explicar y justificar dicha actitud investigadora sobre la base de que era un método intencionalmente adoptado y, por razones epistemológicas, procedente. Mantenían que los aludidos estudiosos, de modo deliberado, quisieron ceñir sus investigaciones a una determinada faceta de la acción humana: al aspecto «económico». Deseaban ocuparse tan sólo de la imaginaria figura del hombre impelido, de manera exclusiva, por motivaciones «económicas», dejando de lado cualesquiera otras, pese a constarles que las gentes, en realidad, actúan movidas por numerosos impulsos de índole «no económica». Algunos de estos exegetas aseguraron que el análisis de esas motivaciones últimamente aludidas no correspondía a la ciencia económica, sino a otras ramas del saber. También hubo quienes, si bien convenían en que el examen de las repetidas apetencias «no económicas», así como su influjo en la formación de los precios, competía a la economía, opinaban que dicha tarea debería ser abordada más tarde por ulteriores generaciones. Comprobaremos después que la consignada distinción entre motivos «económicos» y «no económicos» es imposible de mantener [21]. De momento basta con resaltar que esas doctrinas que pretenden limitar la investigación al aspecto «económico» de la acción humana vienen a falsear y tergiversar por completo las enseñanzas de los economistas clásicos. Jamás pretendieron éstos lo que sus comentaristas suponen. Interesábanse por aclarar la formación de los precios efectivos y verdaderos, desentendiéndose de aquellos imaginarios precios que surgirían si las gentes operaran bajo unas hipotéticas condiciones distintas de las que efectivamente concurren. Los precios que pretendieron y llegaron a explicar —si bien olvidándose de las apetencias y elecciones de los consumidores— son los precios auténticos de mercado. La oferta y la demanda de que nos hablan constituyen realidades efectivas, engendradas por aquellas múltiples motivaciones que inducen a los hombres a com-

" Ver más adelante cap. XIV, 1, 3 y ***A.***

prar o a vender. Su teoría resultaba incompleta por cuanto abandonaban el análisis de la verdadera fuente y origen de la demanda, descuidando el remontarse a las preferencias de los consumidores. No lograron, por eso, estructurar una teoría de la demanda plenamente satisfactoria. Jamás, sin embargo, supusieron que la demanda —empleando el vocablo tal y como ellos en sus escritos lo utilizan— fuera estructurada, exclusiva mente, por motivos «económicos», negando trascendencia a los «no económicos». Dejaron, efectivamente, de lado, por desgracia, el estudio de las apetencias de los consumidores, limitando su examen a la actuación del hombre de empresa. Su teoría de los precios, no obstante, pretendía abordar los precios reales, si bien, como decíamos, prescindiendo de los motivos y voliciones que impulsan a los consumidores a actuar de uno u otro modo.

Nace la moderna economía subjetiva cuando se logra resolver la aparente antinomia del valor. Sus teoremas en modo alguno contráense ya a las actuaciones del hombre de empresa y para nada se interesan por el imaginario *homo oeconomicus.* Pretenden aprehender las inmodificables categorías que informan la acción humana en general. Abordan el examen de los precios, de los salarios o del interés, sin interesarse por las motivaciones *personales* que inducen a las gentes a comprar y vender o a abstenerse de comprar y vender. Hora es ya de repudiar aquellas estériles construcciones que pretendían justificar las deficiencias de los clásicos a base de recurrir al fantasmagórico *homo oeconomicus.*

10. EL MÉTODO DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

La praxeología, en definitiva, tiene por objeto investigar las categorías de la acción humana. Para aprehender mentalmente cuantos teoremas praxeológicos existen, el pensador no necesita sino percatarse de la esencia misma de la acción del hombre. Por cuanto somos personas, tal conocimiento hállase ínsito en nosotros; ningún ser humano carece de dicha ilustración, salvo que influencias patológicas le hayan reducido a

una existencia meramente vegetativa. Para comprender cabalmente los aludidos teoremas no se requiere acudir a experimentación alguna. Es más; ningún conocimiento experimental, por amplio que fuera, haría comprensibles los correspondientes datos a quien de antemano no supiera en qué consiste la actividad humana, Sólo mediante el análisis lógico de aquellos conocimientos que llevamos dentro, referentes a la categoría de acción, es posible la asimilación mental de los teoremas en cuestión. Debemos concentrarnos y reflexionar sobre la estructura misma de la actividad humana. El conocimiento praxeológico, como el lógico y el matemático, lo llevamos en nuestro interior; no nos viene de fuera.

Todos los conceptos y teoremas de la praxeología hállanse implícitos en la propia categoría de acción humana. En orden a alcanzar el conocimiento praxeológico, lo fundamental es analizar y deducir los aludidos conceptos y teoremas, extraer las correspondientes conclusiones y determinar las características universales del actuar como tal. Una vez conocidos los requisitos típicos de toda actuación, conviene dar un paso más en el sentido de determinar —desde luego, de un modo puramente categórico y formal— los requisitos, ya más específicos, co rrespondientes a formas especiales de actuar. Cabría abordar esta segunda tarea formulando imaginariamente cuantas situaciones resulten pensables, para deducir, seguidamente, las correspondientes conclusiones lógicas. Tal sistemática omnicomprensiva nos ilustraría no sólo acerca de la acción humana tal y como se produce en este mundo real, donde vive y actúa el hombre, sino también acerca de unas hipotéticas acciones que se registrarían en el caso de concurrir las irrealizables condiciones de imaginarios mundos.

Pero lo que la ciencia pretende es percatarse de la realidad. La investigación científica no es ni mera gimnasia mental ni pasatiempo lógico. De ahí que la praxeología restrinja su estudio al análisis de la acción tal y como aparece bajo las condiciones y presupuestos del mundo de la realidad. Unicamente en dos supuestos abórdase la acción tal como aparecería bajo condiciones que ni nunca se han presentado ni en el momento

actual pueden aparecer. La praxeología, por eso, pertinentemente ocúpase del análisis de posibles realidades que aún no se han producido y no menos se interesa por planteamientos imaginarios e impracticables, siempre y cuando tal análisis permita una mejor percepción de los efectivos fenómenos que se trate de examinar *.

Sin embargo, esta alusión a la realidad experimental en modo alguno afecta al carácter apriorístico de la praxeología y de la economía. Nuestros conocimientos experimentales vienen simplemente a indicarnos cuáles son los problemas que conviene examinar y cuáles procede desatender. Infórmannos acerca de qué debamos analizar, pero nada nos dicen de cómo debamos proceder en nuestra investigación. A mayor abundamiento, no es la experiencia, sino el propio pensar, el que nos ilustra acerca de qué imaginarios planteamientos conviene analizar para mejor aprenhender lo que en el mundo leal sucede.

El que el trabajo fatigue no es una realidad de índole categórica y apriorística. Cabe imaginar, sin incidir en contradicción lógica, un mundo en el que el trabajo no fuera penoso y deducir las correspondientes conclusiones [23]. Ahora bien, en la vida real continuamente tropezamos con la «desutilidad» del trabajo. Sólo si toma en cuenta dicha realidad, puede un teorema económico servirnos para comprender mejor cuanto sucede a nuestro alrededor.

Advertimos, desde luego, la penosidad del trabajo. Tal. ilustración, sin embargo, no nos la proporciona la experiencia directamente. No existe, en efecto, fenómeno alguno que, por sí solo, predique la «desutilidad» del trabajo. La realidad nos ofrece ciertos datos de índole experimental, los cuales, interpretados a la luz del conocimiento apriorístico, hacen concluyamos que el hombre estima en más el ocio —es decir, la ausencia de trabajo— que la labor, invariadas, evidentemente, las demás circunstancias concurrentes. Vemos gentes que re-

* Mises alude aquí a tas *imaginarias construcciones* o *modelos económicos* del *estado final de reposo* y de la *economía de giro uniforme,* temas que estudia a fondo en el subsiguiente cap. XIV, 5. *(N. del T)*

" Vid. infra, cap. VII, 3.

nuncian a placeres que podrían disfrutar si trabajaran más, lo cual nos hace racionalmente concluir que hay personas dispuestas a sacrificar ciertos goces en aras del descanso. Tal realidad nos dice que el hombre aprecia este último, mientras considera al trabajo una carga. Pero si llegamos a semejante conclusión, ello es sólo porque hemos apelado previamente al discernimiento praxeológico.

La teoría del cambio indirecto, así como cuantas de ella derivan —la del crédito circulante, por ejemplo—, únicamente puede interesar, al objeto de mejor comprender la realidad, en un mundo donde el cambio indirecto se practique. Bajo un orden en el que sólo el trueque existiera, tales construcciones constituirían mero pasatiempo intelectual. No es probable que los economistas de esa imaginaria sociedad hubiéranse jamás ocupado del cambio indirecto, del dinero y demás conceptos conexos, aun suponiendo que, en tal ambiente, pudiera llegar a surgir la ciencia económica. En nuestro mundo real, sin embargo, dichos estudios son una imprescindible faceta del saber económico.

El que la praxeología, al pretender captar la realidad, limite su investigación a aquellas cuestiones que, en ese sentido, tienen interés, en modo alguno modifica la condición apriorística de su razonar. Queda, no obstante, de este modo, prefijado el campo de acción de la economía, la única parte ele la praxeología hasta ahora estructurada,

La economía no utiliza el método de la lógica ni el de las matemáticas. No se limita a formular puros razonamientos apriorísticos, desligados por completo de la realidad. Plantéase-supuestos concretos siempre y cuando su análisis permita una mejor comprensión de los fenómenos reales. No existe en los tratados y monografías económicas una separación tajante entre la pura ciencia y la aplicación práctica de sus teoremas a específicas situaciones históricas o políticas. La economía formula sus enseñanzas entrelazando el conocimiento apriorístico con el examen e interpretación de la realidad.

Este método, evidentemente, resulta ineludible, habida cuenta de la naturaleza y condición del tema que la economía

aborda. Desde luego, la procedencia y bondad del mismo hállase bien atestiguadas. Pero, ello no obstante, conviene advertir que el empleo de esa singular e, incluso, algo extraña sistemática, desde el punto de vista de la lógica, exige especial cautela y pericia por parte del estudioso, hasta el punto de que personas de escasa preparación han caído en graves errores al manejar imprudentemente ese bifronte sistema, integrado por dos métodos epistemológicamente dispares.

Tan erróneo es el suponer que la vía histórica permite, por sí sola, abordar el estudio económico, como el creer quepa la existencia de una economía pura y exclusivamente teórica. Una cosa, desde luego, es la economía y otra la historia económica. Nunca ambas disciplinas deben confundirse. Todo teorema económico resulta válido y exacto en cualquier supuesto en el que concurran las circunstancias previstas por el mismo. Desde luego, ninguno de los aludidos teoremas tiene interés práctico cuando en el caso no se dan los correspondientes presupuestos. Las doctrinas referentes al cambio indirecto carecen de todo valor si aquél no existe. Ahora bien, ello nada tiene que ver con la exactitud y certeza de las mismas [?1].

El deseo de muchos políticos y de importantes grupos de presión de vilipendiar la economía política y difamar a los economistas ha provocado confusión en el debate. El poder embriaga lo mismo al príncipe que a la democrática mayoría. Aunque sea a regañadientes, todo el mundo ha de someterse a las inexorables leyes de la naturaleza. Sin embargo, los gobernantes no piensan lo mismo de las leyes económicas. Porque, ¿acaso no legislan como les place? ¿No disponen de poderío bastante para aplastar a cualquier oponente? El belicoso autócrata se humilla sólo ante una fuerza militar superior a la suya. Siempre hay, además, plumas serviles dispuestas a justificar la acción estatal formulando doctrinas *ad usum Delphini.* De «economía histórica» suelen calificarse esos arbitrarios escritos. La verdad es que la historia económica constituye, sin em-

Vid. F. H. KNIGHT, *The Ethics of Competition and Other Essays,* pág. 139. Nueva York, 1935. (Trad. esp,: *Etica de la sociedad competitiva,* Unión Editorial, S. A., Madrid, 1975.)

bargo, rico muestrario de actuaciones políticas que fracasaron en sus pretensiones precisamente por haber despreciado las leyes de la economía.

Resulta imposible comprender las vicisitudes y obstáculos con que el pensamiento económico siempre ha tropezado si no se advierte que la economía, como tal ciencia, implica abierto desafío a la vanidad personal del gobernante. El verdadero economista jamás será bienquisto por autócratas y demagogos. Para ellos resultará siempre personaje díscolo y poco grato y tanto más le odiarán cuanto mejor adviertan la certeza y exactitud de sus críticas.

Ante tan frenética oposición, bueno será resaltar que la base de todo el raciocinio praxeológico y económico, es decir, la categoría de acción humana, no admite crítica ni objeción alguna. Ninguna referencia a cuestiones históricas o empíricas puede invalidar aquel aserto según el cual las gentes laboran conscientemente por alcanzar ciertos objetivos que les atraen. Disertación alguna, en torno a la irracionalidad, los insondables abismos del alma humana, la espontaneidad de los fenómenos vitales, automatismos, reflejos y tropismos, puede afectar al hecho de que el hombre se sirve de la razón en orden a satisfacer sus deseos y apetencias. Partiendo de este fundamento inconmovible que es la categoría de acción humana, la praxeología y la economía progresan, paso ti paso, en sus estudios mediante el razonamiento reflexivo. Dichas disciplinas, tras precisar con el máximo rigor los correspondientes presupuestos y condiciones, proceden a estructurar un ordenado sistema ideológico, deduciendo del mismo, mediante raciocinio lógicamente inatacable, cuantas conclusiones proceden. Ante estas aludidas conclusiones, sólo dos actitudes caben: o la de evidenciar los vicios lógicos en que puedan incidir las formuladas cadenas deductivas o la de proclamar la certeza y exactitud de los asertos en cuestión,

Vano es, a estos efectos, alegar que ni la vida ni la realidad son lógicas. La vida y la realidad no son ni lógicas ni ilógicas; estamos, simplemente, enfrentados con hechos inmodificables. La lógica es el único instrumento con el que cuenta el hombre

para llegar a comprender dichas circunstancias que se encuentra dadas.

A nada conduce suponer que la vida y la historia resulten inescrutables e incomprensibles, de tal suerte que la razón jamás podrá aprehender su esencia íntima. Quienes así piensan vienen a contradecir sus propias manifestaciones cuando, después de afirmar que todo lo trascendente resulta inasequible para la mente humana, pasan a formular sus personales teorías —desde luego, erróneas— sobre aquellas mismas ignotas materias. Muchas cosas hay que exceden los límites de nuestra mente. Ahora bien, todo conocimiento, por mínimo que sea, ha de adquirirlo el hombre fatalmente por vía de la razón.

No menos inadmisible es el oponer la comprensión a la teoría económica. La comprensión histórica tiene por misión el dilucidar aquellas cuestiones que las ciencias de índole no histórica son incapaces de resolver satisfactoriamente. La comprensión jamás puede contradecir las doctrinas formuladas por estas otras disciplinas. Ha, de un lado, de limitarse a proclamar ante determinada actuación las ideas que impulsaron a los actores, los fines perseguidos y los medios aplicados a su consecución, y de otro, discriminar la respectiva trascendencia de los factores intervinientes en la aparición de cierto hecho, siempre y cuando las disciplinas no históricas sean incapaces de resolver la duda. La comprensión no autoriza a ningún historiador moderno a afirmar, por ejemplo, que mediante mágicos conjuros ha sido posible alguna vez devolver la salud a las vacas enfermas. Por lo mismo, tampoco le cabe ampararse en la comprensión para aseverar que en la antigua Roma o bajo el imperio de los incas determinadas leyes económicas no operaban.

El hombre, desde luego, no es infalible. Busca siempre la verdad, es decir, aspira a aprehender la realidad lo más perfectamente que las limitaciones de su mente y razón le permiten. El hombre nunca será omnisciente, jamás podrá llegar a un convencimiento pleno de que su investigación hállase acertadamente orientada y de que son efectivamente ciertas las verdades que considera inconcusas. Lo más que al hombre le cabe

es revisar, con el máximo rigor, una y otra vez, el conjunto de sus tesis. Para el economista esto implica retrotraer todos los teoremas a su origen cierto e indiscutible, la categoría de la acción humana, comprobando, mediante el análisis más cuidadoso, cuantas sucesivas inferencias y conclusiones finalmente abocan al teorema de que se trate. En modo alguno supónese que tal sistemática excluya definitivamente el error. Ahora bien, lo que no cabe dudar es que dicho método es el más eficaz para evitarlo.

La praxeología —y, por tanto, también la economía— es una disciplina de índole deductiva. Su procedencia lógica deriva de aquella base de la que parte en sus deducciones: Ja categoría de la acción. Ningún teorema económico que no esté sólidamente asido a dicha base a través de una inatacable cadena racional resulta científicamente admisible. Todo aserto carente de la repetida ilación ha de estimarse arbitrario, hasta el punto de quedar flotando en el aire sin sustentación alguna. No es posible abordar ningún específico ámbito económico más que si el mismo ensambla perfectamente en la teoría general de la acción.

Las ciencias empíricas parten de hechos singulares y en sus estudios progresan de lo individualizado a lo general. La materia manejada permíteles la especialización. Cabe que el investigador concentre su atención en sectores determinados, despreocupándose del conjunto. Jamás puede, en cambio, el economista hacerse especialista, que sólo cultiva una cierta rama de la ciencia económica. Al abordar cualquier tema ha de tener presente, al tiempo, el sistemático conjunto del saber económico.

Los historiadores, en este sentido, suelen incurrir en el error. Propenden a inventar los teoremas que mejor les convienen. Llegan incluso a olvidar que no cabe deducir relación causal alguna de la contemplación de fenómenos complejos. Vana es su pretensión de analizar la realidad sin apoyarse en lo que ellos califican de ideas preconcebidas. En realidad, las teorías a que, sin darse ellos mismos cuenta, recurren no son

más que populares doctrinas, cuyos errores e íntimas contradicciones tiempo ha la ciencia económica evidenciara.

11. LAS LIMITACIONES DE LOS CONCEPTOS PRAXEOLÓGICOS

Las categorías y conceptos praxeológicos han sitio formulados para una mejor comprensión tic la acción humana. Devienen contradictorios y carecen de sentido cuando se pretende hacer aplicación de los mismos en condiciones que no sean las típicas de la vida en este mundo. El elemental antropomorfismo de las religiones primitivas repugna a la mente filosófica. No menos torpe, sin embargo, es la pretensión de ciertos filósofos de describir con rigor, acudiendo a conceptos praxeológicos, las personales virtudes de un ser absoluto, sin ninguna de las incapacidades y flaquezas típicas de la humana condición.

Los filósofos y los doctores de la escolástica, al igual que los teístas y deístas de la Edad de la Razón, concebían un ser absoluto, perfecto, inmutable, omnipotente y omnisciente, el cual, sin embargo, planeaba y actuaba, señalándose fines a alcanzar y recurriendo a medios específicos en orden a su consecución. Actúa, sin embargo, únicamente, quien se halla en situación que conceptúa insatisfactoria; y reitera la acción sólo quien es incapaz de suprimir el propio malestar de una vez para siempre. Todo ser que actúa hállase descontento; luego no es omnipotente. Si estuviera plenamente satisfecho, no actuaría, y si fuera omnipotente, habría enteramente suprimido, de golpe, la causa de su insatisfacción. El ente todopoderoso no tiene por qué elegir entre diferentes malestares. No se ve constreñido a contentarse, en cualquier caso, con el mal menor. La omnipotencia supone gozar de capacidad para hacerlo todo y gozar, por tanto, de plena felicidad, sin tener que atenerse a limitaciones de clase alguna. Tal planteamiento, sin embargo, es incompatible con el concepto mismo de acción. Para un ser todopoderoso no existiría la categoría de fines ni la de medios. Su operar sería ajeno a las humanas percepciones, conceptos y comprensiones. Cualquier «medio» rendiríale servicios ilimita-

dos; cabríale recurrir a cualquier «medio» para la consecución del fin deseado y aun alcanzar los objetivos propuestos sin servirse de medio alguno. Desborda nuestra limitada capacidad intelectual el lucubrar, hasta las últimas consecuencias lógicas, en torno al concepto de omnipotencia. Suscítansele en este terreno a la mente paradojas insolubles. ¿Tendría ese ser omnipotente capacidad bastante para practicar una obra inmodificable? Si no pudiera hacerlo, dejaría de ser omnipotente y, si no fuera capaz de variar dicha inmodificable obra, ya no sería todopoderoso.

¿Es acaso compatible la omnipotencia con la omnisciencia? La omnisciencia implica que todos los futuros acaecimientos han de producirse de modo inexorablemente preestablecido. No es lógicamente concebible que un ser omnisciente sea, al. tiempo, omnipotente. Su incapacidad para variar ese predeterminado curso de los acontecimientos argüiría en contra de la aludida omnipotencia.

La acción implica disponer de limitada potencia y capacidad. Manifiéstase, a través de ella, el hombre, cuyo poder hállase restringido por las limitaciones de su mente, por las exigencias fisiológicas de su cuerpo, por las realidades del medio en qtie opera y por la escasez de aquellos bienes de los que su bienestar depende. Vana es toda alusión a las imperfecciones y flaquezas del ser humano, en orden a describir la excelsitud de un ente absolutamente perfecto. Sucede que el propio concepto de perfección absoluta resulta, en sí mismo, contradictorio. Porque implica un estado definitivo e inmodificable. El más mínimo cambio vendría a desvirtuar la presupuesta perfección, provocando una situación, evidentemente, más imperfecta; la mera posibilidad de mutación contradice la idea de absoluta perfección. La ausencia de todo cambio, sin embargo, —es decir, la absoluta inmutabilidad, rigidez e inmovilidad— implica la ausencia de vida. Vida y perfección constituyen conceptos incompatibles entre sí; pero igualmente lo son los de perfección y muerte.

El ser vivo no es perfecto por cuanto cambia; pero el muerto tampoco es perfecto porque le falta la vida.

El lenguaje manejado por hombres que viven y actúan utiliza expresiones comparativas y superlativas al ponderar entre sí situaciones más o menos satisfactorias. Lo absoluto, en cambio, no alude a estados mejores o peores; es más bien una noción límite; es indeterminable, impensable e inexpresable; una quimera. No hay felicidad plena, ni gentes perfectas, ni eterno bienestar. El pretender describir la vida de Jauja o las condiciones de la existencia angélica implica incidir en insolubles contradicciones. Cualquier situación supone limitación e imperfección, esfuerzo por superar problemas; arguye, en definitiva, la existencia de descontento y malestar.

Cuando la filosofía dejó de interesarse por lo absoluto aparecieron los autores de utopías insistiendo en el sofisma. Lucubraban dichos escritores en torno a sociedades pobladas por hombres perfectos, regidas por gobernantes no menos angélicos, sin advertir que el Estado, es decir, el aparato social de compulsión y coerción, es una institución montada precisamente para hacer frente a la imperfección humana, domeñando, con penas aflictivas, a las minorías, al obicto de proteger a la mayoría contra las acciones aue pudieran perjudicarla. Pero tratándose de hombres «perfectos», resultarían innecesarias tanto la fuerza como la intimidación. Los utópicos, sin embarño, prefirieron siempre desentenderse de la verdadera naturaleza humana v de las inmodifícables circunstancias aue informan la vida en este planeta, Godwin aseguraba que, abolida la propiedad privada, el hombre llegaría a ser inmortal [1]. Charles Fourier entreveía los océanos rebosantes de rica limonada en vez de agua salada [26]. Marx pasa enteramente por alto la escasez de los factores materiales de la producción, Trotsky llegó al extremo de proclamar que, en el paraíso proletario, «el hombre medio alcanzará el nivel intelectual de un Aristóteles,

* WILLIAM GODWIN, *An Enquiry Coticerning Political Justice and In Influente on General Virtue and Happiness,* II, págs, 393-403. Dublín, 1793.

[14] CHARLES FOURIER, *Théorie des qualre mouvements,* I, pág. 43, Obras completas, 3.* cd. París, 1846.

un Goethe o un Marx. Y, por sobre estas cumbres, mayores alturas todavía aflorarán» [27].

La estabilización y la seguridad constituyen las populares quimeras del momento. De los errores que tales pensamientos implican nos ocuparemos más adelante.

" LEÓN TROTSKY, *Literature and Revolulion,* piíg. 256, trad. por R. Strunski. Londres, 1925.

CAPITULO III

La economía y la rebelión contra la razón

1. LA REBELLÓN CONTRA LA RAZÓN

Hubo, desde luego, a lo largo de la historia, sistemas filosóficos que indudablemente exageraban la capacidad de la razón, ideólogos que suponían cabíale al hombre descubrir, mediante el raciocinio, las causas originarias de los eventos cósmicos y hasta los objetivos que aquella prístina fuerza, creadora del universo y determinante de su evolución perseguía. Abordaban «lo Absoluto» con la misma tranquilidad con que contemplarían el funcionamiento de su reloj de bolsillo. Descubrían valores inconmovibles y eternos; proclamaban normas morales que todos los hombres habrían de respetar incondicionalmente.

Recordemos, en este sentido, a tantos creadores de utopías, lucubrando siempre en torno a imaginarios paraísos terrenales donde sólo la raxón pura prevalecería. No advertían, desde luego, que aquellos *imperativos absolutos* y aquellas *verdades manifiestas,* tan pomposamente proclamadas, constituían sólo fantasías de sus propias mentes. Considerábanse infalibles, abogando, con el máximo desenfado, por la intolerancia y la violenta supresión de heterodoxos y disidentes. Aspiraban a la dictadura, bien para sí, bien para gentes que fielmente ejecutarían sus planes. La doliente humanidad no podía salvarse más que si, sumisa, aceptaba las fórmulas por ellos recomendadas.

Acordémonos de Hegel. Fue ciertamente un pensador profundo; sus escritos son un rico acervo de atractivas ideas. Actuó, sin embargo, siempre bajo el error de suponer que el *Geist,*

«lo Absoluto», manifestábase por su intermedio. Nada había demasiado arcano ni recóndito en el universo para la sagacidad de Hegel. Claro que se cuidaba siempre de emplear expresiones tan ambiguas que luego han podido ser interpretadas del modo más diverso. Los hegelianos de derechas entienden que sus teorías apoyan a la autocracia prusiana y a la iglesia teutona. Para los hegelianos de izquierdas, en cambio, el mismo ideario aboga por el ateísmo, el radicalismo revolucionario más intransigente y las doctrinas anarquistas.

No descuidemos, en el mismo sentido, a Augusto Comte. Convencido estaba de hallarse en posesión de la verdad; considerábase perfectamente informado del futuro que la humanidad tenía reservado. Erigióse, pues, en supremo legislador. Pretendió prohibir los estudios astronómicos por considerarlos inútiles. Quiso reemplazar el cristianismo por una nueva religión e incluso arbitró una mujer que había de ocupar el puesto de la Virgen. A Comte cabe disculparle sus locuras, ya que era un verdadero demente, en el más estricto sentido patológico del vocablo. Pero, ¿cómo exonerar a sus seguidores?

Ejemplos innúmeros de este mismo tipo cabría, como es sabido, aducir. Tales desvarios, sin embargo, en modo alguno pueden ser esgrimidos para argumentar contra la razón, el racionalismo o la racionalidad. Porque los aludidos errores no guardan ninguna relación con el problema específico que a este respecto interesa y que consiste en determinar si es o no la razón instrumento idóneo, y además el único, para alcanzar el máximo conocimiento que al hombre resulte posible conseguir. Nadie que celosa y abnegadamente haya buscado la verdad osó jamás afirmar que la razón y la investigación científica permitían despejar todas las incógnitas. Advirtió siempre el honrado estudioso la limitación de la mente humana. Injusto en verdad sería responsabilizar a tales pensadores de la tosca filosofía de un Haeckel o de la intelectual frivolidad de las diversas escuelas materialistas.

Preocupáronse siempre los racionalistas de resaltar las insalvables barreras con que, al final, tanto el método apriorístico como la investigación empírica forzosamente han de trope-

zar Ni un David Hume, fundador de la economía política inglesa, ni los utilitaristas y pragmatistas americanos pueden, en justicia, ser acusados de haber pretendido exagerar la capacidad del hombre para alcanzar la verdad, A la filosofía de las dos últimas centurias pudiera, más bien, echársele en cara su proclividad al agnosticismo y escepticismo; nunca, en cambio, desmedida confianza de ningún género en el poder intelectivo de los mortales.

La rebelión contra la razón, típica actitud mental de nuestra era, no cabe achacarla a supuesta falta de modestia, cautela o autocrítica por parte de los estudiosos. Tampoco cabría atribuirla a unos imaginarios fracasos de las modernas ciencias naturales, disciplinas éstas en continuo progreso. Nadie sería capaz de negar las asombrosas conquistas técnicas y terapéuticas logradas por el hombre. La ciencia moderna no puede ser denigrada por incurrir en intuicionismo, misticismo o similares vicios. La rebelión contra la razón apunta, en verdad, a un objetivo distinto. Va contra la economía política; despreocúpase por entero, en el fondo, de las ciencias naturales. Fue indeseada, pero lógica, consecuencia de la crítica contra la economía el que deviniera preciso incluir en el ataque a tales disciplinas. Porque, claro, no cabía impugnar la procedencia de la razón en cierto campo científico sin tener, al tiempo, que negar su oportunidad en las restantes ramas del saber.

Esa tan insólita reacción fue provocada por los acontecimientos de mediados del siglo pasado. Los economistas habían evidenciado la inanidad e ilusoria condición de las utopías socialistas. Las deficiencias de la ciencia económica clásica, no obstante, impedían plenamente demostrar la impracticabilidad del socialismo; si bien la ilustración de aquellos investigadores ya ampliamente bastaba para poner de manifiesto la vanidad de todos los programas socialistas. El comunismo hallábase fuera de combate. No sabían sus partidarios cómo replicar a la implacable crítica que se les hacía, ni aducir argumento alguno

' **Vid.,** en este sentida, **Louis** ROUCIKR, *Les Paralogismes du rationalisme,* París, 1920.

en defensa propia. Parecía haber sonado la hora última de la doctrina.

Un solo camino de salvación quedaba franco. Era preciso difamar la lógica y la razón, suplantando el raciocinio por la intuición mística. Tal fue la empresa reservada a Marx. Amparándose en el misticismo dialéctico de Hegel, arrogóse tranquilamente la facultad de predecir el futuro. Hegel pretendía saber que el *Geist,* al crear el Universo, deseaba instaurar la monarquía prusiana de Federico Guillermo III. Pero Marx estaba aún mejor informado acerca de los planes del *Geist.* Había descubierto que la meta final de la evolución histórica era alcanzar el milenio socialista. El socialismo llegaría fatalmente, «con la inexorabilidad de una ley de la naturaleza». 'Puesto que, según Hegel, toda fase posterior de la historia es, comparativamente a las anteriores, una etapa superior y mejor, no cabía duda que el socialismo, fase final y última de la evolución humana, habría de suponer, desde cualquier punto de vista, el colmo de las perfecciones. Impertinente resultaba, por tanto, analizar detalladamente su futuro funcionamiento. La historia, a su debido tiempo, lo dispondría todo del modo mejor; no se precisa, desde luego, del concurso de los mortales para que, cuanto haya de ser, sea.

Pero quedaba por superar el obstáculo principal, a saber, la inquebrantable dialéctica de los economistas. Marx, sin embargo, encontró la solución. La razón humana —argüyó— es, por naturaleza, incapaz de hallar la verdad. La estructura lógica de la mente varía según las diferentes clases sociales. No existe una lógica universalmente válida. La mente normalmente sólo produce «ideologías»; es decir, con arreglo a la terminología marxista, conjuntos de ideas destinados a disimular y enmascarar los ruines intereses de la propia clase social del pensador. De ahí que la mentalidad «burguesa» no interese al proletariado, esa nueva clase social que abolirá las clases y convertirá la tierra en auténtico edén.

La lógica proletaria, en cambio, jamás puede ser tachada de lógica de clase. «Las ideas que la lógica proletaria engendra no son ideas partidistas, sino emanaciones de la más pura y

estricta lógica»[2]. Es más; en virtud de específico privilegio, la mente de ciertos escogidos burgueses no está manchada por el pecado original de su condición burguesa. Ni Marx, hijo de un pudiente abogado, casado con la hija de un *junker* prusiano, ni tampoco su colaborador Engels, rico fabricante textil, jamás pensaron pudiera también afectarles a ellos la aludida condenación, atribuyéndose, por el contrario, pese a su indudable origen burgués, plena capacidad para descubrir la verdad absoluta.

Compete al historiador explicar cómo pudo ser que tan torpes ideas se difundieran. La labor del economista, sin embargo, es otra: analizar a fondo el aludido polilogismo marxista, así como todos ios demás tipos de polilogismo formados a semejanza de aquel, y poner de manifiesto los errores y contradicciones que tales idearios encierran.

2. LA LÓGICA ANTE EL POLILOGISMO

El polilogismo marxista asegura que la estructura lógica de la mente varía según las distintas clases sociales. El polilogismo racista difiere del anterior tan sólo en que esa dispar estructura mental la atribuye a las distintas razas, proclamando que los miembros de cada una de ellas, independientemente de su filiación clasista, tiene estructura lógica dispar.

No es necesario entrar ahora en una crítica detallada de los conceptos de *clase social* y *raza* en el sentido con que dichas doctrinas los manejan. Tampoco es preciso preguntar al marxista cuándo y cómo el proletario que logra elevarse a la condición de burgués pierde su originaria mentalidad proletaria para adquirir la burguesa. Huelga igualmente interrogar al racista acerca del tipo de estructura lógica que pueda tener una persona cuya estirpe racial no sea pura. Hay objeciones mucho más graves que oponer al polilogismo.

Lo más a que llegaron, tanto los marxistas como los racistas

[2] **Vid.** EUGEN DIETZUKN, *Briefe über Logik, spezicil demokrathch-proletarische Logik,* **pág. 112, segunda ed., Stuttgart, 1903,**

y los defensores de cualquier tipo de polilogismo, fue simplemente a asegurar que la estructura lógica de la mente difiere según sea la clase, la raza o la nación del sujeto. Nunca, sin embargo, interesóles precisar concretamente en qué difiere la lógica proletaria de la burguesa; la de las razas arias de las que no lo son: la alemana de la francesa o inglesa. Para el marxista, la teoría ricardiana de los costos comparativos es incierta porque su autor era burgués. Los racistas arios, en cambio, la condenan sobre la base de que Ricardo era judío. Los nacionalistas alemanes, en fin, la critican por la británica condición del autor. Hubo profesores teutones que recurrieron a los tres argumentos a la vez en su deseo de invalidar las enseñanzas ricardianas. Ahora bien, una doctrina no puede en bloque ser rechazada meramente en razón al origen de su expositor. Quien tal pretende debe, indudablemente, comenzar por exponer una teoría lógica distinta a la del autor criticado, al objeto de que, una vez ambas contrastadas, quede demostrado que la impugnada llega a conclusiones que, si bien resultan correctas para la lógica de su patrocinador, no lo son, en cambio, para la lógica proletaria, aria o alemana, detallando seguidamente las. consecuencias que llevaría aparejadas el sustituir aquellas torpes inferencias por esas segundas más correctas. Ningún polilogista, sin embargo, según a todos consta, ha querido ni ha podido argumentar por tales vías.

Y no es sólo esto; constituye, en efecto, realidad innegable la frecuente existencia de serias disparidades de criterio, en torno a cuestiones de la mayor trascendencia, entre gentes que pertenecen a una misma clase, raza o nación. Hay alemanes —decían los nazis— que, por desgracia, no piensan de modo verdaderamente germano. Pues bien, admitida la posibilidad de que haya alemanes que no razonen según por su sangre debieran, es decir, personas que raciocinan con arreglo a lógica de índole no germana, plantéase el problema de determinar quién será competente para resolver cuáles ideas deben estimarse auténticamente germanas y cuáles no. Aseguraba el ya fallecido profesor Franz Oppenheimer que «yerra a menudo el individuo por perseguir sus propios intereses; la clase, en cambio, a

la larga, no se equivoca nunca» [3]. Cabría deducir de tal aserto la infalibilidad del voto mayoritario. Los nazis, sin embargo, eran los primeros en rechazar el veredicto democrático por considerar se trataba de sistema manifiestamente antigermano. Los marxistas aparentan someterse ai voto de la mayoría A la hora de la verdad, sin embargo, invariablemente se inclinan por el gobierno minoritario, siempre y cuando sea el partido quien vaya a detentar el poder. Recuérdese, en este sentido, cuán violentamente disolvió Lenin la Asamblea Constituyente rusa —elegida bajo los auspicios de su propio gobierno mediante sufragio universal de hombres y mujeres— porque tan sólo un 20 por 100 de sus miembros era bolchevique.

Los defensores del polilogismo, para ser consecuentes, deberían mantener que, si el sujeto es miembro de la correcta clase, nación o raza, las ideas que emita han de resultar, invariablemente, rectas y procedentes. La consecuencia lógica, sin embargo, no es virtud que suela brillar entre ellos. Los marxistas, por ejemplo, califican de «pensador proletario» a quienquiera defienda sus doctrinas. Quien se oponga a las mismas, en cambio, es inmediatamente tachado de enemigo de la clase o de traidor social. Hitler, al menos, era más franco cuando simplemente recomendaba enunciar al pueblo un programa *genuinamente germánico* y, con tal contraste, determinar quiénes eran auténticos arios y quiénes vil canalla según coincidiesen o no con el plan trazado[5]. Es decir, un individuo cetrino, cuyos rasgos corporales en modo alguno coincidían con los rubios prototipos de la «raza de los señores», presentábase como el único ser capaz de descubrir qué doctrinas eran adecuadas a la mente germana, exigiendo el ostracismo de la patria alemana para cuantos no aceptaran tales idearios, cualquiera que fuera su morfología fisiológica. Parece basta lo expuesto para evidenciar la inanidad del ideario analizado.

[1] FRANZ OPPENHEIMER, *System der Soziologie,* II, pág, 559. Jena, 1926.

[H] Conviene destacar que la justificación de ia democracia no se basa en suponer que la mayoría goce de infalibilidad; que, invariablemente, lleve la razón. Vid. infra, cap. VIII, 2.

[5] Vid. su discurso a la Convención del partido, en Nuremberg, de 3 de septiembre de 1933. *Frankfurter Zeitung,* pág. *2,* 4 septiembre 1933.

3. LA PRAXEOLOGÍA ANTE EL POLILOGISMO

Por ideología, como decíamos y es sabido, el marxista entiende una doctrina que, si bien resulta incorrecta analizada a la luz de la auténtica lógica proletaria, beneficia y prohija los torpes intereses de la clase que la formula. Objetivamente considerada, la correspondiente doctrina es, desde luego, improcedente; su propia viciosa condición, sin embargo, viene a favorecer los intereses clasistas del expositor. Son numerosos los marxistas que creen haber demostrado la justeza del expuesto pensamiento simplemente destacando que el hombre no busca el saber *per se.* Al investigador —dicen— lo que de verdad le interesa es el éxito y la fortuna. Las teorías se formulan invariablemente pensando en la aplicación práctica de las mismas. Es falso cuanto se predica de una ciencia supuestamente pura, así como cuanto se habla de la desinteresada aspiración a la verdad.

Admitamos, aunque sólo sea a efectos dialécticos, que la búsqueda de la verdad viene inexorablemente guiada por consideraciones de orden material, por el deseo de conquistar concretos y específicos objetivos. Pues bien, ni aun entonces resulta comprensible cómo puede una teoría «ideológica» —es decir, falsa— provocar mejores efectos que otra teoría «más correcta». Cuando un ideario, aplicado en la práctica, provoca los efectos previstos, las gentes invariablemente han proclamado la procedencia del mismo. Constituye evidente contrasentido el afirmar que una tesis correcta, pese a tal condición, pueda ser menos fecunda que otra errónea.

El hombre emplea armas de fuego. Precisamente para mejor servirse de ellas investigó y formuló la balística. Ahora bien, los estudiosos de referencia, por cuanto aspiraban a incrementar la capacidad cinegética y homicida del hombre, procuraron estructurar una balística correcta. De nada hubiérales servido una balística meramente *ideológica.*

Para los marxistas constituye «orgullosa y vana pretensión» la postura de aquellos investigadores que proclaman su desinteresado amor a la ciencia. Si Maxwell concienzudamente inda-

gó en Ja teoría de las ondas electromagnéticas, ello fue sólo —dicen— a causa del interés que los hombres de negocios tenían por explotar la telegrafía sin hilos [6]. Ahora bien, aun concediendo fuera cierta la anterior motivación, en nada queda aclarado el problema de las ideologías que venimos examinando. La cuestión que en verdad interesa estriba en determinar si aquel supuesto afán de la industria del siglo xix por Ja telegrafía sin hilos, que fue ensalzada como la «piedra filosofal y el elixir de juventud» [7], indujo a Maxwell a formular una teoría exacta acerca del tema o si le hizo, por el contrario, arbitrar una superestructura ideológica acomodada a los egoístas intereses de la burguesía. Como es bien sabido, no fue tan sólo el deseo de combatir las enfermedades contagiosas, sino también el interés de los fabricantes de vinos y quesos por perfeccionar sus métodos de producción, lo que impulsó a los biólogos hacia la investigación bacteriológica. Los resultados que lograron no pueden, sin embargo, ser calificados de *ideológicos,* en el sentido marxista del término.

Lo que Marx pretendió mediante la doctrina de las ideologías fue socavar el enorme prestigio de la economía. Con toda claridad advertía su incapacidad para refutar las graves objeciones opuestas por los economistas a la admisibilidad de los programas socialistas. La verdad es que la sistemática teoría de la economía clásica inglesa le tenía de tal modo fascinado que la consideraba lógicamente inatacable. O no tuvo ni noticia de las graves dudas que la teoría clásica del valor suscitaba a las mentes más preparadas o, si llegaron a sus oídos, fue incapaz de apreciar la trascendencia de los correspondientes problemas. El pensamiento económico de Marx no es más que pobre y mutilada versión de la economía ricardiana. Cuando Jevons y Menger abrían una nueva era del pensamiento económico, la actividad de Marx como escritor había ya concluido; el primer volumen de *Das Kapital* había visto la luz varios años antes. Ante la aparición de la teoría del valor marginal, Marx limitóse

[6] Vid. LANCF.LOT HOGBEN, *Science for the Citizen,* pílgs. 726-728. Nueva York, 1938.

[7] *Ibidem,* págs. 726-728.

a demorar la publicación de los subsiguientes volúmenes que sólo fueron editados después de su muerte *.

La doctrina de las ideologías apunta, única y exclusivamente, contra la economía y la filosofía del utilitarismo. Marx no quería sino demoler la autoridad de esa ciencia económica cuyas enseñanzas no podía refutar de modo lógico y razonado. Si dio a la doctrina investidura de norma universal, válida en cualquier fase histórica de las clases sociales, ello fue exclusivamente porque un principio, operante tan sólo en el ámbito de específico evento histórico, jamás podría considerarse auténtica ley científica. De ahí que no quisiera Marx tampoco restringir la validez de su ideario al terreno económico, prefiriendo por el contrario proclamar que el mismo resultaba aplicable a cualquier rama del saber.

Doble era el servicio que la economía, en opinión de Marx,

* Mises alude aquí, con su sobriedad de siempre, al absoluto y sospechoso silencio en que Marx se encierra tras la publicación del primer libro de *El Capital,* circunstancia ésta que verdaderamente llama la atención del estudioso, teniendo, sobre todo, en cuenta que, hasta el momento, había sido prolífico escritor. A los veintiocho años, en efecto, publicaba su primera obra, *Economía política y Filosofía* (1844), siguiendo con *La Santa Familia* (1845), *La Ideología Alemana* (1846), *Miseria de la Filosofía* (1847), *El Manifiesto Comunista* (1848) y *Contribución a la Crítica de la Economía Política* (1857). Cuando, en 1867, aparece *Lil Capital,* Marx tiene cuarenta y nueve años; hállase en su plenitud física e intelectual. ¿Por qué deja, sin embargo, desde ese momento, de escribir, siendo así, particularmente, que tenía ya redactados los libros segundo y tercero *desde antes* de estructurar el primero, según asegura Engels al prologar el citado segundo volumen? ¿Fueron, acaso, los casi coetáneos descubrimientos subjetivistas de Jevom y Mengcr los que le condenaron a perpetuo silencio? Cabe, desde luego, que advirtiera, entonces, nada más entregado a la imprenta el manuscrito original, la inanidad de su propia doctrina objetivista-laboral c indudablemente hay quienes entienden que Marx, al ver que se venía abajo la teoría clásica, ricardiana, del valor, lo que llevaba aparejada la invalidez de la célebre *plusvalía;* que era ya insostenible lo del salario *vitalmente necesario,* así como, entre otros pronunciamientos marxistas, el dogma fundamental de la *progresiva pauperización de las masas* bajo un régimen de mercado, que decidiera abandonar toda su anterior actividad científico-literaria, dejando, voluntariamente, de ofrecer al público los dos libros siguientes de *El Capital,* los cuales sólo verían la luz pública (editados, como es bien sabido, por Engels), en 1894, fallecido ya Marx, casi treinta años después de la aparición del primero. Este es tema, sin embargo, que sólo por vía de la *comprensión histórica,* como diría Mises, cabe abordar. *(N. del T.)*

había rendido a la burguesía. Habíase ésta amparado, desde un principio, en la ciencia económica para triunfar sobre el feudalismo y el despotismo real; y, conseguido esto, en tal pensamiento pretendían los burgueses seguir apoyándose para sojuzgar a la nueva clase proletaria que surgía. La economía era un manto que servía para encubrir la explotación capitalista con una aparente justificación de orden racional y moral. Permitió, en definitiva —empleando un concepto posterior a Marx— *racionalizar* las pretensiones de los capitalistas [8]. Subconscientemente avergonzados éstos de su vil codicia, en el deseo de evitar pública condenación, obligaron a sus sicofantes, los economistas, a arbitrar teorías que Ies rehabilitaran ante las gentes honradas.

El deseo de racionalizar las propias pretensiones cabe sea aducido como psicológica motivación que puede inducir a una determinada persona o a un cierto grupo de gentes a formular teoremas o teorías. Tal explicación, sin embargo, nada nos aclara acerca de la procedencia o improcedencia de la tesis formulada. Constatada la inadmisibilidad del correspondiente ideario, la intencionalidad de referencia simplemente se nos aparecerá como la causa psicológica que indujo al error a sus autores. A nada conduce, en cambio, el esgrimir esc repetido afán racionalizador si la doctrina de que se trata es justa y procedente. Aunque admitiéramos, a efectos dialécticos, que los economistas, en sus investigaciones, subconscientemente 110 pretendían más que justificar las inicuas pretensiones de los capitalistas, no nos sería lícito concluir que con ello había quedado demostrada la forzosa e invariable falsedad de las correspondientes teorías. El patentizar el error de una doctrina exige fatalmente refutar la misma mediante razonamiento discursivo; arbitrar otra mejor que la sustituya. AI enfrentarnos con el teorema del cuadrado de la hipotenusa o con la teoría de los costos comparativos, para nada nos interesan los motivos psicológicos que

' Si bien la expresión *racionalizar* es nueva, la idea fue manejado desde antiguo. En tal sentido, vid. las palabras de Benjamín Franklin: «Gana el hombre con ser ente *racional,* por manto tal condición permítele hallar o inventar justificaciones para cuanto pretende hacer.» *Autobiograpby,* pág. 41, ed. Nueva York, 1944.

posiblemente impulsaran a Pitágoras o a Ricardo a formular tales ideas; se trata de detalle que, en todo caso, podrá interesar a historiadores y a biógrafos. A la ciencia lo que le preocupa es determinar si los supuestos en cuestión soportan o no la prueba del análisis lógico. Los antecedentes sociales o raciales de los correspondientes expositores para nada le interesan.

Cierto es que las gentes, cuando quieren justificar sus egoístas apetencias, buscan para las mismas amparo en aquellas doctrinas más o menos generalmente aceptadas por la opinión pública. Tienden, además, los hombres a ingeniar y propagar doctrinas que consideran pueden servir a sus propios intereses. Ahora bien, lo que con ello no se aclara es por qué tales doctrinas, favorecedoras de determinada minoría, pero contrarias al interés de la gran mayoría, son, sin embargo, suscritas por la opinión pública. Aun conviniendo que esas ideológicas doctrinas sean engendradas por aquella «falsa conciencia» que obliga al hombre, sin él mismo darse cuenta, a razonar del modo en que mejor sean servidos los intereses de su clase o, incluso, aun cuando admitamos que tales ideológicas doctrinas constituyan deliberada distorsión de la verdad, lo cierto es que invariablemente habrán de tropezar, al pretender implantarlas, con las ideologías de las demás clases sociales. Plantéase entonces abierta pugna entre antagónicos pensamientos. Los marxistas atribuyen la victoria o la derrota en tales luchas a la intervención de la providencia histórica. El *Geist,* es decir, aquel prístino y mítico motor que todo lo impulsa, sigue un plan definido y predeterminado. Etapa tras etapa va paulatinamente guiando a la humanidad para, por último, conducirla a la bienaventuranza final del socialismo. Cada una de esas intermedias etapas viene determinada por los conocimientos técnicos del momento; las demás circunstancias de la época constituyen simplemente la obligada superestructura ideológica del correspondiente nivel tecnológico. El *Geist* va induciendo al hombre a concebir y plasmar los progresos técnicos apropiados al estadio que esté atravesando. Las demás realidades son meras consecuencias del alcanzado progreso técnico. El taller manual engendró la sociedad feudal; la máquina de vapor, en

cambio, dio lugar al capitalismo [9]. La voluntad y la razón desempeñan un papel puramente ^íxiliar en los aludidos cambios. La inexorable ley de la evolución histórica —sin preocuparse para nada de lo que el hombre lucubre— constriñe a los mortales a pensar y comportarse de aquella forma que mejor corresponda a la base material de la época. Engáñanse las gentes cuando creen ser libres y capaces de optar entre unas y otras ideas, entre la verdad y el error. El hombre, por sí, no piensa; es la providencia histórica la que utiliza los idearios humanos para manifestarse ella.

Doctrina de tipo puramente místico, apoyada tan sólo en la conocida dialéctica hegeliana: la propiedad capitalista es la primera negación de la propiedad individual; habrá aquélla, por tanto, de engendrar, con la inexorabilidad de una ley de la naturaleza, su propia negación, dando entonces paso a la propiedad pública de los medios de producción [10]. Pero una teoría mística, basada tan sólo en la intuición, no puede liberarse de esa condición por el hecho de apoyarse en otra doctrina de misticismo no menor. No nos aclara por qué el individuo tiene inexorablemente que formular ideologías concordes con los intereses de su clase social. Admitamos, en gracia al argumento, que cuantas doctrinas el sujeto ingenia tienden invariablemente a favorecer sus intereses personales. Pero, ¿es que el interés individual coincide siempre con el de la clase? El mismo Marx reconoce abiertamente que el encuadrar en clase social y en partido político al proletariado exige previamente vencer la competencia que entre sí se hacen los propios trabajadores ". Evidente resulta que se plantea un insoluble conflicto de intereses entre los trabajadores que cobran los altos salarios impuestos por la presión sindical y aquellos otros hermanos suyos condenados al paro forzoso en razón a que esos elevados salarios coactivamente mantenidos impiden que la demanda coin-

* «Le moulin á bras vous donnera la société avec le souzerain; le moulin % vapeur, la socictc avec le capitaliste industricl.» MARX, *Misére de la philosophie,* pág. 100, París y Bruselas, 1847.

[10] MARX, *Das Kapital,* págs. 728-729, séptima ed., Hamburgo, 1914.

[u] *El Manifiesto Comunista, I.*

cida con la oferta de trabajo. Antagónicos en el mismo sentido resultan los intereses de los trabajadores de los países relativamente superpoblados y los de los países poco poblados en lo atinente a las barreras migratorias. Aquel aserto según el cual a todo el proletariado conviene la sustitución del capitalismo por el socialismo no es más que un arbitrario postulado que Marx y los restantes autores socialistas proclaman intuitivamente, pero jamás prueban. No puede en modo alguno considerarse demostrada la certeza del mismo simplemente alegando que la idea socialista ha sido arbitrada por la mente proletaria y, en su consecuencia, que tal filosofía fatalmente ha de beneficiar los intereses de todo el proletariado como tal clase en general.

Las gentes, siguiendo dócilmente las pautas ideológicas que Sismondi, Federico List, Marx y la escuela histórica alemana trazaran, interpretan los dispares sistemas que han regulado el comercio exterior británico como sigue. Durante la segunda mitad del siglo xvrn y la mayor parte del siglo xix convenía a los intereses clasistas de la burguesía inglesa la política librecambista. Los economistas ingleses consiguientemente formularon sus conocidas teorías en defensa del comercio libre. Apoyáronse en ellas los empresarios para organizar movimientos populares que, finalmente, consiguieron la abolición de las tarifas proteccionistas. Las circunstancias, sin embargo, más tarde cambiaron; la burguesía inglesa no podía ya resistir la competencia extranjera; sn supervivencia exigía la inmediata implantación de barreras protectoras. Los economistas entonces reemplazaron la ya anticuada ideología librecambista por la teoría contraria y la Gran Bretaña retornó al proteccionismo.

El primer error en que incide la anterior exposición es el de suponer que la «burguesía» es una clase homogénea compuesta por gentes de coíncidentes intereses personales. No tienen más remedio los empresarios que acomodarse a las realidades institucionales bajo las cuales operan. Ni la existencia ni la ausencia de tarifas puede, a la larga, favorecer ni perjudicar al empresario y al capitalista. Cualesquiera que sean las circunstancias del mercado, el empresario tenderá siempre a pro-

ducir aquellos bienes de los que piensa derivar la máxima ganancia. Son sólo los *cambios* en las instituciones del país los que, a corto plazo, le favorecen o perjudican. Ahora bien, tales mutaciones jamás pueden afectar igualmente a todos los diversos sectores y empresas. Una misma disposición cabe favorezca a unos y perjudique a otros. Cada empresario tan sólo se interesa por unas pocas partidas del arancel. Y aun ni siquiera con respecto a esos limitados epígrafes resultan coincidentes los intereses de los diversos grupos y entidades.

Pueden, desde luego, los privilegios que el Estado otorga favorecer los intereses de específicas empresas y establecimientos. Ahora bien, si tales privilegios se conceden igualmente a todas las demás instalaciones, entonces cada empresario pierde, por un lado —no sólo como consumidor, sino también como adquirente de materias primas, productos semiacabados, máquinas y equipo en general—, lo mismo que, por el otro, puede ganar. El mezquino interés personal tai vez induzca a determinados sujetos a reclamar protección para sus propias industrias. Pero lo que indudablemente tales personas nunca harán es pedir privilegios para todas las empresas, a no ser que esperen verse favorecidos en mayor grado que los demás.

Los industriales británicos, desde el punto de vista de sus apetencias clasistas, no tenían mayor interés que el resto de los[1] ciudadanos ingleses en la abolición de las célebres *leyes ¿el trigo.* Los terratenientes, desde luego, oponíanse a la derogación de tales normas proteccionistas, ya que la baja del precio de los productos agrícolas reducía la renta de sus tierras. El que los intereses de toda la clase empresarial puedan resultar coincidentes sólo es concebible admitiendo la, tiempo ha descartada, *ley de bronce* de los salarios o de aquella otra doctrina, no menos periclitada, según la cual el beneficio empresarial deriva de la explotación del obrero.

Tan pronto como se implanta la división del trabajo, cualquier mutación, de un modo u otro, forzosamente ha de influir sobre los inmediatos intereses de numerosos sectores. De ahí que resulte fácil vilipendiar toda reforma tachándola de «ideológica máscara», encubridora del vil interés de determinado

grupo. Son muchos los escritores contemporáneos exclusivamente entregados a tal entretenimiento. No fue, desde luego, Marx el inventor del juego. Era de antiguo conocido. En este sentido recordemos el afán de algunos escritores del siglo XVIII por presentar los credos religiosos como fraudulentos engaños que arbitraban los sacerdotes ansiosos de poder y riqueza para sí y para los explotadores, sus aliados. Los marxistas, más tarde, insistieron en el tema, asegurando que la religión es el «opio del pueblo» [u]. A quienes tales explicaciones agradan jamás se les ocurre pensar que si hay personas que egoísticamente se interesan por cierta cosa, siempre habrá otras que no menos egoísticamente propugnen lo contrario. El proclamar que determinado acontecimiento sucedió porque el mismo favorecía a un cierto grupo en modo alguno basta para explicar su aparición. Forzoso resulta aclarar, además, por qué el resto de la población perjudicada en sus intereses fue incapaz de frustrar las apetencias de aquellos a quienes tal evento favorecía.

Toda empresa o sector mercantil de momento aumenta su beneficio al incrementar las ventas. Bajo el mercado, sin embargo, a la larga, tienden a igualarse las ganancias en todas las ramas de la producción. Ello es fácilmente comprensible, pues si la demanda de determinados productos aumenta, provocando congruo incremento del beneficio, el capital afluye al sector en cuestión, viniendo la competencia mercantil a cercenar aquellas elevadas rentabilidades. La venta de artículos nocivos no es más lucrativa que la de productos saludables. Lo que sucede es que, cuando la producción de determinadas mercancías se declara ilegal y quienes con ellas comercian quedan expuestos a persecuciones, multas y pérdidas de libertad, los beneficios brutos deben incrementarse en cuantía suficiente como para

[u] El marxismo contemporáneo interpreta la transcrita expresión en el sentido de que la droga religiosa ha sido *deliberadamente* administrada al pueblo. Tal vez eso precisamente es lo que Marx quiso expresar. Ahora bien, dicho sentido no resulta directamente del pasaje en que —año 1843— Marx acuñó la frase. Vid. R. P, CASEY, *Religión in Russia,* págs. 67-69, Nueva York, 1946.

compensar esos aludidos riesgos supletorios. Tal realidad, sin embargo, para nada influye en el beneficio neto percibido.

Los económicamente poderosos, los propietarios de las existentes instalaciones fabriles, no tienen específico interés en el mantenimiento de la libre competencia. Desean, desde luego, evitar les sean confiscadas o expropiadas sus fortunas; ahora bien, por lo que atañe a los derechos que ya tienen adquiridos, más bien les conviene la implantación de medidas que les protejan de la competencia de otros potenciales empresarios. Quienes propugnan la libre competencia y la libertad de empresa en modo alguno están defendiendo a los hoy ricos y opulentos; lo que, en verdad, pretenden es franquear la entrada a individuos actualmente desconocidos y humildes —los empresarios del mañana— gracias a cuya habilidad e ingenio será elevado el nivel de vida de las masas; no desean sino provocar la mayor prosperidad y el máximo desarrollo económico; forman, sin lugar a dudas, la vanguardia del progreso.

Las doctrinas librecambistas se impusieron en el siglo xix por cuanto las respaldaba la filosofía de los economistas clásicos. La dialéctica de éstos era tan impresionante que nadie, ni siquiera aquellos cuyos intereses clasistas más se perjudicaban, pudieron impedir fueran prohijadas por la opinión pública y quedaran plasmadas en las correspondientes disposiciones legales, Son las ideas las que hacen la'historia, no la historia la que engendra las ideas.

Vana, desde luego, es siempre la discusión con místicos y videntes. Basan éstos sus afirmaciones en la intuición y jamás están dispuestos a someter sus posiciones a la dura prueba del análisis racional. Aseguran los marxistas que una voz interior les informa de los planes de la historia; hay, en cambio, quienes no logran esa comunión con el alma histórica; ello lo único que quiere decir es que tales gentes no pertenecen al grupo de los elegidos. Siendo ello así, constituye insolencia máxima el que esas personas, espiritualmente ciegas y sordas, pretendan contradecir lo que a los inspirados bien consta; más Ies valía retirarse a tiempo y silenciar sus bocas.

La ciencia, sin embarga, no tiene más remedio que razonar,

aun cuando, cierto es, nunca logrará convencer a quienes no admiten la preeminente función del raciocinio. Pese a todo, nunca debe el científico dejar de resaltar que no cabe recurrir a la intuición para decidir, entre varias doctrinas antagónicas, cuáles sean ciertas y cuáles erróneas. Prevalecen actualmente en el mundo además del marxismo otras muchas teorías. No es, desde luego, aquélla la única «ideología» operante. La implantación de esas otras doctrinas, según los marxistas, perjudicaría gravemente los intereses de la mayoría. Pero lo cierto es que los partidarios de tales idearios proclaman exactamente lo mismo del marxismo.

Consideran erróneo los marxistas todo pensamiento cuyo autor no sea de origen proletario. Ahora bien, ¿quién merece el calificativo de proletario? No era ciertamente proletaria la sangre del doctor Marx, ni la de Engels, industrial y «explotador», ni la de Lenín, vastago de noble ascendencia rusa. Hitler y Mussolini, en cambio, sí eran auténticos proletarios; ambos conocieron bien la pobreza en su juventud. Las luchas entre bolcheviques y mencheviques, o entre Stalin y Trotskv, no pueden, ciertamente, ser presentadas como conflictos de clase. Antes al contrario, eran pugnas entre fanáticas facciones que mutuamente se insultaban, tachándose de abominables traidores a la clase v al partido,

La filosofía de los marxistas consiste esencialmente en proclamar: tenemos razón, por ser los portavoces de la naciente clase proletaria; la argumentación lógica jamás podrá invalidar nuestros asertos, pues a través de ellos se manifiesta aquella fuerza suprema que determina el destino de la humanidad: nuestros adversarios, en cambio, yerran gravemente al carecer de esa intuición que a nosotros nos ilumina y la verdad es que, en el fondo, no tienen culpa: carecen, pura y simplemente, de la genuina lógica proletaria, resultando fáciles víctimas de las ideologías; los insondables mandatos de la historia nos darán la victoria, mientras hundirán en el desastre a nuestros oponentes; no tardará, desde luego, en producirse el triunfo definitivo del marxismo.

4. EL POLILOGISMO RACISTA

El polilogismo marxista no es más que un mero arbitrio urdido a la desesperada para apuntalar las insostenibles doctrinas socialistas. Al pedir que la intuición reemplace a la razón, el marxismo simplemente apela al alma supersticiosa de la masa. El polilogismo marxista y esa denominada «sociología del conocimiento», hija ésta de aquél, vienen así a situarse en posición de antagonismo irreconciliable frente a la ciencia y al raciocinio.

No sucede lo mismo con el polilogismo de los racistas. Este tipo de polilogismo es consecuencia de ciertas tendencias del moderno empirismo, tendencias que, si bien son a todas luces erróneas, hállanse hoy en día muy de moda. Nadie pretende negar la división de la humanidad en razas; distínguense, en efecto, las unas de las otras por la disparidad de los rasgos corporales de sus componentes. Para los partidarios del materialismo filosófico, los pensamientos no son más que una secreción del cerebro, como la bilis lo es de la vesícula. Siendo ello así, la consistencia lógica vedaría a tales pensadores rechazar de antemano la hipótesis de que los pensamientos segregados por las diversas mentes pudieran diferir esencialmente según fuera la raza del pensador. Porque el que la ciencia no haya hallado todavía diferencias anatómicas entre las células cerebrales de las distintas gentes no debiera bastarnos para rechazar, sin más, su posible disparidad lógica. Tal vez los investigadores lleguen, un día, a descubrir peculiaridades anatómicas, hoy por hoy jamás apreciadas, que diferenciarían la mente del blanco de la del negro.

Existen etnólogos en cuya opinión no se debe hablar de civilizaciones superiores e inferiores, ni considerar atrasadas a determinadas razas. Ciertas culturas, desde luego, son disimilares a esta occidental que las naciones de estirpe caucásica han estructurado; tal disparidad, sin embargo, en modo alguno debe inducirnos a considerar a aquéllas inferiores. Cada raza tiene su mentalidad típica. Es ilusorio pretender ponderar una civilización utilizando módulos propios de otras gentes. Para

Occidente, la china es una civilización anquilosada y de bárbaro primitivismo la de Nueva Guinea. Los chinos y los indígenas de esta última, no obstante, desdeñan nuestra civilización tanto como nosotros podemos despreciar la suya. Estamos ante puros juicios de valor, arbitrarios por fuerza siempre. La estructura de aquellos pueblos es dispar a la nuestra. Han creado civilizaciones que convienen a su mentalidad, lo mismo que la civilización occidental concuerda con la nuestra. Cuanto nosotros consideramos progreso, puede ser para ellos todo lo contrario. Contemplado a través de su lógica, el sistema que han estructurado permite mejor que el nuestro, supuestamente progresivo, el que prosperen ciertas instituciones típicamente suyas.

Tienen razón tales etnólogos cuando aseguran no ser de la incumbencia del historiador —y el etnólogo, a fin de cuentas, es un historiador— el formular juicios de valor. Sin embargo, gravemente yerran al suponer que las razas en cuestión han perseguido objetivos distintos a los que el hombre blanco, por su lado, pretendió siempre alcanzar. Los asiáticos y los africanos, al igual que los europeos, han luchado por sobrevivir, sirviéndose, al efecto, de la razón como arma fundamental. Han querido acabar con los animales feroces y con las sutiles enfermedades; han hecho frente al hambre y han deseado incrementar la productividad del trabajo. En la consecución de tales metas, sus logros son, sin embargo, muy inferiores a los de los blancos. Buena prueba de ello es el afán con que reclaman todos los adelantos occidentales. Sólo si los mongoles o los africanos, al ser víctimas de penosa dolencia, renunciaran a los servicios del médico europeo, sobre la base de que sus opiniones y su mentalidad les hacían preferir el sufrimiento al alivio, tendrían razón los investigadores a que nos venimos refiriendo. El *mahattma* Gandhi echó por la borda todos sus principios filosóficos cuando ingresó en una moderna clínica para ser operado de apendicitis.

Los pieles rojas americanos desconocían la rueda. Los habitantes de los Alpes jamás pensaron en calzarse unos esquís que hubieran hecho notablemente más grata su dura existencia.

Ahora bien, no soportaban los aludidos inconvenientes porque su mentalidad fuera distinta a la de aquellas otras gentes que mucho antes conocieron la rueda y el esquí; por el contrario, tales realidades constituían evidentes fallos, aun contemplados desde el personal punto de vista de los propios indios y montañeros.

Las expuestas reflexiones se refieren exclusivamente a la motivación de concretas y específicas acciones, no al problema en verdad de trascendencia referente a si es o no dispar la estructura mental de las diferentes razas. Pero eso es lo que los racistas pregonan

Cabe dar ahora por reproducido cuanto en anteriores capítulos se dijo acerca de la estructura lógica de la mente y de los principios categóricos en que se basan el pensamiento y la acción. Unas pocas observaciones más bastarán para evidenciar definitivamente la inanidad del polilogismo racista y de todos los demás tipos de polilogismo.

Las categorías del pensamiento y de la acción humana no son ni arbitrarios productos de la mente ni meros convencionalismos. No llevan una vida propia externa al universo y ajena al curso de los eventos cósmicos. Son, pol" el contrario, realidades biológicas que desempeñan específica función tanto en la vida como en la realidad. Son herramientas que el hombre emplea en su lucha por la existencia, en su afán por acomodarse lo mejor posible a las realidades del universo y de evitar el sufrimiento hasta donde se pueda, Concuerdan dichas categorías con las condiciones del mundo externo y retratan las circunstancias que presenta la realidad. Desempeñan específica función y, en tal sentido, resultan efectivas y válidas.

De ahí que sea a todas luces inexacto afirmar cjue el conocimiento apriorístico y el razonamiento puro no pueden proporcionarnos ilustración alguna acerca de la efectiva realidad V estructura del universo. Las reacciones lógicas fundamentales y las categorías del pensamiento y de la acción constituyen las fuentes primarias de todo conocimiento humano. Concuerdan con la estructura de la realidad; advierten a la mente humana

" Vid. L. G. TÍRALA, *Ras se, Geist ttnd Seele,* pág, 190 y stgs,, Munich, 1935.

de tal estructura y, en dicho sentido, consrituyen para el hombre hechos ontológicos básicos [u]. Nada sabemos acerca de cómo una inteligencia sobrehumana pensaría y comprendería. En el hombre toda cognición hállase condicionada por la estructura lógica de su mente, quedando aquélla implícita en ésta. Precisamente demuestran la certeza de lo anterior los éxitos alcanzados por las ciencias empíricas, o sea, el que quepa hacer aplicación práctica de tales disciplinas. Dentro de aquellos límites en que la acción humana es capaz de lograr los fines que se propone, obligado es rechazar todo agnosticismo.

De haber existido razas de estructura lógica diferente a la nuestra, no habrían podido sus componentes recurrir a la razón como herramienta en la lucha por la existencia. Para sobrevivir hubieran tenido que confiar exclusivamente en sus reacciones instintivas, La selección natural habría suprimido a cuantos individuos pretendieran recurrir al raciocinio, prosperando únicamente aquellos que no fiaran más que en el instinto. Ello implica que habrían sobrevivido sólo los ejemplares de las razas en cuestión cuyo nivel mental no fuera superior al de los animales.

Los investigadores occidentales han reunido información de lo más cuantiosa, tanto de las refinadas civilizaciones de la China y la India como de las primitivas civilizaciones aborígenes de Asia, América, Australia y Africa. Cabe asegurar que sabemos de tales razas cuanto merece ser conocido. Ningún polilogista ha pretendido, sin embargo, jamás, utilizar dichos datos para demostrar la supuesta disparidad lógica de los aludidos pueblos y civilizaciones.

5. POLILOGISMO y COMPRENSIÓN

Hay, no obstante, marxistas y racistas dispuestos a interpretar de otro modo las bases epistemológicas de sus propios idearios. En tal sentido, proclaman que la estructura lógica de

" Vid. MORRIS R. COHÉN, *Reason and Nature,* págs. 202-205. Nueva York. 1931. *A Preface to Logic,* pígs. 42-44, 54-56, 92, 180-187, Nueva York, 1944.

la mente es uniforme en todas las razas, naciones y clases. El marxismo o el racismo jamás pretendieron —dicen— negar tan indiscutible realidad. Lo que la doctrina asevera es que tanto la comprensión histórica como los juicios de valor y la apreciación estética dependen de los antecedentes personales de cada uno. Esta nueva presentación, desde luego, no conforma con cuanto sobre el tema escribieron los defensores del polilogismo. Ello no ubstante, conviene examinar el punto de vista en cuestión a título de doctrina propia e independiente.

Es innecesario proclamar una vez más que ios juicios de valor, así como los objetivos que pueda el hombre perseguir, dependen de las peculiares circunstancias físicas y la personal disposición de cada uno Ahora bien, ello en modo alguno implica que la herencia racial o la filiación clasista predeterminen fatalmente los juicios de valor o los fines apetecidos. Las discrepancias de opinión que entre ios hombres se dan en cuanto a su respectivo modo de apreciar la realidad y de valorar las normas de conducta individual en modo alguno coinciden con las diferentes razas, naciones o clases.

Difícil sería hallar una mayor disparidad valorativa que la que se aprecia entre el asceta y la persona ansiosa de gozar alegremente de la vida. Un abismo separa al hombre o a la mujer de condición verdaderamente religiosa de todo el resto de los mortales. Ahora bien, personas pertenecientes a las razas, naciones, clases y castas más diversas han abrazado el ideal religioso. Mientras algunas descendían de reyes y ricos nobles, otras habían nacido en la más humilde pobreza. San Francisco y Santa Clara y sus primeros fervorosos seguidores nacieron todos en Italia, pese a que sus paisanos, tanto entonces como ahora, jamás se distinguieron por rehuir los placeres sensuales. Anglosajón fue el puritanismo, al igual que la desenfrenada lascivia de los reinados de los Tudor, Stuart y Hannover. El principal defensor del ascetismo en el siglo xix fue el conde León Tolstoi, acaudalado miembro de la libertina aristocracia rusa. Y Tolstoi consideró siempre la *Sonata a Kreutzer,* de Beethoven, obra maestra del hijo de unos padres extremada-

[u] Vid. supra cap. II, 5 y 6.

mente pobres, como la más fidedigna representación de ese mundo que él con tanto ardor condenaba.

Lo mismo ocurre con las valoraciones estéticas. Todas las razas y naciones han hecho arte clásico y también arte romántico. Los marxistas, pese a cuanto proclama interesada propaganda, no han creado ni un arte ni una literatura de condición específicamente proletaria. Los escritores, pintores y músicos «proletarios» ni han creado nuevos estilos ni han descubierto nuevos valores estéticos; tan sólo se diferencian de los «no proletarios» por su tendencia a considerar «burgués» cuanto detestan, reservando en cambio el calificativo de «proletario» para cuanto les agrada.

La comprensión histórica, tanto en el caso del historiador profesional como en el del hombre que actúa, refleja invariablemente la personalidad del interesado [1A]. Ahora bien, el historiador al igual que el político, si son gentes competentes y avisadas, cuidarán de que no les ciegue el partidismo cuando deseen aprehender la verdad. El que califique cierta circunstancia de beneficiosa o de perjudicial carece de trascendencia. Ninguna ventaja personal puede derivar de exagerar o minimizar la respectiva trascendencia de los diversos factores intervinientes. Sólo la torpeza de algunos pseudohistoriadores puede hacerles creer que sirven mejor a su causa falseando los hechos. Las biografías de Napoleón I y Napoleón Til, de Bismarek, Marx, Gladstone y Disraeli, las personalidades más discutidas del pasado siglo, difieren ampliamente entre sí por lo que a juicios de valor atañe; coinciden impresionantemente, sin embargo, por lo que respecta al papel histórico que dichos personajes desempeñaron.

Otro tanto ocurre al político. ¿Qué gana el partidario del protestantismo con ignorar el vigor y el prestigio del catolicismo o el liberal al menospreciar la fuerza del socialismo? Para triunfar, el hombre público ha de contemplar las cosas tal como realmente son; quien vive de fantasías fracasa sin remedio. Los juicios de trascendencia difieren de los valorativos en que aquéllos aspiran a ponderar circunstancias que no dependen del

" Vid. supra cap. II, 8.

criterio subjetivo del actor. Ahora bien, como igualmente los matiza la personalidad del sujeto, no puede haber acuerdo unánime en torno a ellos. Pero de nuevo suscítase la interrogante: ¿qué ventaja puede raza o clase alguna derivar de una alteración «ideológica» de la verdad?

Como ya anteriormente se bacía notar, las profundas discrepancias que los . estudios históricos registran no tienen su causa en que sea dispar la lógica de los respectivos expositores, sino en disconformidades surgidas en el seno de las ciencias no históricas.

Muchos escritores e historiadores modernos comulgan con aquel dogma marxista según el cual el advenimiento del socialismo es tan inevitable como deseable, habiendo sido encomendada al proletariado la histórica misión de implantar el nuevo régimen previa la violenta destrucción del sistema capitalista. Partiendo de tal premisa, consideran muy natural que las «izquierdas», es decir, los'elegidos, recurran a la violencia y al homicidio. No se puede hacer la revolución por métodos pacíficos. Impertinente es perder el tiempo con nimiedades tales como el asesinato de las hijas del zar, de León Trotsky, de decenas de millares de burgueses rusos, etc. Si «sin romper los huevos no puede hacerse la tortilla», ¿a qué viene ese afán por resaltar tan inevitable rotura? El planteamiento, no obstante, cambia por completo cuando alguna de esas **víctimas** osa defenderse y repeler la agresión. Pocos se atreven ni siquiera a mencionar los daños, las destrucciones y las violencias de los obreros en huelga. En cambio, cuando una compañía ferroviaria, por ejemplo, adopta medidas para proteger, contra tales desmanes, sus bienes y la vida de sus funcionarios y usuarios, los gritos se oyen por doquier.

Ese dispar tratamiento no proviene de encontrados juicios de valor, ni de disimular un modo de razonar. Es consecuencia de las contradictorias teorías mantenidas en torno a la evolución histórica y económica, Si es inevitable el advenimiento del socialismo y sólo puede el mismo ser implantado por métodos revolucionarios, esos asesinatos cometidos por el estamento «progresista» carecen, evidentemente, de* importancia.

En cambio, la acción defensiva u ofensiva de los «reaccionarios», que puede demorar la victoria socialista, cobra gravedad máxima. Acerca de eso último conviene llamar enérgicamente la atención de las gentes; en tanto que mejor es pasar por alto las *inocentes travesuras laboralistas.*

6. EN DEFENSA DE LA RAZÓN

Los racionalistas nunca pensaron que el ejercicio de la inteligencia pudiera llegar a hacer omnisciente al hombre. Advirtieron que, por más que se incrementara el saber, el estudioso, al final, había de verse enfrentado con datos últimos no susceptibles de ulterior análisis. Allí hasta donde el hombre puede razonar, entendieron, sin embargo, conveníales a los mortales aprovechar su capacidad intelectiva. Los datos últimos resultan, desde luego, inabordables para la razón; pero lo, en definitiva, cognoscible para la humanidad pasa siempre por el filtro de la razón. Ni cabe un conocimiento que no sea racionalista ni una ciencia de lo irracional.

En lo atinente a problemas todavía no resueltos, es lícito formular dispares hipótesis, siempre y cuando éstas no pugnen ni con la lógica ni con los hechos experimentalmente atestiguados. Tales soluciones, sin embargo, de momento no serán más que eso: *hipótesis.*

Ignoramos cuáles sean las causas que provocan la disimilitud intelectual que se aprecia entre los hombres. No puede la ciencia explicar por qué un Newton o un Mozart fueron geniales, mientras la mayoría de los humanos no lo somos. Lo que, sin embargo, no cabe aceptar es que la genialidad dependa de la raza o la estirpe del sujeto. El problema consiste en saber por qué un cierto individuo sobresale de entre sus hermanos de sangre y por qué se distingue del resto de los miembros de su propia raza.

El suponer que las hazañas de la raza blanca derivan de específica superioridad racial constituye error ligeramente más justificable. El aserto, sin embargo, no pasa de ser vaga hipótesis, en pugna, además, con el hecho indubitable de que fueron

pueblos de otras estirpes quienes echaron los cimientos de nuestra civilización. Cabe incluso que otras razas, en el futuro, sustituyan a los blancos, desplazándoles de su hoy preeminente posición.

La hipótesis en cuestión debe ser ponderada por sus propios méritos. No cabe descartarla de antemano sobre la base de que los racistas la esgrimen para justificar aquel aserto suyo según el cual existe irreconciliable conflicto de intereses entre los diversos grupos raciales y que, en definitiva, prevalecerán las razas superiores sobre las inferiores. La *ley de asociación* de Ricardo, patentizó hace mucho tiempo el error en que incide tal modo de interpretar la desigualdad humana [17]. Pero lo que, para combatir el racismo, no puede hacerse es negar hechos evidentes. Constituye realidad inconcusa que, hasta el momento, determinadas razas no han contribuido en nada, o sólo en muy poco, al progreso de la civilización, pudiendo las mismas ser, en tal sentido, calificadas de inferiores.

Si nos empeñáramos en destilar, a toda costa, de las enseñanzas marxistas, un adarme de verdad, podíamos llegar a convenir en que los sentimientos emocionales ejercen gran influencia sobre el raciocinio. Tal realidad, sin embargo, nadie ha pretendido jamás negarla y, desde luego, no fueron los marxistas quienes tan manifiesta verdad descubrieran. Es más, la circunstancias carece de **todo** interés por lo que a ta epistemología atañe. Múltiples son los factores que impulsan al hombre tanto cuando descubre la realidad como cuando incide en el error. Pero corresponde a la psicología el enumerar y ordenar tales circunstancias.

La envidia es flaqueza, desde luego, harto extendida. Numerosos son los intelectuales a quienes desasosiegan esos mayores ingresos devengados por el hombre de negocios que triunfa. Tal resentimiento les arroja frecuentemente en brazos del socialismo, pues creen que bajo esc régimen cobrarían ellos sumas superiores a las que el capitalismo les paga. La ciencia, sin embargo, en modo alguno puede conformarse con evidenciar meramente la concurrencia de ese factor envidioso, de-

" Vid. infra cap. **VIII,** 4.

biendo por el contrario analizar, con el máximo rigor, el ideario socialista. No tiene más remedio el investigador que estudiar todas las tesis, tal como si a sus respectivos propugnadores, única y exclusivamente, impulsara el afán de alcanzar la verdad. Las escuelas polilogístas jamás están dispuestas a examinar bajo el prisma puramente teórico las doctrinas de sus contraopinantes; prefieren limitarse a subrayar los antecedentes personales y los motivos que, en su opinión, indujeron a los correspondientes autores a formular las teorías del caso. Tal proceder pugna con los más elementales fundamentos del razonar.

Pobre arbitrio es, en verdad, cuando se pretende combatir cierta doctrina teórica, limitarse a aludir a los precedentes históricos de la misma, al «espíritu» de la época en cuestión, a las circunstancias materiales del país en que la idea surgió o a las personales condiciones de su expositor. Las teorías sólo a la luz de la razón pueden ser ponderadas. El módulo aplicado ha de ser siempre de índole racional. Un aserto científico o es cierto o es erróneo; tal vez nuestros conocimientos resulten hoy insuficientes para aceptar la total certeza del mismo; pero ninguna teoría puede resultar lógicamente válida para un burgués o un americano si no reviste igual condición para un proletario o un chino.

Resulta incomprensible —en el caso de admitirse las afirmaciones de marxístas y racistas— ese obsesivo afán con que quienes detentan el poder pretenden silenciar a sus meramente teóricos opositores, persiguiendo a cuantos propugnan otras posiciones. La sola existencia de gobiernos intolerantes y de partidos políticos dispuestos a exterminar al disidente es prueba manifiesta del poder de la razón. El apelar a la policía, al verdugo o a la masa violenta no basta para acreditar la certeza del ideario defendido. Lo que tal procedimiento sí evidencia, bien a las claras, es que quien a él recurre como único recurso dialéctico hállase, en su interior, plenamente convencido de la improcedencia de las tesis que desea defender.

No cabe demostrar la validez de los fundamentos apriorísticos de la lógica y la praxeología sin a ellos mismos acudir. La

razón constituye dato último que, por tanto, no puede someterse a mayor estudio o análisis. La propia existencia es un hecho de carácter no racional. De la razón sólo cabe predicar que es el sello que distingue al hombre de los animales y que sólo gracias a ella ha podido aquél realizar todas las obras que consideramos específicamente humanas.

Quienes aseguran serían más felices los mortales si prescindieran del raciocinio, dejándose guiar por la intuición y los instintos, deberían, ante todo, recordar el origen y las bases de la cooperación humana. La economía política, cuando estudia la aparición y el fundamento de la vida social, proporciona amplia información para que cualquiera, con pleno conocimiento de causa, pueda optar entre continuar sirviéndose del raciocinio o prescindir de él. Cabe que el hombre llegue a repudiar la razón; antes de adoptar medida tan radical, sin embargo, bueno será pondere todo aquello a que, en tal caso, habrá de renunciar.

CAPITULO IV

Un primer análisis de la categoría de acción

1. MEDIOS Y FINES

El resultado que la acción persigue llámase su *fin, meta* u *objetivo.* Utilízanse también normalmente estos términos para aludir a fines, nielas u objetivos intermedios; es decir, escalones que el hombre, al actuar, desea remontar por constarle que, sólo sucesivamente superándolos, podrá alcanzar aquella meta, objetivo o fin, en definitiva, apetecido. Aliviar cierto malestar es lo que, mediante la consecución del fin, objetivo o meta, pretende invariablemente el actor.

Denominamos *medio* cuanto sirve para lograr cualquier fin, objetivo o meta. Los medios no aparecen como tales en el universo; en nuestro mundo, tan sólo existen cosas; cosas que, sin embargo, se convierten en medios cuando, mediante la razón, advierte el hombre la idoneidad de las mismas para atender humanas apetencias, utilizándolas al objeto. El individuo advierte mentalmente la utilidad de los bienes, es decir, su idoneidad para conseguir apetecidos resultados; y al actuar, los convierte en medios. Esto conviene subrayarlo; que las cosas integrantes del mundo externo sólo gracias a la operación de la mente humana y a la acción por ella engendrada llegan a ser medios. Los objetos externos, en sí, son puros fenómenos físicos del universo y como tales los examinan las ciencias naturales. Mediante el discernimiento y la actuación humana, transfórmanse, sin embargo, en medios. La praxeología, por eso, no se ocupa propiamente del mundo exterior, sino de la conducta del hombre al enfrentarse con aquél; el universo fí-

sico, *per se,* no interesa a nuestra ciencia; **lo** que ésta pretende es analizar la *consciente* reacción de! hombre ante las realidades objetivas. La teoría económica, por eso, jamás alude a las cosas; interésase por los hombres, por sus apreciaciones y, consecuentemente, por las humanas acciones que de aquéllas derivan.

No da la naturaleza ni bienes, ni mercancías, ni riquezas, ni ninguno de los demás conceptos que la economía maneja; tales realidades engéndralas, por el contrario, el discurrir y el quehacer del hombre. Quien desee entrar en este segundo universo debe olvidar el primero, centrando su atención en los fines perseguidos por los mortales al actuar.

La praxeología y la economía no se ocupan de cómo *deberían ser* las apreciaciones y actuaciones humanas, ni menos aún de cuáles las mismas serían de tener los hombres una común filosofía, de absoluta vigencia, gozando todos de iguales conocimientos. En el marco de una ciencia cuyo objeto es el hombre, víctima con frecuencia de la equivocación y el error, no hay lugar para hablar de nada con «vigencia absoluta» y menos aún de omnisciencia. *Fin* es cuanto el hombre apetece; *medio,* cuanto al actor tal parece.

Compete a las diferentes técnicas y a la terapéutica, en sus respectivas esferas, refutar los humanos errores. A la economía incumbe idéntica misión, pero en el campo, ahora, de la actuación social, Las gentes rechazan muchas veces las enseñanzas de la ciencia, prefiriendo aferrarse a falaces prejuicios; tal disposición de ánimo, aunque errada, no deja de ser evidente realidad y, como tal, debe tenerse en cuenta. Los economistas, por ejemplo, estiman que el control de los cambios extranjeros no sirve para alcanzar los fines apetecidos por quienes a tal recurso apelan. Pero puede bien ser que la opinión pública se resista a abandonar el error e induzca a las autoridades a imponer el correspondiente control de cambios. Tal postura, pese a su equivocado origen, es un hecho de indudable influjo en el curso de los acontecimientos. La medicina moderna no reconoce, por ejemplo, virtudes terapéuticas a la célebre *mandragora;* pero, mientras las gentes creían en ellas, la mandragora era valioso bien económico, por el cual se pagaban elevados pre-

cios. La economía, al tratar de la teoría de los precios, no se interesa por io que una cosa *deba* valer; lo que le importa es cuánto *realmente* vale para quien la adquiere; nuestra disciplina analiza precios objetivos, ésos que, en efecto, las gentes respectivamente pagan y reciben en transacciones ciertas; despreocúpase, en cambio, por entero, de aquellos fantasmagóricos precios que sólo aparecerían si los hombres no fueran como son, sino distintos.

Los *medios* resultan siempre escasos, es decir, insuficientes para alcanzar todos los objetivos a los que el hombre aspira. De no ser así, la acción humana desentenderíase de ellos, El actuar, si el hombre no se viera inexorablemente cercado por la escasez, carecería de objeto.

Es costumbre llamar *objetivo* al fin último perseguido y simplemente *bienes* a los medios para alcanzarlo. Al aplicar tal terminología, los economistas razonaban sustancialmcnte como tecnócratas, no como praxeóiogos. Distinguían entre *bienes libres* y *bienes económicos.* Libres eran los disponibles en tan superflua abundancia que no era preciso administrarlos; los mismos, sin embargo, no pueden constituir objeto de actuación humana alguna. Son presupuestos dados, por lo que respecta al bienestar del hombre; forman parte del medio ambiente natural en que el sujeto vive y actúa. Sólo los bienes económicos constituyen fundamento de la acción; únicamente de ellos, por tanto, ocúpase la economía.

Los bienes que, directamente, por sí solos, sirven para satisfacer necesidades humanas —de tal suerte que su utilización no precisa del concurso de otros factores— denomínanse *bienes de consumo* o *bienes de primer orden*, Aquellos medios que sólo indirectamente permiten satisfacer las necesidades, complementando su acción con el concurso de otros, califícanse, en cambio, de *bienes de producción, factores de producción* o *bienes de orden más remoto* o *elevado.* El servicio que presta un factor de producción consiste en permitir la obtención de un producto mediante la concurrencia de otros ciertos complementarios bienes de producción. Tal producto podrá, a su vez, ser o un bien de consumo o un factor de producción que, combi-

nado a su vez con otros, proporcionará un bien de consumo. Cabe imaginar una ordenación de los bienes de producción según su proximidad al artículo de consumo para cuya obtención se utilicen. A tenor de esta sistemática, los bienes de producción más próximos al artículo de consumo en cuestión se consideran de *segundo orden;* los empleados para la producción de estos últimos se estimarán de *tercer orden,* y así sucesivamente.

Esta clasificación de los bienes en órdenes distintos nos sirve para abordar la teoría del valor y del precio de los factores de producción. Veremos más adelante cómo el valor y el precio de los bienes de órdenes más elevados dependen del valor y el precio de los bienes del orden primero producidos gracias a la inversión de aquéllos. El acto valorativo original y fundamental atañe exclusivamente a los bienes de consumo; todas las demás cosas son valoradas según contribuyan a la producción de éstos.

Expuesto lo anterior, en la práctica no resulta preciso clasificar los bienes de producción según órdenes diversos, comenzando por el segundo para terminar con el enésimo. Igualmente carecen de interés bizantinas discusiones en torno a si un cierto bien debe quedar catalogado entre los de orden ínfimo o en algún estrato superior. A nada conduce el cavilar acerca de si debe aplicarse el apelativo de bien de consumo a las semillas de café crudo, o a estas mismas una vez tostadas, o al café molido, o al café condimentado para ingerir, o solamente, en fin, al café preparado ya, con leche y azúcar. La terminología adoptada resulta indiferente a estos efectos; pues, en lo atinente al valor, todo lo que digamos acerca de un bien de consumo puede igualmente ser predicado de cualquier otro bien del orden que sea (con la única excepción de los bienes de último orden) si lo consideramos como producto de anterior elaboración.

Un bien económico, por otra parte, no tiene por qué plasmarse en cosa tangible. Los bienes económicos inmateriales, en este sentido, denomínanse servicios.

2. LA ESCALA VALORATIVA

£1 hombre, al actuar, decide entre las diversas posibilidades ofrecidas a su elección. En la alternativa prefiere una determinada cosa a las demás.

Suele decirse que el hombre, cuando actúa, se representa mentalmente una escala de necesidades o valoraciones, con arreglo a la cual ordena su proceder. Teniendo en cuenta esa escala valorativa, el individuo atiende las apetencias de más valor, es decir, procura cubrir las necesidades más urgentes y deja insatisfechas las de menor utilidad, es decir, las menos urgentes. Nada cabe objetar a tal presentación de las cosas. Conviene, sin embargo, no olvidar que tal escala de valores o necesidades toma corporeidad sólo cuando la propia actuación humana se produce. Porque dichas escalas valorativas carecen de existencia autónoma; las estructuramos sólo una vez conocida la efectiva conducta del individuo. Nuestra única información acerca de las mismas resulta de la propia contemplación de la humana actuación. De ahí que el actuar siempre haya de concordar perfectamente con la escala de valores o necesidades, pues ésta no es más que mero símil empleado para interpretar el proceder del hombre.

Las doctrinas de carácter ético pretenden establecer unas escalas valorativas a cuyo tenor el hombre, aunque no siempre lo haga, debería pronunciarse. Aspiran a definir el bien y el mal y quieren aconsejarnos acerca de lo que, como bien supremo, debiéramos perseguir. Se trata de disciplinas normativas, interesadas por averiguar cómo debería ser la realidad. Rehuyen adoptar una postura neutral ante hechos ciertos e indubitables; prefieren enjuiciarlos a la luz de subjetivas normas de conducta, Repugna, en cambio, ta! postura a la praxeología y a la economía. Estas disciplinas advierten que los fines perseguidos por el hombre no pueden ser ponderados con arreglo a norma alguna de carácter absoluto. Los fines, como decíamos, constituyen datos irreductibles, son puramente subjetivos, difieren de persona a persona y, aun en un mismo individuo, varían según el momento. La praxeología y la economía se interesan por los medios idóneos para alcanzar las metas que los morta-

les, en cada circunstancia, elijan. Jamás pronúncianse acerca de problemas morales; no participan en el debate entre el sibaritismo y el ascetismo. Sólo les preocupa determinar si los medios adoptados resultan o no apropiados para conquistar los objetivos que el hombre efectivamente, dice, desea alcanzar.

Los conceptos de anormalidad o perversidad, por consiguiente, carecen de vigencia en el terreno económico. La economía no puede estimar perverso a quien prefiera lo desagradable, lo dañino o lo doloroso a lo agradable, lo benéfico o lo placentero. La economía, acerca de tal sujeto, sólo predica que es distinto a los demás; que le gusta lo que oíros detestan; que persigue lo que otros rehuyen; que goza en soportar el dolor mientras los demás prefieren evitarlo. Los términos normal y anormal, como conceptos definidos, pueden ser utilizados por la antropología para distinguir entre quienes se comportan como la mayoría y quienes constituyen seres aiípicos o extravagantes; también cabe servirse de ellos en sentido biológico para separar a aquellos cuya conducta apunta hacia la conservación de la vida, de quienes siguen vías perniciosas para su propia salud; igualmente, en sentido ético, cabe, con arreglo a los mismos conceptos, distinguir entre quienes proceden correctamente y quienes actúan de modo distinto. La ciencia teórica de la acción humana, en cambio, no puede admitir semejantes distingos. La ponderación de los fines últimos resulta, invariablemente, subjetiva y, por tanto, arbitraria,

El valor es la trascendencia que el hombre, al actuar, atribuye a los fines últimos que él mismo se haya propuesto alcanzar. Sólo con respecto a los fines últimos aparece el concepto de valor en sentido propio y genuino. Los medios, como veíamos, resultan valorados de modo derivativo, según la utilidad o idoneidad de los mismos para alcanzar fines; su estimación depende del valor asignado al objeto en definitiva apetecido; para el hombre sólo tienen interés en tanto en cuanto le permiten alcanzar predeterminada meta.

El valor no es de condición objetiva; no se halla ínsito en las cosas. Somos nosotros, en cambio, quienes lo llevamos den-

tro; depende, en cada caso, de cómo reaccione el sujeto ante específicas circunstancias externas.

El valor nada tiene que ver con palabras o doctrinas. La propia conducta humana, exclusivamente, engendra el valor. Nada importa lo que este hombre o aquel grupo digan del valor; lo importante es lo que efectivamente tales actores hagan. La ampulosa oratoria moralista y la pomposa vanagloria de los políticos tienen a veces trascendencia; influyen tales realidades, sin embargo, el curso de la historia únicamente en la medida en que, de hecho, ejerzan influjo sobre la efectiva conducta humana.

3. LA ESCAI.A DE NECESIDADES

Pese a que, una y otra vez, muchos lo han negado, la inmensa mayoría de los hombres aspira, ante todo, a mejorar las propias condiciones materiales de vida. La gente quiere comida más abundante y sabrosa; mejor vestido y habitación y otras mil comodidades. El hombre aspira a la salud y a la abundancia. Admitimos estos hechos, generalmente, como ciertos; y la fisiología aplicada se preocupa por descubrir cuáles sean los medios mejores para satisfacer, en la mayor medida posible, tales deseos. Suelen los fisiólogos, cierto es, distinguir entre las necesidades «reales» del hombre y sus imaginarias o artificiales apetencias, y por eso enseñan a las gentes cómo deben proceder y a qué medios deben recurrir para la satisfacción de sus deseos.

Resulta indudable la trascendencia de tales estudios. El fisiólogo, desde su punto de vista, desde luego, tiene razón al distinguir entre acción sensata y acción contraproducente. Está en lo cierto cuando contrasta los métodos juiciosos de alimentación con los desarreglados. Es libre de condenar ciertas conductas por resultar absurdas y contrarias a las necesidades «reales» del hombre. Tales juicios, sin embargo, desbordan el campo de una ciencia como la nuestra, que se enfrenta con la acción humana tal como *efectivamente* se produce en el mundo. Lo que cuenta para la praxeología y la economía no es lo

que el hombre debería hacer, sino lo que, en definitiva, hace. La liigiene puede estar en lo cierto al calificar de venenos al alcohol y a la nicotina. Ello no obstante, la economía ha de explicar y enfrentarse con los precios reales del tabaco y los licores tales como son, y no como serían si otras fueran las condiciones concurrentes.

En el campo de la economía no hay lugar para escalas de necesidades distintas de la escala valorativa plasmada por la real conducta del hombre. La economía aborda el estudio del hombre efectivo, frágil y sujeto a error, tal cual es; no puede ocuparse de seres ideales, perfectos y omniscientes, cual semi dioses.

4. LA ACCIÓN COMO CAMBIO

La acción consiste en pretender sustituir un estado de cosas poco satisfactorio por otro más satisfactorio. Denominamos cambio precisamente a esa mutación voluntariamente provocada. Se trueca una condición menos deseable por otra más apetecible. Se abandona lo que satisface menos, a fin de lograr algo que apetece más, Aquello a lo que es preciso renunciar para alcanzar el objeto deseado constituye el precio pagado por éste. El valor de ese precio pagado se llama *costo.* El costo es igual al valor que se atribuye a la satisfacción de la que es preciso privarse para conseguir el fin propuesto.

La diferencia de valor entre el precio pagado (los costos incurridos) y el de la meta alcanzada se llama *lucro, ganancia* o *rendimiento neto.* El beneficio, en este primer sentido, resulta de carácter puramente subjetivo; no es más que aquel incremento de satisfacción que el hombre, tras el actuar, experimenta; se trata de fenómeno psíquico, que no cabe ni pesar ni medir, La remoción del malestar puede lograrse en una medida mayor o menor. La cuantía en que una satisfacción supera a otra sólo cabe sentirla; la correspondiente diferencia no puede ser ponderada ni precisada con arreglo a módulo objetivo alguno. El juicio de valor no mide; limítase a ordenar en escala gradual; antepone unas cosas a otras. El valor no se expresa me-

diante peso ni medida, sino que se formula a través de un orden de preferencias y secuencias. En el mundo del valor sólo son aplicables los números ordinales; nunca los cardinales.

Vano es pretender calcular tratándose de valores. El cálculo sólo es posible mediante el manejo de números cardinales. La diferencia valorativa entre dos situaciones determinadas es puramente psíquica y personal. No cabe trasladarla al exterior. Sólo el propio interesado puede apreciarla y ni siquiera él sabe concretamente describirla a un tercero. Estamos ante magnitudes intensivas, nunca cuantitativas.

La fisiología y la psicología, ciertamente, han desarrollado métodos con los que erróneamente suponen cabe resolver ese insoluble problema que implica la medición de las magnitudes intensivas; la economía, por su parte, no tiene por qué entrar en el análisis de unos arbitrarios mecanismos que, al efecto, pocas garantías ofrecen, siendo así que sus mismos **Utiliza**dores advierten que no resultan aplicables a juicios valorativos. Pero es más; aun cuando lo fueran, para nada afectarían a los problemas económicos. Porque la economía estudia la acción como tal, no siendo de su incumbencia los hecbos psíquicos que provocan esta o aquella actuación.

Sucede con frecuencia que la acción no logra alcanzar el fin propuesto. A veces, el resultado obtenido, si bien resulta inferior al apetecido, constituye mejoría en comparación a la realidad anterior a la acción; en este caso sigue habiendo ganancia, aun cuando menor de la esperada. Pero también puede suceder que la acción produzca una situación peor que la que se pretendía remediar; en tal supuesto, esa diferencia, entre el valor del costo y el del resultado obtenido, la denominamos *pérdida.*

I

CAPITULO V

El tiempo

1. EL TIEMPO EN CUANTO FACTOR PRAXEOLÓGICO

La idea de cambio implica la idea de sucesión temporal. Un universo rígido, eternamente inmutable, hallaríase fuera del tiempo, pero sería cosa muerta. Los conceptos de cambio y de tiempo hállaflse inseparablemente ligados. La acción aspira a determinada mutación y, por ello, tiene que pertenecer al orden temporal. La razón humana 110 es capaz de concebir ni una existencia intemporal ni un actuar fuera del tiempo.

Quien actúa distingue el tiempo anterior a la acción, de un lado, el tiempo consumido por la misma, de otro, y el posterior a ella, en tercer lugar. No puede el ser humano desentenderse del tracto temporal.

La lógica y la matemática manejan sistemas de razonamiento ideal. Sus ideales construcciones, como sus deducciones, son coexistentes e independientes; coetáneas e intemporales. Una inteligencia perfecta podría aprehenderlas todas de golpe. La incapacidad de la mente humana para realizar esa síntesis convierte el pensar también en acción que progresa, paso a paso, desde un estado menos satisfactorio, de cognición insuficiente, a otro más satisfactorio, de mayor conocimiento. Conviene, sin embargo, dicho lo anterior, no confundir el orden temporal en que el conocimiento va adquiriéndose con la simultaneidad lógica de todas las partes que integran el sistema deductivo apriorístico. Los conceptos de anterioridad y consecuencia, en este terreno, sólo cabe de modo metafórico emplearlos, pues no se refieren al sistema, sino a nuestros propios actos intelectivos.

El orden lógico, en sí, no admite las categorías de tiempo ni de causalidad. Existe, desde luego, correspondencia funcional entre sus elementos, pero no hay ni causa ni efecto.

Lo que distingue desde el punto de vista epistemológico el sistema praxeológico del lógico es precisamente que aquél presupone las categorías tiempo y causalidad. El orden praxeológico, evidentemente, como el lógico, también es apriorístico y deductivo. En cuanto sistema, se halla igualmente fuera del tiempo. La diferencia entre el uno y el otro estriba en que la praxeología se interesa precisamente por el cambio, por el demasiado tarde y el demasiado temprano, por la causa y el efecto. Anterioridad y consecuencia constituyen conceptos esenciales al razonamiento praxeológico y lo mismo sucede con la irreversibilídad de los hechos. En el marco del sistema praxeológico, cualquier referencia a correspondencias funcionales resulta tan metafórica y errónea como ei aludir a anterioridad y consecuencia dentro del sistema lógico [1].

2. PASADO, PRESENTE Y FUTURO

Es el actuar lo que confiere al hombre la noción de tiempo, haciéndole advertir el transcurso del mismo. La idea de tiempo es una categoría praxeológica.

La acción apunta siempre al futuro; por su esencia, forzosamente, ha de consistir en planear y actuar con miras a alcanzar un mañana mejor. El objetivo de la acción estriba en hacer las condiciones venideras más satisfactorias de lo que serían sin la interferencia de la propia actuación. El malestar que impulsa al hombre a actuar lo provoca, invariablemente, la desazón que al interesado producen las previstas circunstancias futuras, tal como él entiende se presentarían, si nada hiciera por alterarlas.

[1] En un tratado de economía no procede aludir a las discusiones acerca de la posibilidad de formular una mecánica siguiendo vías axiomáticas, de tal forma que el concepto de función sustituiría al de causa *y* efecto. Más adelante procuraremos evidenciar por qué ningún mecanicismo axiomático puede servir para el estudio del orden económico. Vid. infra cap. XVI, 5,

La acción influye exclusivamente sobre el futuro; nunca sobre un presente que, con el transcurso de cada infinitesimal fracción de segundo, va inexorablemente hundiéndose en el pasado. El hombre adquiere conciencia del tiempo al proyectar la mutación de una situación actual insatisfactoria por otra futura más atrayente.

La meditación contemplativa considera el tiempo meramente como duración, «la durée puré, dont l'écoulement est continu, et oú Ton passe, par gradations insensibles, d'un étaL á l'autre: continuité réellement vécue» [2]. El «ahora» del presente ingresa continuamente en el pasado, quedando retenido sólo por la memoria. Reflexionando sobre el pasado, dicen los filósofos, el hombre se percata del tiempo [3]. No es, sin embargo, el recordar lo que hace que el hombre advierta las categorías de cambio y de tiempo; la propia voluntad de mejorar las personales condiciones de vida obliga a los mortales a percatarse de tales circunstancias.

Ese tiempo que medimos, gracias a los distintos procedimientos mecánicos, pertenece siempre al pasado. El tiempo, en la acepción filosófica del concepto, no puede ser más que pasado o futuro. El presente, en este sentido, es pura línea ideal, virtual frontera que separa el ayer del mañana. Para la praxeología, sin embargo, entre el pasado y el futuro extiéndese un presente amplio y real. La acción, como tal, se halla en el presente porque utiliza ese instante donde encarna su realidad [4]. Posterior y reflexiva ponderación indican al sujeto cuál fue, en el instante ya pasado, la acción y cuáles las circunstancias que aquél brindaba para actuar, advirtiéndole de lo que ya no puede hacerse o consumirse por haber pasado la oportunidad. Contrasta el actor, en definitiva, el ayer con el hoy, como decíamos, lo que todavía no puede hacerse o consumirse, dado que las condiciones necesarias para su iniciación, o tiem-

[1] HKNRI BERGSON, *Matiére et Mémoire,* pág. 205, séptima ed., París, 1911.

[2] EDMUND HUSSERL, «Vorlesungen zur Phánomenologie des inneren Zeitbewusslseins», *Jabrbuch für Philosophie und phanomenologhche Forschung,* IX, págs. 391 y sigs., 1928. A. Schütz, loe. cit., págs. 45 y sigs.

[3] «Ce que j'appelle mon présent, c'est mon attitude vis-á-vis de l'avenir inmédiat, c'est mon action imminente.» BERGSON, op. cit., pág. 152.

po de maduración, todavía no se han presentado, comparando así el futuro con el pasado. El presente ofrece a quien actúa oportunidades y tareas para las que, hasta ahora, aún demasiado temprano, pero que, de demorarse la acción, pronto resultará demasiado tarde.

El presente, en tanto en cuanto duración temporal, equivale a la permanencia de unas precisas circunstancias. Cada tipo de actuación supone la concurrencia de condiciones específicas, a las que hay que amoldarse para la consecución de los objetivos perseguidos. El presente praxeológico, por lo tanto, varía según los diversos campos de acción; nada tiene que ver con el paso del tiempo astronómico. El presente, para la praxeología, comprende todo aquel pasado que todavía conserva actualidad, es decir idoneidad para la acción; lo mismo incluye, según sea la acción contemplada, la Edad Media, que el siglo xix, el pasado año, el mes, el día, la hora, el minuto o el segundo que acaban de transcurrir. AI decir, por ejemplo, que, en la actualidad, ya no se adora a Zeus, ese presente es distinto del manejado por el automovilista cuando piensa que todavía es pronto para cambiar de dirección.

Como quiera que el futuro es siempre incierto, vago e indefinido, resulta necesario concretar qué parte del mismo cabe considerar como *ahora,* es decir, presente. Si alguien hubiera dicho, hacia 1913, «actualmente —ahora— en Europa la libertad de pensamiento prevalece», indudablemente no estaba previendo que aquel *presente* muy pronto iba a ser *pretérito.*

3. LA ECONOMIZACIÓN DEL TIEMPO

El hombre no puede desentenderse del paso del tiempo. Nace, crece, envejece y muere. Es escaso el lapso temporal que e su disposición tiene. Debe por eso administrarlo, al igual que hace con todos los demás bienes escasos.

La economización del tiempo ofrece aspectos peculiares en razón a la singularidad e irreversibilidad del orden temporal. La trascendencia de tal realidad se manifiesta a lo largo de toda la teoría de la acción.

Hay una circunstancia que, en esta materia, conviene destacar; la de que la administración del tiempo es distinta a la administración de que son objeto los demás bienes económicos y servicios. Porque incluso en Jauja veríase constreñido el hombre a economizar el tiempo, a no ser que fuera inmortal y gozara de juventud eterna, inmarcesible salud y vigor físico. Aun admitiendo que el individuo pudiera satisfacer, de modo inmediato, todos sus apetitos, sin invertir trabajo alguno, habría, no obstante, de ordenar el tiempo, al haber satisfacciones mutuamente incompatibles entre sí, que no cabe disfrutar simultáneamente. LI tiempo, incluso en tal planteamiento, resultaría escaso para el hombre, quien veríase sometido a la servidumbre tlel *demasiado pronto* y del *demasiado tarde.*

4. LA RELACIÓN TEMPORAL EXISTENTE ENTRE LAS ACCIONES

Dos acciones de un mismo individuo no pueden nunca ser coetáneas; bállanse, entre sí, en relación temporal del más pronto y del más tarde. Incluso las acciones de diversos individuos sólo a la vista de los mecanismos físicos de medir el tiempo cabe considerarlas coetáneas. "El sincronismo consiimye noción praxeológica aplicable a los esfuerzos concertados de varios sujetos en acción [s].

Las actuaciones sucédense invariablemente unas a otras. Nunca pueden ser realizadas en el mismo instante: pueden sueederse con mayor o menor rapidez, pero eso es todo. Hay acciones, desde luego, que, al tiempo, pueden servir varios fines; pero sería erróneo deducir de ello la coincidencia temporal de acciones distintas.

La conocida expresión «escala de valores» ha sido, con frecuencia, torpemente interpretada, habiéndose desatendido los obstáculos que impiden presumir coetaneidad entre las dí-

* Con objeto de evitar cualquier posible interpretación errónea, conviene notar que lo anterior no tiene nada que ver con el teorema de Einstein sobre In relación (rmporal de dos beíhos distantes *en* el «pació.

versas acciones de un mismo individuo. Se ha supuesto que las distintas actuaciones humanas serían fruto de la existencia de una escala valorativa, independiente y anterior a los propios actos del interesado, quien pretendería realizar con su actividad un plan previamente trazado. A aquella escala valorativa y a ese plan de acción —considerados ambos conceptos como permanentes e inmutables a lo largo de un cierto período de tiempo— atribuyóseles sustantividad propia e independiente, considerándolos la causa y el motivo impulsor de las distintas actuaciones humanas. Tal artificio hizo suponer había en la escala de valoración y en el plan de acción un sincronismo que no cabía encontrar en los múltiples actos individuales. Olvidábase, sin embargo, que la escala de valoración constituye pura herramienta lógica, que sólo en la acción real encarna, hasta el punto de que únicamente observando efectivo actuar cabe concebirla. No es lícito, por lo tanto, contrastarla con la acción real como cosa independiente, pretendiendo servirse de ella para ponderar y enjuiciar las efectivas actuaciones del hombre.

Tampoco es permisible pretender diferenciar la acción racional de la acción denominada «irracional» sobre la base de asociar aquélla a la previa formulación de proyectos y planes que estructurarían la actuación futura. Es muy posible que los objetivos fijados ayer para la acción de hoy no coincidan con los que verdaderamente ahora nos interesan; aquellos planes de ayer, para enjuiciar la acción real de hoy, no nos brindan módulos más objetivos y firmes que los ofrecidos por cualquier otro sistema de normas e ideas.

Se ha pretendido también fijar el concepto de *actuación no-racional* mediante el siguiente razonamiento: Si se prefiere *a* a *b* y *b* a *c,* lógicamente *a* habrá de ser preferida a c. Ahora bien, si, de hecho, *c* luego resulta más atractiva que *a,* supónese nos hallaríamos ante un modo de actuar que habría de ser tenido por inconsciente e irracional[6]. Pero tal razonamiento olvida que dos actos individuales nunca pueden ser sincró-

[6] Vid. FÉLIX KAOTMANN, «On thc Subjcct-Matter of Economic Science», *Eco/tónica,* XIII, pág. 390.

nicos. Si en cierto momento preferimos *a* a *b* y, en otro, *b* a *c,* por corto que sea el intervalo entre ambas valoraciones, no es lícito construir una escala uniforme de apreciación en la que, forzosamente, *a* haya de preceder a *b* y *b* a *c.* Del mismo modo, tampoco es admisible considerar la acción tercera y posterior como coincidente con las dos primeras. El ejemplo sólo sirve para probar, una vez más, que los juicios de valor no son inmutables. Una escala valorativa deducida de distintas acciones asincrónicas, consiguientemente, pronto puede resultar, en sí misma, contradictoria [7].

No hay que confundir el concepto lógico de consistencia (es decir, ausencia de contradicción) con el concepto praxeológico de consistencia (es decir, la constancia o adhesión a unos mismos principios). La consistencia lógica aparece sólo en el mundo del pensamiento; la constancia surge en el terreno de la acción.

Constancia y racionalidad son nociones completamente diferentes, Cuando se han modificado las propias valoraciones, permanecer adheridos a unas ciertas normas de acción, anteriormente adoptadas, en gracia sólo a la constancia, no constituiría actuación racional, sino pura terquedad. La acción sólo puede ser constante en un sentido: en preferir lo de mayor a lo de menor valor. Si nuestra valoración cambia, también habrá de variar nuestra actuación. Modificadas las circunstancias, carecería de sentido permanece? fiel a un anterior plan de acción. Un sistema lógico ha de ser consistente y ha de hallarse exento de contradicciones por cuanto supone la coetánea existencia de todas sus diversas partes y teoremas. En la acción, que forzosamente se produce dentro de un orden temporal, semejante consistencia es impensable. La acción ha de acomodarse al fin perseguido y el proceder deliberado exige que el interesado se adapte continuamente a las siempre cambiantes condiciones.

La presencia de ánimo se estima virtud en el hombre que

[7] Vid. P, H. WICKSTEED, *The Coturnon Sénse oj Political Economy,* I, págs. 32 Y siguientes, ed. Robblns, Londres, 1933, L. ROBBINS, *An Essay ott the Naitire and Signifkance of Economk Science,* págs 91 y sigs., segunda ed., Londres, 1935.

actúa. Tiene presencia de ánimo quien es capaz de ajustarse personalmente con tal rapidez que logra reducir al mínimo el intervalo temporal entre la aparición de las nuevas condiciones y la adaptación de su actuar a las mismas. Si la constancia implica la adhesión a un plan previamente trazado, haciendo caso omiso de los registrados cambios de condiciones, obligado es concluir que la presencia de ánimo y la reacción rápida constituyen el reverso de aquélla.

Cuando el especulador va a la Bolsa, puede haberse trazado un plan definido para sus operaciones. Tanto si lo sigue como si no, sus acciones no dejarán de ser racionales, aun en el sentido atribuido al término «racional» por quienes pretenden de esta suerte distinguir la acción racional de la irracional. A lo largo del día, el especulador tal vez realice operaciones que un observador incapaz de advertir las mutaciones experimentadas por las condiciones del mercado consideraría desacordes con una constante línea de conducta. El especulador, sin embargo, sigue adherido al principio de buscar la ganancia y rehuir la pérdida. Por ello ha de adaptar su conducta a las mudables condiciones del mercado y a sus propios juicios acerca del futuro desarrollo de los precios [B].

Por muchas vueltas que se dé a las cosas, nunca se logrará definir qué sea una acción «no racional», más que apoyando la supuesta «no racionalidad» en un arbitrario juicio de valor. Imaginémonos que cierto individuo se decide a proceder inconsecuentemente sin otro objeto que el de refutar el aserto praxeológico según el cual no hay acciones antinacionales. Pues

' Los planes, desde lUCRO, también pueden ser contradictorios en sí mismos; posiblemente, por juicios equivocados; otras veces, en cambio, dichas contradicciones tal vez sean intencionadas, al servicio de un designio preconcebido. Si, por ejemplo, uo gobierno o partido promete altos precios a los productores, al tiempo que asegura bajará el coste de la vida, e! objetivo perseguido es puramente demagógico. El programa, el plan en cuestión, es contradictorio en sí mismo; la idea, sin embargo, que guía al expositor, deseoso de alcanzar objetivos bien definidos, propugnando en públicas peroraciones ideas íntimamente incompatibles, hállase exenta de toda contradicción

bien, en ese caso, el interesado se propone también alcanzar un fin determinado: la refutación de cierto teorema praxeológico y, con esta mira, actúa de modo distinto a como lo haría en otro supuesto. No ha hecho con ello, en definitiva, otra cosa que elegir un medio inadecuado para refutar las enseñanzas praxeológicas; eso es todo.

CAPITULO VI

La incertidumbre

1. INCERTIDUMBRE Y ACCIÓN

En la propia noción de acción va implícita la incertidumbre del futuro. El que el hombre actúe y el que el futuro resulte incierto en modo alguno constituyen realidades desligadas. Antes al contrario, tales asertos no son más que sendas formas de predicar una misma cosa.

Cabe suponer que el resultado de todo acontecimiento o mutación hállase predeterminado por las eternas e inmutables leyes que regulan la evolución y desarrollo del universo; cabe considerar que la interconexión e interdependencia de los fenómenos, es decir, su concatenación causal, constituye realidad fundamental y suprema; cabe negar, de plano, la intervención del azar. Ahora bien, admitido todo ello, y aun reconocido que, tal vez, para una mente dotada de la máxima perfección, las cosas se plantearan de otro modo, queda en pie el hecho indudable de que, para el hombre, al actuar, el futuro resulta incierto. Si pudieran los mortales conocer el futuro, no se verían constreñidos a elegir y, por tanto, no tendrían por qué actuar. Vendrían a ser autómatas que reaccionarían ante meros estímulos, sin recurrir a voliciones personales.

Hubo filósofos que rechazaron la idea de la autonomía de la voluntad, considerándola engañoso espejismo, en razón a que el hombre fatalmente ha de atenerse a las ineludibles leyes de la causalidad. Desde el punto de vista del primer Hacedor, causa de sí mismo, pudieran tener razón. Pero, por lo que se refiere al hombre, la acción constituye un hecho dado. No es

que afirmemos que el hombre sea «libre» al escoger y actuar. Decimos tan sólo que el individuo efectivamente prefiere y procede consecuentemente, resultando inaplicables las enseñanzas de las ciencias naturales cuando se pretende explicar por qué el sujeto acciona de cierto modo, dejando de hacerlo en forma distinta.

La ciencia natural no permite predecir el futuro. Sólo hace posible pronosticar los resultados de específicas actuaciones. Siguen, sin embargo, siendo imprevisibles dos esferas de acción; aquella que comprende las actuaciones amparadas por un conocimiento imperfecto de la mecánica de determinados fenómenos naturales y la que atañe a los actos humanos de elección, Nuestra ignorancia, por lo que respecta a estos dos terrenos, viene a teñir de incertidumbre toda actividad, La certeza apodíctica sólo se da en la órbita del sistema deductivo propio de las ciencias apriorísticas. En el campo de la realidad, el cálculo de probabilidades constituye la máxima aproximación a la certidumbre.

No incumbe a la praxeología investigar si deben ser tenidos por ciertos todos los teoremas que las ciencias naturales empíricas manejan. Es éste problema que carece de trascendencia para la investigación praxeológica. Los asertos de la física y la química poseen un grado tan alto de probabilidad que cabe considerarlos ciertos, a efectos prácticos, Así, podemos prever con exactitud el funcionamiento de una máquina construida de acuerdo con las normas de la técnica moderna. La construcción de específico ingenio mecánico constituye, sin embargo, tan sólo una parte de aquel amplio programa gracias al cual cabrá abastecer a los consumidores con los correspondientes productos. El que dicho programa, en definitiva, resulte o no el más apropiado depende de la aparición de realidades futuras, imprevisibles e inciertas al ponerse en marcha el plan. Por tanto, cualquiera que sea el grado de certeza que tengamos respecto al resultado técnico de la máquina, no por ello podemos escamotear la incertidumbre inherente al complejo conjunto de datos que la acción humana tiene que prever. Las necesidades y gustos del mañana, la reacción de los hombres ante mudadas

circunstancias, los futuros descubrimientos científicos y técnicos, las ideologías y programas políticos del porvenir, nada, en estos campos, cabe pronosticar más que a base de meros márgenes, mayores o menores, de probabilidad. La acción apunta invariablemente hacia un futuro desconocido. La acción supone siempre arriesgada especulación.

Corresponde a la teoría general del saber humano investigar el campo de la verdad y la certeza. El mundo de la probabilidad, por su parte, concierne específicamente a la praxeología.

2. EL SIGNIFICADO DE LA PROBABILIDAD

Los matemáticos haji provocado confusión en tomo ni estudio de la probabilidad. Desde un principio se pecó de ambigüedad al abordar el tema. Cuando el Chevalier de Méré consultó a Pascal acerca de la operación de los juegos de dados, lo mejor hubiera sido que el gran sabio hubiera dicho a su amigo la verdad con toda desnudez, haciéndole ver que las matemáticas de nada sirven al tahúr en los lances de azar. Pascal, lejos de eso, formuló la respuesta en el lenguaje simbólico de la matemática; lo que podía haber sido expresado, con toda sencillez, en parla cotidiana, fue enunciado medíante una terminología que la inmensa mayoría desconoce y que, precisamente por ello, viene a ser generalmente contemplada con reverencial temor. La persona imperita cree que aquellas enigmáticas fórmulas encierran trascendentes mensajes, que sólo los iniciados pueden interpretar, Se saca la impresión de que existe una forma científica de jugar, brindando las esotéricas enseñanzas de la matemática una clave para ganar siempre. Pascal, el inefable místico, se convirtió, sin pretenderlo, en el santo patrón de los garitos. Los tratados teóricos que se ocupan del cálculo de probabilidades hacen propaganda gratuita para las casas de juego, precisamente por cuanto resultan ininteligibles a los legos.

No fueron menores los estragos provocados por el equívoco del cálculo de probabilidades en el campo de la investigación científica. La historia de rodas las ramas del saber re-

gistra los errores en que se incurrió a causa de una imperfecta aplicación del cálculo de probabilidades, el cual, como ya advirtiera John Stuart Mili, constituía causa de «verdadero oprobio para las matemáticas» Modernamente, se ha incurrido en algunos de los más graves fallos al pretender aplicar tal sistemática al terreno de la física.

Los problemas atinentes a la ilación probable son de complejidad mucho mayor que los que plantea el cálculo de probabilidades. Sólo la obsesión por el enfoque matemático podía provocar un error tal como el de suponer que probabilidad equivale siempre a frecuencia.

Otro yerro fue el de confundir el problema de la probabilidad con el del razonamiento inductivo que las ciencias naturales emplean. Incluso un fracasado sistema filosófico, que no hace mucho estuvo de moda, pretendió sustituir la categoría de causalidad por una teoría universal de probabilidades.

Un aserto se estima *probable tari sólo* cuando nuestro conocimiento sobre su contenido es imperfecto, cuando no sabemos bastante como para debidamente precisar y separar lo verdadero de lo falso. Pero, en tal caso, pese a nuestra incertidumbre, una cierta dosis de conocimiento poseemos, por lo cual, hasta cierto punto, podemos pronunciarnos, evitando un simple *non liquet* o *ignoramus.*

Hay dos especies de probabilidad totalmente distintas: la que podríamos denominar *probabilidad de clase* (o probabilidad de frecuencia) y la *probabilidad de caso* {es decir, la que se da en la *comprensión,* típica de las ciencias de la acción humana). El campo en que rige la primera es el de las ciencias naturales, dominado enteramente por la causalidad; la segunda aparece en el terreno de la acción humana, plenamente regulado por la teleología *.

[1] JOHN STUART MILL, *A System of Logic Ra tiocin ulive and Inductive,* pág, 353, nueva impresión, Londres, 1936.

* Aun cuantió el término *teleología* ya ha aparecido anteriormente, ral vez fuera aquí oportuno señalar que el vocablo, contrapuesto a la *causalidad o mecanicismo* 'típico de las ciencias naturales, alude al origen mental y voluntarista de las causas que, efectivamente, provocan cambios en la esfera propia dei actuar humano. *(N. del T.)*

3. PROBABILIDAD DE CLASE

La probabilidad de clase significa que, en relación con cierto evento, conocemos o creemos conocer cómo opera una clase determinada de hechos o fenómenos; de los correspondientes hechos o fenómenos singulares, sin embargo, sabemos tan sólo que integran la clase en cuestión.

Supongamos, en este sentido, por ejemplo, que cierta lotería está compuesta por noventa números, de los cuales cinco salen premiados, Sabemos, por tanto, cómo opera el conjunto total de números. Pero, con respecto a cada número singular, lo único que en verdad nos consta es que integra ei conjunto de referencia.

Tomemos una estadística de la mortalidad registrada en un área y en un período determinados, SÍ partimos del supuesto de que las circunstancias no van a variar, podemos afirmar que conocemos perfectamente Lt mortalidad del conjunto en cuestión. Ahora bien, acerca de la probabilidad de vida de específico individuo, nada podemos afirmar, salvo que, efectivamente, forma parte de la correspondiente agrupación humana.

El cálculo de probabilidades, medíante símbolos matemáticos, refleja esa aludida imperfección del conocimiento humano. Tal representación, sin embargo, ni amplía, ni completa, ni profundiza nuestro saber. Tradúcelo, simplemente, al lenguaje matemático, Dichos cálculos, en realidad, no hacen más que reiterar, mediante fórmulas algebraicas, lo que ya nos constaba de antemano. Jamás nos ilustran acerca de lo que acontecerá en casos singulares. Tampoco, evidentemente, incrementan nuestro conocimiento en orden a cómo opera el conjunto, toda vez que dicha información, desde un principio, era o suponíamos plena.

Grave error constituye el pensar que el cálculo de probabilidades brinda ayuda al jugador, permitiéndole suprimir o reducir sus riesgos. El cálculo de probabilidades, contrariamente a una extendida creencia, de nada le sirve al tahúr, como tampoco le procuran, en este sentido, auxilio alguno las demás formas de raciocinio lógico o matemático. Lo característico del

juego es que en él impera el azar puro, lo desconocido. Las esperanzas del jugador no se basan en fundadas consideraciones. Si no es supersticioso, en definitiva, pensará: existe una ligera posibilidad {o, en otras palabras, «no es imposible») de que gane; estoy dispuesto a efectuar el envite requerido; de sobra sé que, al jugar, procedo insensatamente. Pero como la suerte acompaña a los insensatos... ¡Que sea lo que Dios quiera!

El frío razonamiento indica al jugador que no mejoran sus probabilidades al adquirir dos en vez de un solo billete de lotería si, como suele suceder, el importe de los premios es menor que el valor de los billetes que la integran, pues quien comprara todos los números, indudablemente babría de perder. Los aficionados a la lotería, sin embargo, hállanse convencidos de que, cuantos más billetes adquieren, mejor. Los clientes de casinos y máquinas tragaperras nunca cejan. Rehusan advertir que, si las reglas del juego favorecen al banquero, lo probable es que cuanto más jueguen más pierdan. Pero la atracción del juego estriba precisamente en eso, en que no cabe la predicción; que todo, sobre el tapete verde, es posible.

Imaginemos que una caja contiene diez tarjetas, cada una con el nombre de una persona distinta y que, al extraer una de ellas, el elegido habrá de pagar cien dólares. Ante tal planteamiento, un asegurador que pudiera contratar con cada uno de los intervinientes una prima de diez dólares, hallaríase en situación de garantizar al perdedor plena indemnización. Recaudaría cien dólares y pagaría esa misma suma a uno de los diez intervinientes. Ahora bien, si no lograra asegurar más que a uno de los diez al tipo señalado, no estaría conviniendo un seguro; hallaríase, por el contrario, embarcado en puro juego de azar; habríase colocado en el lugar del asegurado. Cobraría diez dólares, pero, aparte la posibilidad de ganarlos, correría el riesgo de perderlos junto con otros noventa más.

Quien, por ejemplo, prometiera pagar, a la muerte de un tercero, cierta cantidad, cobrando por tal garantía una prima anual simplemente acorde con la previsibilidad de vida que, de acuerdo con el cálculo de probabilidades, para el interesado re-

sultara, no estaría actuando como asegurador, sino a título de jugador. El seguro, ya sea de carácter comercial o mutualista, exige asegurar a toda una clase o a un número de personas que razonablemente pueda reputarse como tal. La idea que informa el seguro es la de asociación y distribución de riesgo; no se ampara en el cálculo de probabilidades. Las únicas operaciones matemáticas que requiere son las cuatro reglas elementales de la aritmética. El cálculo de probabilidades constituye, en esta materia, simple pasatiempo.

Lo anterior queda claramente evidenciado al advertir que la eliminación del riesgo mediante la asociación también puede efectuarse sin recurrir a ningún sistema actuarial. Todo el mundo, en la vida cotidiana, lo practica. Los comerciantes incluyen, entre sus costos, específica compensación por las pérdidas que regularmente ocurren en la gestión mercantil. Al decir «regularmente» significamos que tales quebrantos resultan conocidos en cuanto al conjunto de la clase de artículos de que se trate. El frutero sabe, por ejemplo, que de cada cincuenta manzanas una se pudrirá, sin poder precisar cuál será la específica que haya de perjudicarse; pero la correspondiente pérdida la computa como un costo más.

La consignada definición de lo que sustancialmente sea la probabilidad de clase es la única que, desde un punto de vista lógico, resulta satisfactoria. Evita el círculo vicioso que implican cuantas aluden a la idéntica probabilidad de acaecimientos posibles. Al proclamar nuestra ignorancia acerca de los eventos singulares, de los cuales sólo sabemos que son elementos integrantes de una clase, cuyo comportamiento, sin embargo, como tal, resulta conocido, logramos salvar el aludido círculo vicioso. Y ya no tenemos, entonces, que referirnos a la ausencia de regularidad en la secuencia de los casos singulares.

La nota característica del seguro estriba en que tan sólo se ocupa de clases íntegras. Supuesto que sabemos todo lo concerniente al funcionamiento de la clase, podemos eliminar los riesgos específicos del individualizado negocio de que se trate.

Por lo mismo, tampoco soporta riesgos especiales el propietario de un casino de juego o el de una empresa de lotería.

Si el lotero coloca todos los billetes, el resultado de la operación es perfectamente previsible. Por el contrario, si algunos restan invendidos, hállase, con respecto a estos billetes que quedan en su poder, en la misma situación que cualquier otro jugador en lo atinente a los números por él adquiridos.

4. PROBABILIDAD DE CASO

La probabilidad de caso supone que conocemos unas específicas circunstancias cuya presencia o ausencia dan lugar a que cierto evento se produzca o no, constándonos existe otra serie de factores capaces de provocar el citado resultado, pero de los cuales, sin embargo, nada sabemos.

La probabilidad de caso sólo tiene en común con la probabilidad de clase esa aludida imperfección de nuestro conocimiento. En lo demás son enteramente distintas ambas formas de probabilidad.

Con frecuencia pretende el hombre predecir cierto futuro evento, observando el conocido comportamiento de la clase de que se trate en su conjunto. Un médico puede, por ejemplo, vislumbrar las probabilidades de curación de cierto paciente sabiendo que se han repuesto del mal el 70 por 100 de los que lo han sufrido. Si el galeno expresa correctamente tal conocimiento, se limitará a decir que la probabilidad que tiene el paciente de curar es de un 0,7; o sea, que, de cada diez pacientes, sólo tres mueren. Cualquier semejante predicción, atinente al mundo de los hechos externos, es decir, referente al campo de las ciencias naturales, tiene siempre ese mismo carácter. No se trata de predicciones sobre el desenlace de casos específicos, sino de simples afirmaciones acerca de la frecuencia con que los distintos resultados suelen producirse. Están basados los correspondientes asertos en pura información estadística o simplemente en empírica y aproximada estimación de la frecuencia con que un hecho se produce.

Sin embargo, con lo anterior, no hemos planteado todavía el problema específico de la probabilidad de caso. Lo importante es que carecemos de información acerca del individual

supuesto de que se trata; sólo sabemos que resulta encuadrable en una clase de hechos, cuyo comportamiento conocemos o creemos conocer.

Imaginemos que un cirujano dice a su paciente que, en la operación, treinta de cada cien pacientes fallecen. Quien, tras tal afirmación, preguntara si estaba ya cubierto el correspondiente cupo, evidentemente, no habría comprendido el sentido del aserto. Sería víctima del error que se denomina «engaño del jugador», al confundir la probabilidad de caso con la probabilidad de cíase, como sucede con el jugador de ruleta que, después de una serie de diez rojos sucesivos, supone hay una mayor probabilidad de que a la próxima jugada salga un negro.

Todo pronóstico en medicina, basado únicamente en el conocimiento fisiológico, es de probabilidad de clase. El médico que oye que un individuo, desconocido para él, ha sido atacado por cierta enfermedad, apoyándose en la profesional experiencia podrá decir que las probabilidades de curación son de siete contra tres. Su opinión, sin embargo, tras examinar al enfermo, puede perfectamente cambiar; si comprueba que se trata de un hombre joven y vigoroso, que gozó siempre de buena salud, cabe bien piense el doctor que, entonces, las cifras de mortalidad son menores. La probabilidad ya no será de siete a tres, sino, digamos, de nueve a uno. Pero el enfoque lógico es el mismo; el médico no se sirve de precisos datos estadísticos; apela tan sólo a una más o menos exacta rememoración de su propia experiencia, manejando exclusivamente el comportamiento de específica clase; la clase, en este caso, compuesta por hombres jóvenes y vigorosos al ser atacados por la enfermedad de referencia.

La probabilidad de caso es un supuesto especial en el terreno de la acción humana, donde jamás cabe aludir a la ***frecuencia*** con que determinado fenómeno se produce, pues en tal esfera manéjanse invariablemente eventos únicos que, en calidad de tales, no forman parte de clase alguna. Cabe, por ejemplo, configurar una clase formada por «las elecciones presidenciales americanas». Tal agrupación puede ser útil o incluso necesaria para diversos estudios; el constitucional, por citar un

caso. Pero si analizamos concretamente, supongamos, los comicios estadounidenses de 1944 —***ya*** fuera antes de la elección, para determinar el futuro resultado, o después de la misma, ponderando los factores que determinaron su efectivo desenlace—, estaríamos invariablemente enfrentándonos con un caso individual, único, que nunca más se repetirá. El supuesto viene dado por sus propias circunstancias; él solo constituye la clase. Aquellas características que permitirían su encuadramiento en predeterminado grupo, a estos efectos, carecen de todo interés.

Imaginemos que mañana han de enfrentarse dos equipos de fútbol, los azules a los amarillos. Los azules, hasta ahora, han vencido siempre a los amarillos. Tal conocimiento no es, sin embargo, de los que nos informan acerca del comportamiento de una determinada clase de eventos. Si así se estimara, obligado sería concluir que los azules siempre habrían de ganar, mientras que los amarillos invariablemente resultarían derrotados. No existiría incertidumbre acerca del resultado del encuentro. Sabríamos positivamente que los azules, Lina vez más, ganarían. El que nuestro pronóstico lo consideremos *sólo probable* evidencia que no discurrimos por tales vías,

Consideramos, no obstante, que tiene su trascendencia, en orden a la previsión del futuro resultado, el que los azules hayan siempre ganado. Tal circunstancia parece favorecer a los azules. Si, en cambio, razonáramos correctamente, de acuerdo con la probabilidad de clase, no daríamos ninguna trascendencia a tal hecho. Más bien, por el contrario, incidiendo en el «engaño del jugador», pensaríamos que el partido debía terminar con la victoria de los amarillos.

Cuando, en tal caso, con otro, nos jugamos el dinero, estamos practicando simple apuesta. Si se tratara, por el contrario, de un supuesto de probabilidad de clase, nuestra acción equivaldría al envite de un lance de azar.

Fuera del campo de la probabilidad de clase, todo lo que comúnmente se comprende bajo el término probabilidad atañe a ese modo especial de razonar empleado al examinar hechos singulares e individualizados, materia ésta específica de las ciencias históricas.

La **comprensión, en** este **terreno, parte** siempre de incompleto **conocimiento.** Podemos llegar a saber los motivos que im- x-len al hombre a actuar, los objetivos que puede perseguir y os medios que piensa emplear para alcanzar dichos fines. Tenemos clara idea de los efectos que tales factores han de provocar. Nuestro conocimiento, sin embargo, no es completo; tibe que nos hayamos equivocado al ponderar la respectiva influencia de los aludidos factores concurrentes o no hayamos tenido en cuenta, al menos con la debida exactitud, la existencia de otras circunstancias también trascendentes.

El intervenir en juegos de *azar,* el dedicarse n la construcción de máquinas y herramientas y el efectuar especulaciones mercantiles constituyen tres modos diferentes de enfrentarse con el futuro.

El tahúr ignora qué evento provoca el resultado del juego. Sólo sabe que, con una determinada frecuencia, dentro de una serie de eventos, se producen unos que le favorecen. Tal conocimiento, por lo demás, de nada le sirve para ordenar su posible actuación; tan sólo le cabe confiar en la suerte; he ahí su tínico plan posible.

La vida misma está expuesta a numerosos riesgos; nocivas situaciones, que no sabemos controlar, o al menos no logramos hacerlo en la medida necesaria, pueden poner de continuo en peligro la supervivencia. Todos, a este respecto, confiamos en la suerte; esperamos no ser alcanzados por el rayo o no ser mordidos por la víbora. Existe un elemento de azar en la vida humana. El hambre puede nulificar los efectos patrimoniales de posibles daños y accidentes suscribiendo los correspondientes seguros. Especula entonces con las probabilidades contrarias. En manto al asegurado, el seguro equivale a un juego de azar. Si el temido siniestro no se produce, habrá gastado en vano su dinero[2]. Frente a los fenómenos naturales imposibles de controlar, el hombre hállase siempre en la postura del jugador.

[1] En el seguro de vida, la perdida del interesado equivale a la diferencia entre la suma percibida del asegurador y la que aquél habría podido acumular mediante el ahorro.

El ingeniero, en cambio, sabe todo lo necesario para llegar a una solución técnicamente correcta del problema de que se trate; al construir una máquina, por ejemplo, si tropieza con alguna incertidumbre, procura eliminarla mediante los márgenes de seguridad. Tales técnicos sólo saben de problemas solubles, por un lado, y, por otro, de problemas insolubles dados los conocimientos técnicos del momento. A veces, alguna desgraciada experiencia háceles advertir que sus conocimientos no eran tan completos como suponían, habiendo pasado por alto la indeterminación de algunas cuestiones que consideraban ya resueltas. En tal caso procurarán completar su ilustración. Naturalmente, nunca podrán llegar a eliminar el elemento de azar ínsito en la vida humana. La tarea, sin embargo, se desenvuelve, en principio, dentro de la órbita de lo cierto. Aspiran, por ello, a controlar plenamente todos los elementos que manejan.

Suele hablarse, hoy en día, de «ingeniería social». Ese concepto, al igual que el de dirigismo, es sinónimo de dictadura, de totalitaria tiranía. Pretende tal ideario operar con los seres humanos como el ingeniero manipula la materia prima con que tiende puentes, traza carreteras o construye máquinas. La voluntad del ingeniero social habría de suplantar la libre volición de aquellas múltiples personas que piensa utilizar para edificar su utopía. La humanidad se dividiría en dos clases: el dictador omnipotente, de un lado, y, de otro, los tutelados, reducidos a ja condición de simples engranajes. El *ingeniero social,* implantado su programa, no tendría, evidentemente, que molestarse intentando comprender la actuación ajena. Gozaría de plena libertad para manejar a las gentes como el técnico cuando manipula el hierro o la madera,

Pero, en el mundo real, el hombre, al actuar, se enfrenta con el hecho de que hay semejantes, los cuales, al igual que él, operan por sí y para sí. La necesidad de acomodar la propia actuación a la de terceros concede al sujeto investidura de especulador. Su éxito o fracaso dependerá de la mayor o menor habilidad que tenga para prever el futuro. Toda inversión viene a ser una especulación. En el marco del humano actuar nunca hay estabilidad ni, por consiguiente, seguridad.

5. LA VALORACIÓN NUMÉRICA DE LA PROBABILIDAD DE CASO

La probabilidad de caso no permite forma alguna de cálculo numérico. Lo que generalmente pasa por tal, al ser examinado más de cerca, resulta ser de índole diferente.

En vísperas de la elección presidencial americana de 1944, por ejemplo, podría haberse dicho:

a) Estoy dispuesto a apostar tres dólares contra uno a que Roosevelt saldrá elegido.

b) Pronostico que, del total censo electoral, cuarenta y cinco millones de electores votarán; veinticinco de los cuales se ponunctarán por Roosevelt.

c) Creo que las probabilidades en favor de Roosevelt son de nueve a uno.

d) Estoy seguro de que Roosevelt será elegido.

El aserto d) es, a todas luces, arbitrario. Quien tal afirmara, de ser interrogado, bajo juramento decisorio, en procedimiento judicial, acerca de s¡ estaba tan cierto de la futura victoria de Roosevelt como de que un bloque de hielo al ser expuesto a una temperatura de cincuenta grados había de derretirse respondería, indudablemente, que no. Más bien rectificaría su primitivo pronunciamiento en el sentido de asegurar que, personalmente, hallábase convencido de que Roosevelt ganaría. Estaríamos ante mera opinión individual, careciendo el sujeto de plena certeza; lo que el mismo más bien deseaba era expresar la propia valoración que a las condiciones concurrentes daba.

El caso a) es similar. El actor estima que arriesga muy poco apostando. La relación tres a uno nada dice acerca de las respectivas probabilidades de los candidatos; resulta de la concurrencia de dos factores: la creencia de que Roosevelt será elegido, de un lado, y la propensión del interesado a jugar, de otro.

La afirmación b) es una estimación del desenlace del acontecimiento inminente. Las correspondientes cifras no se refieren a un mayor o menor grado de probabilidad, sino al espera-

do resultado de la efectiva votación. Dicha afirmación puede descansar sobre una investigación sistemática, como, por ejemplo, la de las encuestas *Gallup,* o. simplemente, sobre puras estimaciones personales.

El aserto c) es diferente. Se afirma el resultado esperado, pero envuélvese en términos aritméticos. No significa ciertamente que de diez casos del mismo tipo, nueve habrían de ser favorables a Roosevelt y uno adverso. Ninguna relación puede tener la expresión de referencia con la probabilidad de clase. ¿Qué significa, pues?

Se trata, en realidad, de una expresión metafórica. Las metáforas sirven, generalmente, para asimilar un objeto abstracto con otro que puede ser percibido por los sentidos, Si bien lo anterior no constituye formulación obligada de loda metáfora, suele la gente recurrir a esa forma de expresión, en razón a que, normalmente, lo concreto resulta más conocido que lo abstracto. Por cuanto la metáfora pretende aclarar algo menos corriente, recurriendo a otra realidad más común, tiende aquélla a identificar una cosa abstracta con otra concreta, mejor conocida. Mediante la fórmula matemática citada preténdese hacer más comprensible cierta compleja realidad apelando a una analogía tomada de una de las ramas de la matemática, del cálculo de probabilidades. Tal cálculo, a 110 dudar, es más popular que la comprensión epistemológica,

A nada conduce recurrir a la lógica para una crítica del lenguaje metafórico. Las analogías y metáforas son siempre imperfectas y de escasa procedencia. Búscase, en esta materia, el *ter• tium comparationis.* Pero ni aun tal arbitrio es admisible en el caso de referencia, por cuanto la comparación se basa en una suposición defectuosa, aun en el propio marco del cálculo de probabilidades, pues supone incurrir en el «engaño del jugador». AI aseverar que las probabilidades en favor de Roosevelt son de nueve contra una, se quiere dar a entender que, ante la próxima elección, Roosevelt se halla en la postura del hombre que ha adquirido el noventa por ciento de los billetes de una lotería. Presúmese que la razón nueve a uno nos revela algo sustancial acerca de lo que pasará con el hecho único y espe-

cífjco que nos interesa. Resultaría fatigoso evidenciar de nuevo el error que tal idea encierra.

Inadmisible igualmente es el recurrir al cálculo de probabilidades al analizar las hipótesis propias de las ciencias naturales. Las hipótesis constituyen intentos de explicar fenómenos apoyándose en argumentos que resultan lógicamente insuficientes. Todo lo que puede afirmarse respecto de una hipótesis es que o contradice o conviene con los principios lógicos y con los hechos experimentalmente atestiguados y, consecuentemente, tenidos por ciertos. En el primer caso, la hipótesis ha de ser rechazada; en el segundo —habida cuenta de nuestros conocimientos— no resulta más que meramente posible. (La intensidad de la convicción personal de que sea cierta es puramente subjetiva.) Ya no estamos ante la probabilidad de clase ni ante la comprensión histórica.

El término *hipótesis* no resulta aplicable cuando de la interpretación de los hechos históricos se trata. Si un historiador asegura que en la caída de la dinastía de los Romanoff jugó un importante papel el hecho de que la familia imperial era de origen alemán, no está aventurando una hipótesis. Los hechos en que se basa su apreciación son indiscutibles. Había una animosidad muy extendida contra los alemanes en Rusia y la rama gobernante de los Romanoff, que durante doscientos años se venía uniendo matrimonialmente con familias alemanas, era considerada por muchos rusos como una estirpe germanizada, incluso por aquellos que suponían que el zar Pablo no era hijo de Pedro III. Queda, sin embargo, siempre en pie la duda acerca de la trascendencia que efectivamente luvo tal circunstancia en la cadena de acontecimientos que al final provocó la caída del emperador. Sólo la comprensión histórica abre vía para abordar tal incógnita.

6. APUESTAS, JUEGOS DE AZAR, DEPORTES V PASATIEMPOS

Una apuesta es el convenio en cuya virtud el interesado arriesga con otro individuo dinero o distintos bienes, en torno

a un acontecimiento de cuya realidad o posible aparición toda información que poseemos viene dada por actos de comprensión intelectual. La gente puede apostar con motivo de una próxima elección o de un partido de tenis. También cabe apostar en torno a cuál de dos asertos atinentes a una realidad sea el correcto.

El juego de azar, en cambio, es negocio jurídico por cuya virtud el interesado arriesga contra otro determinada cosa acerca de la posible aparición de cierto acontecimiento del que no tenemos más información que la suministrada por el comportamiento de específica clase.

El azar y la apuesta, a veces, también cabe se combinen. El resultado de una carrera de caballos, por ejemplo, depende de la humana acción —practicada por el propietario, el preparador y el *jockey*—, pero igualmente —las condiciones del caballo— de factores no humanos. Quienes arriesgan dinero en las carreras no son, por lo general, más que simples jugadores de azar. Los expertos, sin embargo, creen derivar información de personal sapiencia acerca de los aludidos factores personales; en tanto en cuanto este factor influye su decisión, apuestaif. Pero, además, suponen entender de équidos; pronostican tras contemplar el *pedigree* y constitución de los animales; en esto, son jugadores de azar.

A lo largo de subsiguientes capítulos serán analizadas las fórmulas mediante las cuales el mundo de los negocios se enfrenta con el problema de la incertidumbre del futuro. Conviene, sin embargo, para completar el tema, hacer alguna otra consideración.

El dedicarse a deportes y pasatiempos puede constituir tanto un fin como un medio. Para quienes buscan el excitante estímulo provocado por las lides deportivas o para aquellos cuya vanidad se siente halagada al exhibir la propia destreza, tal actuación constituye un fin. Se trata, en cambio, de un medio para los profesionales que, mediante la misma, se ganan la vida,

La práctica de un deporte o juego puede, por tanto, estimarse acción. Lo que no cabe es invertir la afirmación y deno-

minar juego a cualquier actuación, enfocando todas Jas acciones como si de meras distracciones se tratara. La meta inmediata de toda competición deportiva consiste en derrotar al adversario respetando preestablecidas normas. Estamos ante un caso peculiar y especial de acción. La mayor parte de las actuaciones humanas no pretenden derrotar o perjudicar a nadie. Aspírase, mediante ellas, sólo a mejorar las propias condiciones de vida. Puede acaecer que tal mejora se logre a costa de otros. Pero no es ése el planteamiento normal y, desde luego, dicho sea sin ánimo de herir suspicacias, jamás ocurre en un sistema social de división del trabajo cuando éste desenvuélvese libre de injerencias externas.

En una sociedad de mercado no existe analogía alguna entre los juegos y los negocios. Con los naipes gana quien mejor se sirva de habilidades y astucias; el empresario, por el contrario, prospera proporcionando a sus clientes las mercancías que éstos con mayor vehemencia anhelan. Tal vez haya cierta analogía entre la postura del jugador de cartas y la del timador, pero no vale la pena entrar en el asunto. Incide, sin embargo, en el error quien supone que la vida mercantil constituye pura trampería.

Los juegos se caracterizan por el antagonismo existente entre dos o más contendientes \ Los negocios, por el contrario, dentro de una sociedad, es decir, dentro de un orden basado en la división del trabajo, se caracterizan por el concorde actuar de los sujetos; en cuanto comienzan éstos a enfrentarse los unos con los otros, caminan hacia la desintegración social.

La competencia, en el mercado, no implica antagonismo, en el sentido de confrontación de incompatibles intereses. Cierto que la competencia, a veces, o aun con frecuencia, puede suscitar en quienes compiten aquellos sentimientos de odio y malicia que suelen informar el deseo de perjudicar a otros. De ahí que los psicólogos propendan a confundir la pugna hostil con

' El juego fie «solitario!» no ei ludirá competición, sino mera distracción. Por eso resulta erróneo considerarlo gráfico representación de lo que acontece en una sociedad comunista, como suponen J. VON NEUMANN y OSCAR MORGENSTERN, *Thcory of Games and Eeonomie Behavior,* pág 86, Princeton, 194-l.

la competencia económica. La praxeología, sin embargo, debe guardarse de imprecisiones que pueden inducir al error. Existe diferencia esencial entre el conflictivo combate y la competencia cataláctica. Los competidores aspiran a la excelencia y perfección de sus respectivas realizaciones, dentro de un orden de cooperación mutua. La función de la competencia consiste en asignar a los miembros de un sistema social aquella misión en cuyo desempeño mejor pueden servir a la sociedad. Es el mecanismo que permite seleccionar, para cada tarea, el hombre más idóneo. Donde haya cooperación social, es preciso siempre seleccionar, de una forma u otra. Tal competencia desaparece tan sólo cuando la atribución de las distintas tareas depende exclusivamente de personal decisión, sin que los tutelados actuantes puedan hacer valer los propios méritos.

Más adelante habremos de ocuparnos de la función de la competencia[4]. Conviene, no obstante, de momento, resaltar que es erróneo aplicar ideas de mutuo exterminio a la recíproca cooperación que prevalece bajo el libre marco social. Las expresiones bélicas no convienen a las operaciones mercantiles. Pobre metáfora, en verdad, resulta el hablar de la *conquista de uri mercado;* pues no hay conquista alguna cuando una empresa ofrece productos mejores o más baratos que sus competidores; y el hablar de *estrategias,* en este terreno, es una imagen igualmente deleznable.

7. LA PREDICCIÓN PRAXEOLÓGICA

El conocimiento praxeológico permite predecir, con certeza apodíctica, las consecuencias que las diversas formas posibles de actuar van a provocar. Tales predicciones, sin embargo, jamás nos ilustran acerca de aspectos cuantitativos. En el campo de la acción humana, los problemas cuantitativos sólo mediante la comprensión pueden ser abordados.

Cabe predecir, según veremos después, que —en igualdad

' Vid. infra cap. XV, 5.

de circunstancias— una reducción en la demanda de ***a*** provocará una baja en su precio. Lo que no podemos, sin embargo, es adelantar la cuantía de tal baja, Es éste un interrogante que sólo la comprensión puede resolver.

El error fundamental en que incide todo enfoque cuantitativo de los problemas económicos estriba en olvidar que no existen relaciones constantes en las llamadas ***dimensiones económicas.*** No hay constancia ni permanencia en las valoraciones ni en las relaciones de intercambio entre los diversos bienes. Todas y cada una de las continuas mutaciones provocan nueva reestructuración del conjunto. La comprensión, aprehendiendo el modo de discurrir de los humanos, intenta pronosticar las futuras situaciones. Los positivistas, desde luego, vilipendiarán tal vía de investigación; su postura, sin embargo, no debe hacernos olvidar que la comprensión constituye el único procedimiento adecuado para, en el terreno de la acción humana, abordar el tema referente al mañana.

CAPITULO VII

La acción en el entorno mundo

1, LA LEY DE LA UTILIDAD MARGINAL

La acción ordena y prefiere; comienza por manejar sólo números ordinales, dejando a un lado los cardinales. Sucede, sin embargo, que el mundo externo, al cual el hombre que actúa ha de acomodar su conducta, es un mundo de soluciones *cuantitativas*, donde entre causa y efecto existe relación mensurable. Si las cosas no fueran así, es decir, si los bienes pudieran prestar servicios ilimitados, nunca resultarían escasos y, por tanto, no merecerían el apelativo de medios.

El hombre, al actuar, aprecia las cosas según su mayor o menor idoneidad para, a título de medios, suprimir malestares. Los bienes que, por su condición de medios, permiten atender las necesidades humanas, vistos en su conjunto, desde el ángulo de las ciencias naturales, constituyen multiplicidad de cosas diferentes. El actor, sin embargo, asimílalos todos como ejemplares que encajan, unos más y otros menos, en una misma especie. Al evaluar estados de satisfacción muy distintos entre sí y apreciar los medios convenientes para lograrlos, el hombre ordena en *una* escala todas las cosas, contemplándolas sólo en orden a su idoneidad para incrementar la satisfacción propia. El placer derivado de la alimentación y el originado por la contemplación de una obra artística constituyen, simplemente, para el hombre actuante, dos necesidades a atender, una más y otra menos urgente. Pero, por el hecho de valorar y actuar,

ambas quedan situadas en una escala de apetencias que comprende desde las de máxima a las de mínima intensidad. Quien actúa no ve más que cosas, cosas de diversa utilidad para su personal bienestar, cosas que, por tanto, apetece con ansia dispar.

Cantidad y *calidad* son categorías del mundo externo. Sólo indirectamente cobran trascendencia y sentido para la acción. En razón a que cada cosa sólo puede producir un efecto ¡imitado, algunas de ellas se consideran escasas, conceptuándose como medios. Por cuanto son distintos los efectos que las diversas cosas pueden producir, el hombre, al actuar, distingue diferentes clases de bienes. Y en razón a tjtie la misma cantidad y calidad de un cierto medio produce siempre idéntico efecto, tanto cualitativa como cuantitativamente considerado, la acción no diferencia entre distintas pero idénticas cantidades de un medio homogéneo. No quiere ello, sin embargo, en modo alguno, decir que el hombre atribuya el mismo valor a las distintas porciones del medio en cuestión. Cada porción es objeto de valoración separada. A cada una de ellas se le asigna un rango específico en la escala de valores. Pero las diversas porciones, de igual magnitud, de un mismo medio pueden, evidentemente, intercambiarse entre sí *ad libtium.*

Cuando el hombre ha de optar entre dos o más medios distintos, ordena en escala gradual las disponibles porciones individuales de cada uno de ellos. A cada una de dichas porciones asigna un rango especifico. Las distintas porciones aludidas de un cierto medio no tienen, sin embargo, por qué ocupar puestos inmediatamente sucesivos.

El establecimiento, mediante la valoración, de ese diverso rango practícase al actuar y es la propia actuación la que efectúa tal ordenación. El tamaño de cada una de esas porciones estimadas de un mismo rango dependerá de la situación personal y única bajo la cual, en cada caso, actúa el interesado. La acción nunca se interesa por unidades, ni físicas ni metafísicas, ni las valora con arreglo a módulos teóricos o abstractos; la acción hállase siempre enfrentada con alternativas diversas, entre las cuales escoge. Tal elección se efectúa entre magnitudes determinadas de medios diversos. Cabe denominar unidad

a la cantidad mínima que puede ser objeto de la correspondiente opción. Hay que guardarse, sin embargo, del error de suponer que el valor de la suma de múltiples unidades pueda deducirse del valor de cada una de ellas; el valor de la suma no coincide con la adición del valor atribuido a cada una de las distintas unidades.

Un hombre posee cinco unidades del bien *a* y tres unidades del bien *b*, Atribuye a las unidades de *a* los rangos 1, 2, 4, 7 y 8; mientras las unidades de *b* quedan graduadas en los lugares 3, 5 y 6. Lo anterior significa que, si el interesado ha de optar entre dos unidades de *a* y dos unidades de *b,* preferirá desprenderse de dos unidades de a antes que de dos unidades de *b*. Ahora bien, si ha de escoger entre tres unidades de *a y* dos unidades de *b,* preferirá perder dos unidades de *b* antes que tres de *a*. Al valorar un conjunto de varias unidades, lo único que, en todo caso, importa es la utilidad del conjunto, es decir, el incremento de bienestar dependiente del mismo, o, lo que es igual, el descenso del bienestar que su pérdida implicaría. Con ello para nada se alude a procesos aritméticos, a sumas ni a multiplicaciones; sólo se trata de estimar la utilidad resultante de poseer cierta porción del conjunto o existencias de que se trate.

En este sentido, *utilidad* equivale a idoneidad causal para la supresión de un cierto malestar. El hombre, al actuar, supone que determinada cosa va a incrementar su bienestar; a tal potencialidad denomina la utilidad del bien en cuestión. Para la praxeología, el término utilidad equivale a la importancia atribuida a cierta cosa en razón a su supuesta capacidad para suprimir determinada incomodidad humana. El concepto praxeológico de utilidad *(valor en uso subjetivo,* según la terminología de los primitivos economistas de la escuela austríaca) debe diferenciarse claramente del concepto técnico de utilidad *(valor en uso objetivo,* como decían los indicados investigadores). El valor en uso en sentido objetivo es la relación existente entre una cosa y el efecto que la misma puede producir. Es al valor objetivo en uso al que se refieren las gentes cuando hablan del «valor calórico» o de la «potencia térmica»

del carbón. El valor en uso de carácter subjetivo no tiene por qué coincidir con el valor en uso objetivo. Hay cosas a las cuales se atribuye valor en uso subjetivo simplemente porque las gentes suponen erróneamente que gozan de capacidad para producir ciertos efectos deseados. Por otro lado, existen cosas que pueden provocar apetecidas consecuencias, a las cuales, sin embargo, no se atribuye valor alguno en uso, por cuanto la gente ignora dicha potencialidad.

Repasemos el pensamiento económico que prevalecía cuando la moderna teoría del valor fue elaborada por Cari Menger, William Stanley Jevons y Léon Walras. Quien pretenda formular la más elemental teoría del valor y los precios, comenzará, evidentemente, por intentar basarse en el concepto de utilidad. Nada es, en efecto, más plausible que suponer que las gentes valoran las cosas con arreglo a su utilidad, Pero, llegados a este punto, surge un problema en cuya solución los economistas clásicos fracasaron. Creyeron observar que había cosas cuya «utilidad» era mayor y que, sin embargo, se valoraban en menos que otras de «utilidad» menor. *El hierro,* a no dudar, en el mercado, es menos apreciado que *el oro.* Tal realidad parecía echar por tierra toda teoría del valor y de los precios que partiera de los conceptos de utilidad y valor en uso. Abandonaron, por eso, los clásicos tal terreno, pretendiendo infructuosamente explicar los fenómenos del valor y del cambio por otras vías.

Advirtieron, sin embargo, después, los economistas que era el imperfecto planteamiento del problema lo que engendraba la aparente paradoja. Las valoraciones y decisiones que plasman los tipos de cambio del mercado no suponen elegir entre *el oro* y *el hierro.* El hombre, al actuar, nunca se ve en el caso de escoger entre *todo* el oro y *todo* el hierro. En un determinado lugar y tiempo, bajo condiciones definidas, hace su elección entre una cierta cantidad de oro y una cierta cantidad de hierro. Al decidirse entre cien onzas de oro y cien toneladas de hierro, su elección no guarda relación alguna con la decisión que adoptaría si se hallara en la muy improbable situación de tener que optar entre todo el oro y todo el hierro existente.

En la práctica, lo único que cuenta para tal sujeto es si, bajo las específicas condiciones concurrentes, estima la satisfacción directa o indirecta que puedan reportarle las cien onzas de oro mayor o menor que la satisfacción que derivaría de las cien toneladas de hierro. Al decidirse, no está formulando ningún juicio filosófico o académico en torno al valor «absoluto» del oro o del hierro; en modo alguno hállase dictaminado si, para la humanidad, importa más el oro o el hierro; no está perorando por aquellas vías tan gratas a los tratadistas de ética o de filosofía de la historia. Se limita a elegir entre dos satisfacciones que no puede, al tiempo, disfrutar.

Ni el preferir, ni el rechazar, ni tampoco las correspondientes decisiones y elecciones suponen actos de medición. La acción no *mide* la utilidad o el valor; limítase a elegir entre alternativas. No se trata del abstracto problema de determinar la utilidad total o el valor total'. Ninguna operación racional permite deducir del valor asignado a específica cantidad o a definido número de ciertas cosas el valor correspondiente a una cantidad o número mayor o menor de esos mismos bienes. No hay forma de calcular el valor de todo un género de cosas si son sólo conocidos los valores correspondientes a sus partes. Tampoco hay medio de calcular el valor de una parte si únicamente se conoce el valor del total del género. En la esfera del valor y las valoraciones no hay operaciones aritméticas; en el terreno de los valores no existe el cálculo ni nada que se le asemeje. El aprecio de las existencias totales de dos cosas puede diferir de la valoración correspondiente a algunas de sus porciones. Un hombre aislado que posea siete vacas y siete caballos puede valorar en más un caballo que una vaca; es decir, que, puesto a optar, preferirá entregar una vaca antes que un caballo. Sin embargo, ese mismo individuo, ante la alternativa de elegir entre todos sus caballos y todas sus vacas, puede preferir quedarse con las vacas y prescindir de los caballos. Los conceptos de utilidad total y de valor total carecen de

' Es importante hacer notar que este capítulo no aborda los precios o valores de mercado, sino el valor en uso subjetivo. Lo» precios son consecuencias que el valor en uso subjetivo engendra. Vid. cap. XVI,

sentido, salvo que se trate de situaciones en las que el interesado específicamente haya de escoger entre la totalidad de diversas existencias. Sólo es oportuno plantear el problema de qué es, en sí, más útil, si *el hierro* o *el oro,* tratándose de supuesto en el que la humanidad, o una parte aislada de la misma, hubiera de escoger entre *iodo* el oro y *lodo* el hierro disponible.

El juicio de valor se contrae exclusivamente a aquella cantidad objeto concreto de cada acto de optar. Cualquier conjunto de determinado bien se baila siempre compuesto, *ex definiiione,* por homogéneas porciones, cada una de las cuales es idónea para rendir ciertos e idénticos sen'icios, lo que hace que cualquiera de dichas porciones pueda sustituirse por otra. En el acto de valorar y preferir resulta, por tanto, indiferente cuál sea la porción efectiva que en ese momento se contemple. Cuando se presenta el problema de entregar *una,* todas las porciones —unidades— del *stock* disponible considérame idénticamente útiles y valiosas. Cuando las existencias disminuyen por pérdida de una unidad, el sujeto ha de resolver de nuevo cómo emplear las unidades del *stock* remanente. Es obvio otie el *stock* disminuido no podrá rendir el mismo número de servicios que el íntegra atendía. Aquel objeto que, bajo este nuevo planteamiento, deja de cubrirse es, indudablemente, para el interesado, el menos urgente de todos los que previamente cabía alcanzar con el *stock* íntegro. La satisfacción que derivaba del uso de aquella unidad destinada a tal empleo era la menor de las satisfacciones que cualquiera de las unidades del *stock* completo podía proporcionarle. Por tanto, sólo el valor de esa satisfacción marginal es el que el sujeto ponderara cuándo bava de renunciar a una unidad del *stock* completo. Al enfrentarse con el problema de qué valor deba ser atribuido a una porción de cierto conjunto homogéneo, el hombre resuelve de acuerdo con el valor correspondiente al cometido de menor interés que atendería con una unidad si tuviera a su disposición las unidades todas del conjunto; es decir, decide tomando en cuenta la utilidad marginal.

Supongamos a una persona en la alternativa de entregar una

unidad de sus provisiones de *a* o una unidad de las de *b;* en tal disyuntiva, evidentemente, no comparará el valor de todo su haber de *a* con el valor total de su *stock* de *b;* contrastará únicamente los valores marginales de *a* y de *b.* Aunque tal vez valore en más la cantidad total de *a* que la de *b,* el valor marginal de *b* puede ser más alto que el valor marginal de *a.*

El mismo razonamiento sirve para ilustrar el supuesto en que aumenta la cantidad disponible de un bien medíante la adquisición de una o más unidades supletorias.

La economía, para íá descripción de tales realidades, no precisa recurrir a la terminología de la psicología, porque no se ampara en razonamientos y argumentaciones de tal condición. Cuando afirmamos que los actos de elección no dependen del valor atribuido a clase entera alguna de necesidades, sino del valor que, en cada caso, corresponda a la necesidad concreta de que se trate, prescindiendo de la clase en que pueda ésta hallarse catalogada, en nada ampliamos nuestro conocimiento ni deviene éste más general o fundado. Sólo recordando la trascendencia que la supuesta antinomia del valor tuvo en la historia del pensamiento económico, comprenderemos por qué suele hablarse de clases de necesidades al abordar el tema. Cari Menger y Bohm-Bawerk usaron el término «clases de necesidades» en orden a refutar las objeciones opuestas a sus ideas por quienes consideraban *el pan,* como tal, más valioso que *la seda,* sobre la base de que la clase «necesidad de alimentos» tenía mayor importancia vital que la clase «necesidad de vestidos lujosos» ,

Resulta innecesario, en la actualidad, recurrir al viejo concepto de «clases» de necesidades. Tal idea nada significa para la acción ni, por tanto, para la teoría del valor; puede, además, inducir al error y a la confusión. Los conceptos y las clasificaciones no son más que herramientas mentales; cobran sentido y significación sólo en el contexto de las teorías correspondien-

[J] Vid. CARL MENGER, *Crundsatze der Volkswirtschaftslehre,* pág. 88 y sigs,, Viena, 1871; BÍÍHM-BAWERK, *Kapiial und Kapitdzitis,* II, pág. 237 y sigs. >.* **ed.,** ínnsbruck, 1909.

tes[3]. A nada conduce el agrupar las diversas necesidades en «clases» para, después, concluir que tal ordenación hállase desprovista de interés en el terreno de la teoría del valor.

La ley de la utilidad marginal y del decreciente valor marginal nada tiene que ver con la ley de Gossen de la saturación de las necesidades (primera ley de Gossen). AI hablar de la utilidad marginal no nos interesamos por el goce sensual ni por la saturación o la saciedad. En modo alguno desbordamos el campo del razonamiento praxeológico cuando decimos: el destino que el individuo da a cierta porción de determinado conjunto compuesto por n unidades, destino que no sería atendido, inmodificadas las restantes circunstancias, si el interesado dispusiera de sólo rt - 1 unidades, constituye el empleo menos urgente del aludido bien, o sea, su utilización marginal. Consideramos, por eso, marginal la utilidad derivada del empleo del bien en cuestión. Para llegar a la antes apuntada conclusión no precisamos acudir a ninguna experimentación, conocimiento o argumentación de orden psicológico. Dedúcese forzosamente de las premisas establecidas, es decir, de que los hombres actúan (valoran y prefieren) y de que el interesado posee *ti* unidades de un conjunto homogéneo, en el primer caso, y « I unidades en el segundo. Bajo estos supuestos, ninguna otra dcci- „ sión cabe imaginar. El aserto es de orden formal y apriorístico; no se ampara en experiencia alguna.

El problema consiste en determinar si existen o no sucesivas etapas intermedias entre aquella situación de malestar que impulsa al hombre a actuar y aquella otra situación que, una vez alcanzada, vedaría toda nueva actuación (ya sea por haberse logrado un estado de perfecta satisfacción, ya sea porque el hombre se considerase incapaz para producir ninguna ulterior mejoría en su situación). Si dicha alternativa se resuelve en sentido negativo, sólo una única acción cabría: tan pronto como tal actuación quedara consumada, habríase alcanzado la

[1] En el mundo externo no hay clases. Es la mente la que cataloga los fenómenos para, así, ordenar mejor nuestros conocimientos, E! problema acerca de si cierta forma de clasificar fenómenos prohija o no esc apetecido fin es un asunto independíente de si determinada clasificación es o na lógicamente permisible.

aludida situación que prohibiría toda ulterior actuación. Ahora bien, con ello contradícese abiertamente el supuesto de que existe el actuar; pugna el planteamiento con las condiciones generales presupuestas en la categoría de acción. Es forzoso, por tanto, resolver la alternativa antes planteada en sentido afirmativo. Existen, sin género de duda, etapas diversas en nuestra asintótica aproximación hacia aquel estado después del cual ya no hay nueva acción, Resulta, de esta suerte, que la ley de la utilidad marginal se halla ya implícita en la categoría de acción. No es más que el reverso del aserto según el cual preferimos lo que satisface en mayor grado a lo que satisface en menor grado. Si las existencias a nuestra disposición aumentan de « - 1 unidades a « unidades, esa incrementada unidad será utilizada para atender a una situación que será menos urgente o gravosa que la menos urgente o gravosa de todas las que con los recursos n - / habían sido remediadas.

La ley de la utilidad marginal no se refiere al valor erf uso objetivo, sino al valor en uso subjetivo. No alude a las propiedades químicas o físicas de las cosas en orden a provocar ciertos efectos en general; se interesa tan sólo por su idoneidad para promover el bienestar del hombre, según él, en cada momento y ocasión, lo entiende. No se ocupa de un supuesto valor intrínseco de las cosas, sino del valor que el hombre atribuye a los servicios que de las mismas espera derivar.

Si admitiéramos que la utilidad marginal alude a las cosas y a su valor en uso objetivo, habríamos de concluir que lo mismo podría aumentar que disminuir, al incrementarse la cantidad de unidades disponibles. Puede suceder que la utilización de una cierta cantidad irreducible —*n* unidades— del bien *a* proporcione una satisfacción mayor que la que cabe derivar de los servicios de una unidad del bien *b*. Ahora bien, si las existencias de *a* son inferiores a *n, a* sólo puede emplearse en otro cometido, menos apreciado que el que gracias a *b* puede ser atendido. En tal situación, el que la cuantía de a pase de n - 1 unidades a « unidades parece aumentar el valor atribuido a la unidad. El poseedor de cien maderos puede construir con ellos una cabana, que le protegerá de la lluvia mejor que un

impermeable. Sin embargo, si sus disponibilidades son inferiores a los treinta maderos, únicamente podrá construirse un lecho que le resguarde de la humedad del suelo. De ahí que, si el interesado dispusiera de noventa y cinco maderos, por otros cinco, prescindiría del impermeable. Pero si contara sólo con diez, no cambiaría el impermeable ni por otros diez maderos, El hombre cuya fortuna ascendiera a 100 dólares, tal vez, por otros 100 dólares, se negara a prestar cierto servicio. Sin embargo, si ya dispusiera de 2,000 dólares y deseara ardientemente adquirir un cierto bien indivisible que costara 2.100 dólares, seguramente realizaría aquel trabajo por sólo 100 dólares. Lo expuesto concuerda perfectamente con la ley de la utilidad marginal correctamente formulada, a cuyo tenor el valor de las cosas depende ele la utilidad del servicio que las mismas puedan proporcionar. Es impensable una ley de utilidad marginal creciente.

La ley de la utilidad marginal no debe confudirse con la doctrina de Bernoulli *de mensura sortts,* ni con la ley de Weber-Fechner. En e! fondo de la teoría de Bernoulli palpitan aquellas ¡deas que jamás nadie puso en duda, según las cuales las gentes se afanan por satisfacer las necesidades más urgentes antes que las menos urgentes, resultándole más fácil al hombre-rico atender sus necesidades que al pobre. Pero las conclusiones que Bernoulli derivaba de tales indubitados asertos eran,, a todas luces, inexactas. Formuló, en efecto, una teoría matemática a cuyo tenor el incremento de la satisfacción disminuye a medida que aumenta la riqueza del individuo. Su aserto, según el cual es altamente probable que, como regla general, un ducado, para quien goce de una renta de 5.000 ducados, valga como medio ducado para quien sólo disfrute de 2.500 ducados de ingresos, no es más que pura fantasía. Dejemos aparte el hecho de que no hay modo alguno de efectuar comparaciones, que no sean meramente arbitrarias, entre las mutuas valoraciones de personas distintas; la sistemática de Bernoulli resulta igualmente inadecuada en orden a las valuaciones de un mismo individuo con diferentes ingresos. No advirtió que lo único que cabe predicar del caso en cuestión es que, al ere-

cer los ingresos, cada incremento dinerario se dedicará a satisfacer una necesidad menos urgentemente sentida que la necesidad menos acuciante que fue, s»[n] embargo, satisfecha antes de registrarse el aludido incremento de riqueza. No supo ver que, al valorar, optar y actuar, no [Irí]*ta de medir, ni de hallar equivalencias, sino de comparar, [e]s decir, de preferir y de rechazar[4]. Así, ni Bernoulli, ni l°[s] matemáticos y economistas que siguieron tal sistema, podían resolver la antinomia del valor *.

Los errores que implica el confundir la ley de Weber-Fechner, perteneciente a la psicofísica, con la teoría subjetiva del valor fueron ya señalados por Max Weber. Verdad es que no estaba este último suficientemente versado en economía, hallándose, en cambio, **demasiado** influido por el historicismo, para aprehender debidamente los principios básicos que informan al pensamiento económico- Ello no obstante, su intuición genial le situó en el camino qtie conducía **a** las soluciones correctas. La teoría de la utilidad marginal, afirma Weber, «no se formula en sentido psicológico» sino —utilizando un término epistemológico— de modo pragmático, manejando las categorías de fines y medios» \

Si se desea poner remedio [lin] cierto estado patológico mediante la ingestión, en predeterminada cantidad, del correspondiente específico, no se obtendrá ttn resultado mejor mul-

' Vid. DANIEL BEHNOULM, *Veriuch e<[ncr] '''''c" Theoríe zar licsftmmmt. van Gliicksfalten,* trad. por Pringsheim, págs. [27] *V* [si]K[s]- Leipzig 18%,

* DANIEL BERNOULLI (I7<X)-1782), mif[mhfo] [lm;l] f»nios« familia I!< investigadores, de origen holandés, que luego, huyendo de lax permisiones contra los hugonotes, se instaló eti Suiza, nació en Gronigen (Holanda) y falleció en Bnsilea (Suiza). Se interesó en múltiples disciplinas aparte del cálculo diferencial —su primordial campo de investigación— tale* como la botánica, la hidráulica, la anatomía y la fisiología; fue profesor f 1726-1^33) de la famosa *Academia de Ciencias* de San Pctershurgo. ocupando más tarde diversas cátedras en la Universidad de Basiíca. *(N. del T.)*

' Vid. MAX WNBEK, *Gesammcitc Anl[s]'f[e] [z]''[r] ^Vhsenscbaftslehre,* pág. 372, y también página 149. Tubinga, 1922 El t^"'l'"" *P™fimático» empleado por Weber. naturalmente se presta a confusión. No [cs] oportuno emplearlo más que en orden a la filosofía del pragmatismo. Si Weber hubiera conocido el término «praxeología». seguramente lo hubiera preferido.

tipiicando la dosis. Ese excedente o no produce mayor efecto que la dosis apropiada, por cuanto ésta, de por sí, ya provoca el resultado óptimo, o bien da lugar a consecuencias nocivas. Lo mismo sucede con toda clase de satisfacciones, si bien, frecuentemente, el estado óptimo se alcanza mediante la administración de elevadas dosis, lardándose en llegar a aquel límite que, sobrepasado, cualquier ulterior incremento engendra consecuencias perniciosas. Sucede ello por cuanto nuestro mundo hállase regido por la causalidad, existiendo relación cuantitativa entre causa y efecto, Quien desee suprimir el malestar que provoca el vivir en una casa a un grado de temperatura, procurará caldearla para alcanzar los dieciocho o veinte grados. Nada tiene que ver con la ley de Weber-Fechner el que el interesado no busque temperaturas de setenta o noventa grados. El hecho tampoco afecta a la psicología; ésta para explicar tal realidad ha de limitarse a consignar, como hecho dado, que los mortales, normalmente, prefieren la vida y la salud a la muerte y la enfermedad. Para la praxeología sólo cuenta la circunstancia de que el hombre, al actuar, opta y escoge entre alternativas; hallándose siempre cercado por disyuntivas, no tiene más remedio que elegir y, efectivamente, elige, prefiriendo una entre varias posibilidades, por cuanto —aparte de otras razones— el sujeto opera en un mundo cuantitativo, no en un orden carente del concepto de cantidad, planteamiento que resulta, incluso. -* inconcebible para la mente humana *.

Confunden la utilidad marginal y la ley de Weber-Eechnei quienes sólo ponderan los medios idóneos para alcanzar cierta satisfacción, pasando por alto la propia satisfacción en sí. De haberse parado mientes en ello, no se habría incurrido en el absurdo de pretender explicar el deseo de abrigo aludiendo a la decreciente intensidad de la sensación provocada por un

* Ernst H, Weber (1795-1878) —a quien no hay, naturalmente, que confunlir con el anteriormente citado Max Weber (1864-1920)— a través de su conocida ley psicofísica afirmó que el incremento de toda sensación humana exigía mis que proporciona! aumento del correspondíente estímulo. Gustav T. R'chnet (1801-1887), por su parte, siguiendo los pasos de Weber, aseguró que pata acrecer, en proporción aritmética, una sensación era preciso reforzar el estímulo en relación geométrica. *(N. del T.)*

sucesivo incremento del correspondiente estímulo. El que, normalmente, un individuo no desee elevar la temperatura de su dormitorio a cuarenta grados nada tiene que ver con la intensidad de la sensación de calor. Por lo mismo, tampoco cabe explicar, recurriendo a las ciencias naturales, el que una cierta persona no caliente su habitación a la temperatura que suelen hacerlo los demás, temperatura que, probablemente, también a aquélla apetecería, si no fuera porque prefiere comprarse un traje nuevo o asistir a la audición de una sinfonía de Beethoven. Sólo los problemas en torno al valor en uso objetivo pueden ser efectivamente analizados mediante los métodos típicos de las ciencias naturales; cosa, sin embargo, bien distinta es el aprecio que a ese valor en uso objetivo pueda el hombre, al actuar, en cada circunstancia efectivamente conceder.

2. LA LEY DEL RENDIMIENTO

El que los efectos que cada bien económico puede provocar hállense cuantitativamente tasados implica, en la esfera de los bienes de primer orden (bienes de consumo), que una cantidad *a* de causa provoca —bien a lo largo de un período de tiempo cierto o bien en única y específica ocasión— una cantidad *alfa* de efecto *, En lo atinente a los bienes de órdenes más elevados (bienes de producción) tal cuantitativa relación supone que una cantidad *b* de causa produce una cantidad *beta* de efecto, siempre y cuando concurra un factor complementario *c,* con su efecto *gamma;* sólo mediante los efectos concertados de *beta* y *gamma* cabe producir la cantidad *p* de cierto bien *D* de primer orden. Manéjanse, en este caso, tres cantidades: *b y c* de los dos bienes complementarios *B* y C, y *p* del producto *D.*

* El autor alude en esta Lase a la disiinción entre los bienes de consumo de carácter duradero y los bienes fungiblcs *(«durable* and *non durable* consumers' goods»). Los primeros procuran servicios al hombre durante un cierto, más o menos dilatado, período temporal. En cambio, los segundos —por ejemplo, un pan, una tableta de aspirina— se desgastan y desaparecen al rendir único y especifico servicio. *(N. del T.)*

Inmodificada la cantidad *b,* consideramos óptima aquella cantidad de *c* que provoca el máximo valor de la expresión *p/c.* Si a este máximo valor de *p/c* se llega indistintamente mediante la utilización de cantidades diversas de *c,* consideramos óptima aquella que produce la mayor cantidad de *p.* Cuando los dos bienes complementarios se utilizan en dicha cuantía óptima, ambos están dando el máximo rendimiento posible; su poder de producción, su valor en uso objetivo, está siendo plenamente utilizado; parte alguna se desperdicia. Si nos desviamos de esta combinación óptima aumentando la cantidad de *C* sin variar la cantidad de fí, normalmente el rendimiento será mayor, si bien no en grado proporcional al aumento de la cantidad de C empleada. En el caso de que quepa incrementar la producción de *p* a *pl* incrementando la cantidad de ««o solo de los factores complementarios, es decir, sustituyendo *c* por ex, siendo x mayor que la unidad, tendríamos siempre que *pl* sería mayor que *p,* y *pie* menor que *pcx.* Pues, si fuera posible compensar cualquier disminución de *b* con un incremento de *c,* de tal forma que *p* quedara sin variación, ello supondría que la capacidad de producción de *B* era ilimitada; en tal supuesto, *B* no sería un bien escaso; es decir, no constituiría un bien económico. Carecería de trascendencia para la actividad humana el que las existencias de *B* fueran mayores o menores. Incluso una cantidad infinitesimal de *B* sería suft-^ cíente para producir cualquier cantidad de *D,* siempre y cuando se contara con una suficiente cantidad de C, En cambio, si no cupiera incrementar las disponibilidades de *C,* por más que aumentara *B,* no cabría ampliar la producción de *D.* Todo el rendimiento del proceso achacaríase a *C; ¡i* no merecería la consideración de bien económico. Un factor capaz de proporcionar tales ilimitados servicios es, por ejemplo, el conocimiento de cualquier relación de causalidad. La fórmula, la receta, que nos enseña a condimentar el café, una vez conocida, rinde servicios ¡limitados. Por mucho que se emplee, nada pierde de su capacidad de producir; estamos ante una inagotable capacidad productiva, la cual, consecuentemente, deja de ser bien económico. Por eso nunca se halla el individuo actuante ante

el dilema de tener que optar entre el valor en uso de una fórmula comúnmente conocida y el de cualquiera otra cosa útil.

La ley del rendimiento proclama que existen combinaciones óptimas de los bienes económicos de orden más elevado (factores de producciónJ. El desviarse de tal óptima combinación, incrementando el consumo de uno de los factores intervinientes, da lugar, o bien a que no aumente el efecto deseado, o bien a que, en caso de aumentar, no lo baga proporcionalmente a aquella mayor inversión. Esta ley, como antes se hacía notar, es consecuencia obligada del hecho de que sólo si sus efectos resultan cuantitativamente limitados puede darse la consideración de económico al bien de que se trate.

Que existen esas óptimas combinaciones es todo lo que esta ley, comúnmente denominada *ley del rendimiento decreciente,* predica. Hay muchos problemas, a los que la misma para nada alude, problemas que sólo *a posleriort* pueden ser resueltos mediante la observación experimental.

Si el efecto causado por cierto facror resulta indivisible, será la óptima aquella única combinación que produce el apetecido resultado. Para teñir de un cierto color una pieza de lana, se precisa específica cantidad de colorante. Una cantidad mayor o menor de tinte frustraría el deseado objetivo. Quien tuviera más colorante del preciso veríase obligado a no utilizar el excedente, Por el contrario, quien dispusiera de cantidad insuficiente, sólo podría teñir parte de la pieza. La condición decreciente del rendimiento, en el ejemplo contemplado, ocasiona que carezca de utilidad la aludida excedente cantidad de colorante, la cual, en ningún caso, podría ser empleada, por cuanto perturbaría la consecución del propósito apetecido.

En otros supuestos, para producir el menor electo aprovechable, precísase una cierta cantidad mínima de factor productivo. Entre ese efecto menor y el óptimo existe un margen dentro del cual el incremento de las cantidades invertidas provoca un aumento de la producción o proporcional o más que proporcional a la indicada elevación del gasto. Una máquina, para funcionar, exige un mínimo de lubricante. Ahora bien, sólo la experiencia técnica podrá indicarnos si, por encima de

dicho mínimo, una mayor cantidad de lubricante aumenta el rendimiento de la máquina de un modo proporcional o supe rior a tal supletoria inversión.

La ley del rendimiento no resuelve los problemas siguicu tes; 1) Si la dosis óptima es o no la única idónea para provocar el efecto apetecido. 2) Si existe o no un definido límite, tras puesto el cual, carece de utilidad todo incremento en la cantl dad del factor variable empleada. 3) SÍ la baja de producción, que el apartarse de la combinación óptica provoca —o ti aumento de la misma que engendra el aproximarse a ella— es o no proporcional al número de unidades del factor variable en cada caso manejado. Las anteriores cuestiones sólo experí mentalmente pueden ser resueltas. Ello no obstante, la ley del rendimiento en sí, es decir, la afirmación de que tales óptimas combinaciones han de existir, resulta válida *a priori.*

La ley maltusiana de la población y los conceptos de superpoblación o subpoblación absoluta, así como el de población más perfecta, todos ellos derivados de aquélla, suponen hacer aplicación de la ley de rendimientos a un caso especial. Dicho ideario pondera los efectos que forzosamente han de aparecer al variar el número de «brazos» disponibles, suponiendo inmodificadas las demás circunstancias concurrentes. Por cuanto intereses políticos aconsejaban desvirtuar la ley de Malthus, las gentes atacaron apasionadamente, si bien con argumentos ineficaces, la ley del rendimiento, la cual, incidentalmente, conocían sólo como la ley del rendimiento decreciente de la in* versión de capital y trabajo en el factor tierra. Hoy en día no vale la pena volver sobre tan bizantinas cuestiones. La ley del rendimiento no se contrae tan sólo al problema atinente a la inversión, en el factor tierra, de los restantes factores complementarios de producción. Los esfuerzos, tanto para refutar como para demostrar su validez, mediante investigaciones históricas y experimentales de la producción agraria, a nada conducen. Quien pretenda impugnar la ley habrá de explicar por qué los hombres pagan precios por la tierra, Si no fuese exacta, el agricultor nunca pretendería ampliar la extensión de su fundo. Tendería, más bien, a incrementar indefinidamente el ren-

dimiento de cualquier parcela, multiplicando la inversión de capital y trabajo en la misma.

También se ha supuesto que mientras en la producción agraria regiría la ley del rendimiento decreciente, prevalecería, por el contrario, en la industria la ley del rendimiento creciente. Mucho tardaron las gentes en advertir que la ley del rendimiento cúmplese invariablemente, cualquiera que sea la clase de producción contemplada. Grave error constituye a este respecto distinguir entre agricultura e industria. La imperfectamente —por no decir erróneamente— denominada ley del rendimiento creciente no es más que el reverso de la ley del rendimiento decreciente; es decir, en definitiva, una torpe formulación de esta última. Al aproximarse el proceso a la óptima combinación, a base de incrementar la inversión de un factor, mientras quedan invariados los demás, la producción aumenta en grado proporcional o, incluso, más que proporcional al número de invertidas unidades de dicho variable factor. Una máquina, manejada por dos obreros, puede producir *p;* manejada por 3 obreros, *)p¡* por 4 obreros, *6p;* por 5 obreros, *7p;* y por 6 obreros, también *7p.* En tal supuesto, el utilizar 4 obreros supone obtener el rendimiento óptimo por obrero, es decir 6/4 *p,* mientras que, en los restantes supuestos, los rendimientos son, respectivamente, 1/2 *p, p, 7/5 p y* 7/6 *p.* Al pasar de 2 a 3 obreros, los rendimientos aumentan más que proporcionalmente al número de operarios utilizados; la producción no aumenta en la proporción 2 : 3 : 4 , sino en la de 1 : 3 : 6. Nos hallamos ante un caso de rendimiento creciente por obrero. Ahora bien, lo anterior no es más que el reverso de la ley del rendimiento decreciente.

Si una explotación o empresa se aparta de aquella óptima combinación de los factores empleados, opera de modo más ineficiente que aquella otra explotación o empresa cuya desviación de la combinación óptima resulte menor. Empléanse, tanto en la agricultura como en la industria, factores de producción que no pueden ser *ad libitum* subdivididos. De ahí que, sobre todo en la industria, se alcance la combinación óptima más fácilmente ampliando que reduciendo las instalaciones. Si

la unidad mínima de uno o varios factores resulta excesivamente grande para poder ser explorada del modo más económico en una empresa pequeña o mediana, la única solución para lograr el aprovechamiento óptimo de los aludidas factores estriba en ampliar las instalaciones. Vemos ahora claramente en qué se funda la superioridad de la producción en gran escala. Más adelante, al analizar el problema de los costos, advertiremos la trascendencia de esta cuestión.

3. EL TRABAJO HUMANO COMO MLDIO

Se entiende por trabajar el aprovechar, a título de medio, las funciones y manifestaciones fisiológicas de la vida humana. No trabaja el individuo cuando deja de aprovechar aquella potencialidad que la energía y los procesos vitales humanos encierran, para conseguir fines externos, ajenos, desde luego, a esos aludidos procesos fisiológicos y al papel que los mismos, con respecto a la propia vida, desempeñan; el sujeto, en tal supuesto, está simplemente viviendo. El hombre trabaja cuando, como medio, se sirve de la humana capacidad v fuerza para suprimir, en cierta medida, el malestar, explotando de modo deliberado su energía vital, en vez de dejar, espontánea y libremente, manifestarse las facultades físicas y nerviosas de que dispone. El trabajo constituye un medio, no un fin, en sí.

Gozamos de limitada cantidad de energía disponible y, ade-„ más, cada unidad de tal capacidad laboral produce efectos igualmente limitados. Si no fuera así, el trabajo humano abundaría sin tasa; jamás resultaría escaso y, consecuentemente, no podría considerarse como medio para la supresión del malestar, ni como tal habría de ser administrado.

Donde el trabajo se administrara sólo por su escasez, es decir, por resultar insuficiente para, mediante el mismo, alcanzar todos los objetivos en cuya consecución cabe, como medio, aprovecharlo, las existencias laborales equivaldrán a la total energía productiva que la correspondiente sociedad poseyera. En ese imaginario mundo, todos trabajarían hasta agotar, por entero, su personal capacidad. Laborarían las gentes cuanto

tiempo no resultara obligado dedicar al descanso y recuperación de las fuerzas consumidas. Se reputaría pérdida pura el desperdiciar en cualquier cometido parte de la personal capacidad. Tal dedicación incrementaría el bienestar personal de todos y cada uno; por eso, si una fracción cualquiera de la personal capacidad de trabajo quedara desaprovechada, el interesado consideraríase perjudicado, no habiendo satisfacción alguna que pudiera compensarle tal pérdida. La pereza resultaría inconcebible. Nadie pensaría: podría yo hacer esto o aquello, pero no vale la pena; no compensa, prefiero el ocio; pues reputarían las gentes recurso productivo su total capacidad de trabajo, capacidad que afanaríanse por aprovechar plenamente. Cualquier posibilidad, por pequeña que fuera, de incrementar el bienestar personal esümaríase estímulo suficiente para seguir trabajando en lo que fuera, siempre que no cupiera aprovechar mejor la correspondiente capacidad laboral en otro cometido.

Las cosas, sin embargo, en este nuestro mundo, son bien distintas. El invertir trabajo resulta penoso. Estímase más agradable el descanso que la tarea. Invariadas las restantes circunstancias, prefiérese el ocio al esfuerzo laboral. Los hombres trabajan solamente cuando valoran en más el rendimiento que la correspondiente actividad va a procurarles que el bienestar de la holganza. El trabajar molesta.

La psicología y la fisiología intentarán explicarnos por qué ello es así. Pero el que en definitiva lo consigan o no resulta indiferente para la praxeología. Nuestra ciencia parte de que a los hombres lo que más les agrada es el divertimiento y el descanso; por eso contemplan su propia capacidad laboral de modo muy distinto a como ponderan la potencialidad de los factores materiales de producción. Cuando se trata de consumir el propio trabajo, el interesado analiza, por un lado, si no habrá algún otro objetivo, aparte del contemplado, más atractivo en el cual invertir la correspondiente capacidad laboral; pero, por otro, además pondera sí no le sería mejor abstenerse del correspondiente esfuerzo. Cabe expresar el mismo pensamiento considerando el ocio como una meta a la que tiende la actividad deliberada o como un bien económico del orden pri-

mero. Esta vía, tal ve2 un poco rebuscada, nos abre, sin embargo, los ojos al hecho de que la holganza, a la luz de la teoría de la utilidad marginal, debe considerarse como otro bien económico cualquiera, lo que permite concluir que la primera unidad de ocio satisface un deseo más urgentemente sentido que el atendido por la segunda unidad; a su vez, esta segunda provee a una necesidad más acuciante que la correspondiente a la tercera, **y** así sucesivamente. El lógico **corolario** que de lo anterior resulta es que la incomodidad personal provocada por el trabajo aumenta a medida que se va trabajando más, agravándose con la supletoria inversión laboral.

La praxeología, sin embargo, no tiene por qué entrar en la discusión de si la molestia laboral aumenta proporcionalmente o en grado mayor al incremento de la inversión laboral. (El asunto puede tener interés para la fisiología o la psicología y es incluso posible que tales disciplinas logren un día desentrañarlo; todo ello, sin embargo, no nos concierne.) La realidad es que el interesado suspende su actividad en cuanto estima que la utilidad de proseguir la labor no compensa suficientemente e! bienestar escamoteado por el supletorio trabajo. Dejando aparte la disminución en el rendimiento que la creciente fatiga provoca, quien labora, al formular el anterior juicio, compara cada porción de tiempo trabajado con la cantidad de bien que las sucesivas aportaciones laborales van a reportarle, Pero la utilidad de lo conseguido decrece a medida que más se va trabajando y mayor es la cantidad de producto obtenido. Mediante las primeras unidades de trabajo se ha proveído a la satisfacción de necesidades superiormente valoradas que aquellas otras atendidas merced al trabajo ulterior. De ahí que esas necesidades cada vez menormente valoradas pronto puedan estimarse compensación insuficiente para prolongar la labor, aun admitiendo no descendiera, al paso del tiempo, la productividad, en razón a la fatiga.

No interesa, como decíamos, al análisis praxeológico investigar si la incomodidad del trabajo es proporcional a la inversión laboral o si aumenta en escala mayor, a medida que más tiempo se dedica a la actividad. Lo indudable es que la tendencia a in-

vertir las porciones aún no empleadas del potencial laboral —inmodificadas las demás condiciones— disminuye a medida que se va incrementando la aportación de trabajo. El que dicha disminución de la voluntad laboral progrese con una aceleración mayor o menor depende de las circunstancias económicas concurrentes; en ningún caso atañe a los principios categóricos.

Esa molestia típica del esfuerzo laboral explica por qué, a lo largo de la historia humana, al incrementarse la productividad del trabajo, gracias al progreso técnico y a los mayores recursos de capital disponibles, apareciera generalizada tendencia a acortar horarios. Entre los placeres que, en mayor abundancia que sus antepasados, puede el hombre moderno disfrutar, hállase el de dedicar más tiempo al descanso y al ocio. En este sentido cabe dar cumplida respuesta a la interrogante, tantas veces formulada por filósofos y filántropos, de si el progreso económico habría o no hecho más felices a los hombres. De ser la productividad del trabajo menor de lo que es, en el actual mundo capitalista, la gente, o habría de trabajar más, o habría de renunciar a numerosas comodidades de las que hoy disfruta. Conviene, no obstante, destacar que los economistas, al dejar constancia de lo anterior, en modo alguno están suponiendo que el único medio de alcanzar la felicidad consista en gozar de la máxima confortación material, vivir lujosamente o disponer de más tiempo libre. Atestiguan simplemente una realidad, cual es que el incremento de la productividad del trabajo permite ahora a las gentes proveerse en forma más cumplida de cosas que indudablemente les complacen.

La fundamental idea praxeológica, según la cual los hombres prefieren lo que Ies satisface más a lo que Ies satisface menos, apreciando las cosas sobre la base de su utilidad, no precisa por eso de ser completada, ni enmendada, con alusión alguna a la incomodidad del trabajo, pues hállase implícito en lo anterior que el hombre preferirá el trabajo al ocio sólo cuando desee más ávidamente el producto que ha de reportarle la correspondiente labor que el disfrutar de ese descanso al que renuncia.

La singular posición que el factor trabajo ocupa en nuestro

mundo deriva de su carácter no específico. Los factores primarios de producción que la naturaleza brinda —es decir, todas aquellas cosas y fuerzas naturales que el hombre puede emplear para mejorar su situación— poseen especificas virtudes y potencialidades. Para alcanzar ciertos objetivos hay factores que son los más idóneos; para conseguir otros, esos mismos elementos resultan ya menos oportunos; existiendo, por último, fines para cuya consecución resultan totalmente inadecuados. Pero el trabajo es factor apropiado, a la par que indispensable, para la plasmación de cualesquiera procesos o sistemas de producción imaginables.

No cabe, sin embargo, generalizar al hablar de trabajo humano. Constituiría grave error dejar de advertir que los hombres, y consecuentemente su respectiva capacidad laboral, resultan dispares. El trabajo que un cierto individuo es capaz de realizar convendrá más a determinados objetivos, mientras para otros será menos apropiado, resultando, en fin, inadecuado para la ejecución de terceros cometidos. Una de las deficiencias de los economistas clásicos fue el no prestar debida atención a la expuesta realidad; despreocupáronse de ella al estructurar sus teorías en torno al valor, los precios y los tipos de salarios. Pues lo que los hombres suministran no es trabajo en general, sino clases determinadas de trabajo. No se pagan salarios por el puro trabajo invertido, sino por la correspondiente obra realizada, mediante labores ampliamente diferenciadas entre sí, tanto cuantitativa como cualitativamente consideradas. Cada particular producción exige utilizar aquellos agentes laborales que, precisamente, sean capaces de ejecutar el típico trabajo requerido. Es absurdo pretender despreciar estas realidades sobre la base de que la mayor parte de la demanda y oferta de trabajo se contrae a peonaje no especializado, labor que cualquier hombre sano puede realizar, constituyendo excepción la labor específica, la realizada por personas con facultades peculiares o adquiridas gracias a particular preparación. No interesa averiguar si en un pasado remoto tales eran las circunstancias de hecho concurrentes, ni aclarar tampoco si para las tribus primitivas la desigual capacidad de trabajo innata o adquirida

fuera la principal consideración que les impeliera a administrarlo. No es permisible, cuando se trata de abordar las circunstancias de los pueblos civilizados, despreciar las diferencias cualitativas de dispares trabajos. Diferente resulta la obra que Jas distintas personas pueden realizar por cuanto los hombres no son iguales entre sí y, sobre todo, la destreza y experiencia adquirida en el decurso de la vida viene a diferenciar aún más la respectiva capacidad de los distintos sujetos.

Cuando antes afirmábamos el carácter no específico del trabajo en modo alguno queríamos suponer que la capacidad laboral humana fuera toda de la misma calidad. Queríamos, simplemente, destacar que las diferencias existentes entre las distintas clases de trabajo requerido por la producción de los diversos bienes son mayores que las disparidades existentes entre las cualidades innatas de los hombres. (Al subrayar este punto, prescindimos de la labor creadora del genio; el trabajo del genio cae fuera de la órbita de la acción humana ordinaria; viene a ser como un gracioso regalo del destino que la humanidad, de vez en cuando, recibec igualmente prescindimos de las barreras institucionales que impiden a algunas gentes ingresar en ciertas ocupaciones y tener acceso a las enseñanzas que ellas requieren.) La innata desigualdad no quiebra la uniformidad y homogeneidad zoológica de la especie humana hasta el punto de dividir en compartimentos estancos la oferta de trabajo. Por eso, la oferta potencial de trabajo para la ejecución de cualquier obra determinada siempre excede a la efectiva demanda del tipo de trabajo de que se trate. Las disponibilidades de cualquier clase de trabajo especializado podrán siempre ser incrementadas mediante detraer gentes de otro sector, preparándolas convenientemente. La posibilidad de atender necesidades jamás hállase permanentemente coartada, en esfera productiva alguna, por la escasez de trabajo especializado. Dicha escasez sólo a corto plazo puede registrarse. A la larga, siempre es posible suprimirla mediante el adiestramiento de personas que gocen de las requeridas innatas condiciones.

El trabajo es el más escaso de todos los factores primarios

* Vid. p¿g. 221.

de producción; de un lado, porque carece, en el expuesto sentido, de carácter específico y, de otro, por cuanto toda clase de producción requiere la inversión del mismo. De ahí que la escasez de los demás medios primarios de producción —es decir, los factores de producción de carácter no humano, que proporciona la naturaleza— surja en razón a que no pueden plenamente utilizarse, en tanto en cuanto exijan consumir trabajo, aunque tal concurso laboral sea mínimo [7]. Las disponibilidades de trabajo determinan, por eso, la proporción en que cabe aprovechar, para la satisfacción de las humanas necesidades, el factor naturaleza, cualquiera que sea su forma o presentación.

Si la oferta de trabajo aumenta, la producción aumenta también. El esfuerzo laboral siempre es valioso; nunca sobra, pues en ningún caso deja de ser útil para adicional mejoramiento de las condiciones de vida. El hombre aislado y autárquico siempre puede prosperar trabajando más. En la bolsa del trabajo de una sociedad de mercado invariablemente hay compradores para toda capacidad laboral que se ofrezca. La supcrflua abundancia de trabajo sólo puede registrarse, de modo transitorio, en algún sector, induciéndose a ese trabajo sobrante a acudir a otras partes, con lo que se amplía la producción en lugares anteriormente menos atendidos. Frente a lo expuesto, un incremento de la cantidad de tierra disponible —inmodificadas las restantes circunstancias— sólo permitiría ampliar la producción agrícola si tales tierras adicionales fueran de mayor feracidad que las ya disponibles \ Lo mismo acontece con respecto al equipo material destinado a futuras producciones. Porque la utilidad o capacidad de servicio de los bienes de capital depende, igualmente, de que puedan contratarse los correspondientes operarios. Antieconómico sería explotar existentes dispositivos de producción si el trabajo a invertir en su

' Algunos recursos naturales, ciertamente, son tan escasos que por entero se explotan.

' Supuesta libre la movilidad del trabajo, resultaría anticconómico poner en explotación terrenos anteriormente incultos salvo que la feracidad de los mismos fuera tal que compensara los supletorios costos incurridos.

aprovechamiento pudiera ser empleado mejor por otros cauces que permitieran atender necesidades más urgentes.

Los factores complementarios de producción sólo pueden emplearse en la cuantía que las disponibles existencias del más escaso de ellos autorizan, Supongamos que la producción de una unidad de *p* requiere el gasto o consumo de 7 unidades de *a* y de 3 unidades de *b,* no pudiendo emplearse ni *a* ni *b* en producción alguna distinta de *p.* Si disponemos de 49 *a* y de 2.000 *b,* sólo 7 *p* cabrá producir. Las existencias de *a* predeterminan la cantidad de *b* que puede ser aprovechada. En el supuesto ejemplo, únicamente a merecería la consideración de bien económico; sólo por a hallaríanse las gentes dispuestas a pagar precios; el precio íntegro de *p* será función de lo que cuesten 7 unidades de *a.* Por su parte, *b* no sería un bien económico; no cotizaría precio alguno, ya que una parte de las disponibilidades no se aprovecharía.

Cabe imaginar un mundo en el que todos los factores materiales de producción halláranse tan plenamente explotados que no fuera materialmente posible dar trabajo a todo el mundo, o al menos, en la total cuantía en que algunos individuos hallaríanse dispuestos a trabajar. En dicho mundo, el factor trabajo abundaría; ningún incremento en la capacidad laboral disponible permitiría ampliar la producción. Si en tal ejemplo suponemos que lodos tienen la misma capacidad y aplicación para el trabajo y pasamos por alto el malestar típico del mismo, el trabajo dejaría de ser un bien económico, Sí dicha república fuera una comunidad socialista, todo incremento en las cifras de población conceptuaríase simple incremento del número de ociosos consumidores. Tratándose de una economía de mercado, los salarios resultarían insuficientes para vivir. Quienes buscasen ocupación hallaríanse dispuestos a trabajar por cualquier salario, por reducido que fuera, aunque resultara insuficiente para atender las necesidades vitales, Trabajaría la gente aun cuando el producto de la labor sólo sirviese para demorar la insoslayable muerte por inanición.

Impertinente sería entretener la atención en tales paradojas y el discutir aquí los problemas que tal imaginario estado

plantearía. El mundo en que vivimos es totalmente distinto. El trabajo resulta más escaso que los factores materiales de producción disponibles. No estamos ahora contemplando el problema de la población óptima. De momento, sólo interesa destacar que hay factores materiales de producción, los cuales no pueden ser explotados, por cuanto el trabajo requerido precísase para atender necesidades más urgentes. En nuestro mundo no hay abundancia, sino insuficiencia, de potencia laboral, existiendo por este motivo tierras, yacimientos e incluso fábricas e instalaciones sin explotar, es decir, factores materiales de producción inaprovechados.

Esta situación mutarfase merced a un incremento tal de la población, que permitiera frieran plenamente explotados cuantos factores materiales pudiera requerir aquella producción alimenticia imprescindible —en el sentido estricto de la palabra-— para la conservación de la vida. Ahora bien, no siendo ése el caso, eí presente estado de cosas no puede variarse mediante progresos técnicos en los métodos de producción. La sustitución de unos sistemas por otros más eficientes no hace que el trabajo sea más abundante mientras queden factores materiales inaprovechados, cuya utilización incrementaría el bienestar humano. Antes al contrario, dichos progresos vienen a ampliar la producción y, por ende, la cantidad de bienes de consumo disponible. Las técnicas «economizadoras de trabajo» militan contra la indigencia. Pero nunca pueden ocasionar paro «tecnológico».

Todo producto es el resultado de invertir, conjuntamente, trabajo y factores materiales de producción. El hombre administra ambos, tanto aquél como éstos.

TRABAJO INMEDIATAMENTE REMUNERADO Y TRABAJO MEDIATAMENTE REMUNERADO

Normalmente, el trabajo recompensa a quien trabaja de modo mediato, es decir, permítele librarse de aquel malestar cuya supresión constituía la meta de su actuación. Quien labora prescinde

del descanso y sométese a la incomodidad del trabajo para disfrutar de la obra realizada o de lo que otros estarían dispuestos a darle por ella. La inversión de trabajo constituye, para quien trabaja, un medio que le permite alcanzar ciertos fines; es un premio que recibe por su aportación laboral.

Ahora bien, hay casos en los que el trabajo recompensa al actor inmediatamente. El interesado obtiene de la propia labor una satisfacción íntima. El rendimiento, pues, resulta doble. De un laclo, disfruta del producto y, de otro, del placer que la propia operación le proporciona.

Tal circunstancia ha inducido a las gentes a incurrir en muchos absurdos errores, sobre los cuales se ha pretendido basar fantásticos planes cíe reforma social. Uno de los dogmas fundamentales del socialismo consiste en suponer que el trabajo resulta penoso y desagradable sólo en el sistema capitalista de producción, mientras que bajo el socialismo constituirá pura delicia. Cabe desentenderse de las divagaciones de aquel pobre loco que se llamó Charles Fourier. Ahora bien, conviene advertir que el socialismo «científico» de Marx, en este punto, no difiere en nada de las ideas de los autores utópicos. Frederick Engels y Karl Kautsky, textualmente, llegan a decir que la gran obra del régimen proletario consistirá en transformar en placer la peñosidad del trabajo[9].

Con frecuencia preténdese ignorar aquella realidad según la cual las actividades que proporcionan complacencia inmediata y constituyen, por tanto, fuentes directas de placer y deleite no coinciden con el trabajo y la actuación laboriosa. Muy superficial tiene que ser el examen para no advertir de inmediato la diferencia entre unas y otras actividades. Salir un domingo a remar por diversión en el lago se asemeja al bogar de remeros y galeotes sólo cuando la operación se contempla desde el punto de vista de la hidromecánica. Ambas actividades, ponderadas como medios para alcanzar fines determinados, son tan dispares como el aria tarareada por un paseante lo es de esa misma composición recitada por un cantante de ópera. El despreocupado bogador y el deam-

[9] KARL KAUTSKY, *Dte soztale Revolution,* II, págs. 16 y sigs., 3." ed. Berlín. 1911. Con respecto a Engels, vid. infra cap. XXI. 2.

bulante cantor derivan de sus actividades no una recompensa mediata, sino inmediata. Hn su consecuencia, lo que practican no es trabajo, di no tratarse de aplicar sus funciones fisiológicas al logro de fines ajenos al mero ejercicio de esas mismas funciones. Su actuación es, simplemente, un placer. Constituye fin en sí misma; se practica por sus propios atractivos, sin derivar de ella ningún servicio ulterior. No tratándose, pues, de una actividad laboral, no cabe denominarla trabajo inmediatamente remunerado [15].

A veces, personas poco observadoras suponen que el trabajo ajeno constituye fuente de inmediata satisfacción para los interesados, porque a ellas les gustaría, a título de juego, realizar el trabajo citado. Del mismo modo que los niños juegan a maestros, *a* soldados y a trenes, hay adultos a quienes les gustaría jugar a esto o a lo otro. Creen que el maquinista disfruta manejando la locomotora como ellos gozarían si se les permitiera conducir el convoy. Cuando, apresuradamente, se dirige a la oficina, el administrativo envidia al guardia que, en su opinión, cobra por pasear ociosamente las calles. Sin embargo, tal vez éste envidie a aquel que, cómodamente sentado en un caldeado edificio, gana dinero emborronando papeles, labor que no puede considerarse trabajo serio. No vale la pena perder el tiempo analizando las opiniones de quienes, interpretando erróneamente la labor ajena, la consideran mero pasatiempo.

Ahora bien, hay casos de auténtico trabajo inmediatamente remunerado. Ciertas clases de trabajo, en pequeñas dosis y bajo condiciones especiales, proporcionan satisfacción inmediata, Sin embargo, las aludidas dosis han de ser tan reducidas que carecen de trascendencia en un mundo integrado por la producción orientada a la satisfacción de necesidades. En la tierra, el trabajo se caracteriza por su penosidad. La gente intercambia el trabajo, generador de malestar, por el producto del mismo; el trabajo constituye una fuente de recompensa mediata.

En aquella medida en que cierta clase de trabajo, en vez de malestar, produce placer y, en vez de incomodidad, gratificación

[15] El remo practicarlo deliberadamente como deporte y el canto cultivado seriamente por un aficionado constituyen trabajo introversivo. Ver cap. XXI, 1.

inmediata, su ejecución no devenga salario alguno. Antes al contrario, quien lo realiza, el «trabajador», habrá de comprar el placer y pagarlo. La caza fue y es aún para muchas personas un trabajo normal, generador de incomodidades. Ahora bien, hay personas para quienes constituye puro placer. En Europa, los aficionados al arte venatorio pagan importantes sumas al propietario del coto por concederles el derecho a perseguir un cierto número de venados de un tipo determinado. El precio de tal derecho es independiente del que hayan de abonar por las piezas cobradas. Cuando ambos precios vnn ligados, el montante excede notablemente io que cuesta la caza en el mercado. Resulta, de esta suerte, que un venado, entre peñascos y precipicios, tiene mayor valor diñerario que después de haber sido muerto y transportado al valle, donde es posible aprovechar su carne, su piel y sus defensas, pese a que, para cobrar la pieza, se gasta equipo y munición, tras penosas escaladas. Cabría, por tanto, decir que uno de los servicios que un venado vivo puede prestar es el de proporcionar al cazador el gusto de matarlo.

EL GENIO CREADOR

Muy por encima de los millones de personas que nacen y mueren, se elevan los genios, aquellos hombres cuyas actuaciones e ideas abren caminos nuevos :i la humanidad. Crear constituye, para el genio descubridor, la esencia de la vida Para él, vivir significa crear.

Las actividades de estos hombres prodigiosos no pueden ser cabalmente encuadradas en el concepto praxeológico de trabajo. No constituyen trabajo, por cuanto, para el genio, no son medios, sino fines en sí mismas; pues él sólo vive creando e inventando. Para él no hay descanso; sólo sabe de intermitencias en la labor en momentos de frustración y esterilidad. Lo que le impulsa no

" Los caudillos *(¡ührers)* no son descubridores; conducen al pueblo por las sendas que otros trazaron. El genio abre caminos a iravís de terrenos antes inaccesibles, sin preocuparse de si alguien le sigue o no. Los caudillos, en cambio, conducen a sus pueblos hada objetivos ya conocidos que los subditos desean alcanzar,

es el deseo de obtener un resultado, sino la operación misma de provocarlo. La obra no le recompensa, mediata ni inmediatamente. No le gratifica mediatamente, por cuanto sus semejantes, en el mejor de los casos, no se interesan por ella y, lo que es peor, frecuentemente la reciben con mofa, vilipendio y persecLición. Muchos genios podrían haber empleado sus personales dotes en procurarse una vida agradable y placentera; pero ni siquiera planteáronse tal alLernativa, optando sin vacilación por un camino lleno de espinas. El genio quiere realizar lo que considera su misión, aun cuando comprenda que ral conducta puede bien llevarle al desastre.

Tampoco deriva el genio satisfacción inmediata de sus activi dades creadoras. Crear es para él agonía y tormento, una ince sante y agotadora lucha contra obstáculos internos y externos, que le consume y destroza. El poeta austríaco Grillparzer supo reflejar tal situación en un emocionante poema: «Adiós a Gastein» Cabe suponer que, al escribirlo, más que en sus propias penas y tribulaciones, pensaba en los mayores sufrimientos de un hombre mucho más grande que él, Beethoven, cuyo destino se asemejaba al suyo propio y a quien, gracias a un afecto entrañable y a una cordial admiración, comprendió mejor que ninguno de sus contemporáneos. Nietzschc comparábase a la llama que, insaciable, a sí misma consume y destruyeNo existe similitud alguna entre tales tormentos y las ideas generalmente relacionadas con los conceptos de trabajo y labor, producción y éxito, ganarse el pan y gozar de la vida.

Las obras del genio creador, sus pensamientos y teorías, sus poemas, pinturas y composiciones, praxeológicamente, no pueden considerarse frutos del trabajo. No son la resultante de haber invertido una capacidad laboral, la cual pudiera haberse dedicado a original otros bienes en vez de a «producir» la correspondiente obra maestra de filosofía, arte o literatura. Los pensadores, poetas

[u] Parece que hoy no existe ninguna traducción inglesa de este poema. En el libro de Dougias Yates *(Franz Grillparzer, a Critical Biograpky,* f, pjíg. *57.* Oxford, 1946) se hace un resumen de su contenido en inglés.

"Una traducción del poema de Nietzschc puede hallarse en M. A, MÜCGÉ, *Friedricb Nienscbe,* pág. 275. Nueva York, 1911.

y artistas a menudo carecen de condiciones para realizar otras labores. Sin embargo, el tiempo y la fatiga que dedican a sus actividades creadoras no lo detraen de trabajos merced a los cuales cabría atender otros objetivos. A veces, las circunstancias pueden condenar a la esterilidad a un hombre capaz de llevar adelante cosas inauditas; tal vez le sitúen en la disyuntiva de morir de hambre o de dedicar la totalidad de sus fuerzas a luchar exclusivamente por la vida. Ahora bien, cuando el genio logra alcanzar sus metas, sólo él ha pagado lus «custos» necesarios, A Goethe, tal vez, le estorbaran, en ciertos aspectos, sus ocupaciones en la corte de Weimar. Sin embargo, seguramente no habría cumplido mejor con sus deberes oficiales de ministro de Estado, director de teatro y administrador de minas si no hubiera escritu sus dramas, poemas y novelas.

Hay más: no es posible sustituir por el trabajo de terceras personas la labor de los creadores. Si Dante y Iícethoven no hubieran existido, imposible hubiera sido producir la *Divina Comedia* **o la** *Novena Sinfonía,* **encargando la tarea a otros hombres. Ni la sociedad ni los individuos particulares pueden sustattcialmente impulsar al genio, ni fomentar su labor. Ni la «demanda» más intensa ni la más perentoria de las órdenes gubernativas resultan en tal sentido eficaces. El genio jamás trabaja por encargo. Los** hombres **no pueden producir a voluntad unas condiciones naturales y sociales que provoquen la aparición del genio creador y su obra. Es imposible criar genios a base de eugenesia, ni formarlos en escuelas, ni reglamentar sus actividades. Resulta muy fácil, en cambio, organizar la sociedad de tal manera que no haya sitio para los innovadores n¡ para sus tareas descubridoras.**

La obra creadora del genio es, para la praxeología, un hecho dado. La creación genial aparece como generoso regalo del destino, No es en modo alguno un resultado de la producción, en el sentido que la economía da a este último vocablo.

4, LA PRODUCCIÓN

La acción, si tiene buen éxito, alcanza la meta perseguida. Da lugar al producto deseado.

La producción, sin embargo, en modo alguno es un acto de creación; no engendra nada que ya antes no existiera. Implica sólo la transformación de ciertos elementos mediante tratamientos y combinaciones. Quien produce no crea. El individuo crea tan sólo cuando piensa o imagina. El hombre, en el mundo de los fenómenos externos, únicamente transforma. Su actuación consiste en combinar los medios disponibles con miras a que, de conformidad con las leyes de la naturaleza, produzcase el resultado apetecido,

Antes solía distinguirse entre la producción de bienes tangibles y la prestación de servicios personales. Se consideraba que el carpintero, cuando hacía mesas y sillas, producía algo; sin embargo, no se decía lo mismo del médico cuyo consejo ayudaba al carpintero enfermo a recobrar su capacidad para producir mesas y sillas. Se diferenciaba entre el vínculo médico-carpintero y el vínculo carpintero-sastre. Asegurábase que el médico no producía nada por sí mismo; ganábase la vida con lo que otros fabricaban, siendo, en definitiva, mantenido por los carpinteros y los sastres. En fecha todavía más lejana, los fisiócratas franceses proclamaron la esterilidad de todo trabajo que no implicara extraer algo del suelo. Merecía únicamente el calificativo de productivo, en su opinión, el trabajo agrícola, la pesca, la caza y la explotación de minas y canteras. La industria, suponían, agrega al valor del material empleado tari sólo el valor de las cosas consumidas por los operarios.

Los economistas modernos sonríen ante los pronunciamientos de aquellos antecesores suyos que recurrían a tan inadmisibles distingos. Mejor, sin embargo, procederían nuestros contemporáneos si pararan mientes en los errores que ellos mismos cometen. Son muchos los autores modernos que abordan diversos problemas económicos —por ejemplo, la publicidad o el *marketing*— recayendo en crasos errores que, parece, tiempo ha debieron haber quedado definitivamente aclarados.

Otra idea también muy extendida pretende diferenciar entre el empleo del trabajo y el de los factores materiales de producción. La naturaleza, dicen, dispensa sus dones gratuitamente; en cambio, la inversión de trabajo implica que quien

lo practica padezca la incomodidad del mismo. AI esforzarse y superar la incomodidad del trabajo, el hombre aporta algo que no existía antes en el universo. En este sentido, el trabajo crea. Pero tal aserto también es erróneo. La capacidad laboral del hombre es una cosa dada en el universo, al igual que son dadas las potencialidades diversas, típicas y características, de la tierra y de las sustancias animales. El hecho de que una parte de la capacidad de trabajo pueda quedar inaprovechada tampoco viene a diferenciarlo de los factores no humanos de producción, pues éstos también pueden permanecer inexplotados. El individuo se ve impelido a superar la incomodidad del trabajo por cuanto, personalmente, prefiere el producto del mismo a la satisfacción que derivaría del descanso.

Sólo es creadora la mente humana cuando dirige la acción y la producción. La mente es una realidad también comprendida en el universo y la naturaleza; constituye una parte del mundo existente y dado. Llamar creadora a la mente no implica el entregarse a especulaciones metafísicas. La calificamos de creadora porque no sabemos cómo explicar los cambios provocados por la acción más allá de aquel punto en que tropezamos con la intervención de la razón, dirigiendo las actividades humanas. La producción no es un hecho físico, natural y externo; antes al contrarío, constituye fenómeno intelectual y espiritual. La condición esencial para que aparezca no estriba en el trabajo humano, en las fuerzas naturales o en las cosas externas, sino en la decisión de la mente de emplear dichos factores como medios para alcanzar específicos objetivos. No engendra el producto el trabajo de por sí, sino el que la correspondiente labor hállese dirigida por la razón, Sólo la mente humana goza de poder para suprimir los malestares sentidos por el hombre.

La metafísica materialista del marxismo yerra al interpretar esta realidad. Las célebres «fuerzas productivas» no son de índole material. La producción es un fenómeno ideológico, intelectual y espiritual. Es aquel método que el hombre, guiado por la razón, emplea para suprimir la incomodidad en el mayor grado posible. Lo que distingue nuestro mundo del de nuestros antecesores de hace mil o veinte mil años no es ninguna dife-

rencia de índole material, sino algo espiritual. Los cambios objetivos registrados son fruto de operaciones anímicas.

La producción consiste en manipular las cosas que el hombre encuentra dadas, siguiendo los planes que la razón traza. Tales planes —recetas, fórmulas, ideologías— constituyen lo fundamental; vienen a transmutar los factores originales —-humanos y no humanos— en medios. El hombre produce gracias a su inteligencia; determina los fines y emplea los medios idóneos para alcanzarlos. Por eso resulta totalmente errónea aquella suposición popular según la cual la economía tiene por objeto el ocuparse de los presupuestos materiales de la vida. La acción humana constituye manifestación de la mente. En este sentido, la praxeología puede ser denominada ciencia moral ***(Geisteswissenscbaft).***

Naturalmente, no sabemos qué *es* la mente, por lo mismo que ignoramos lo que, en verdad, el movimiento, la vida o la electricidad *sean.* Mente es simplemente la palabra utilizada para designar aquel ignoto factor que ha permitido a los hombres llevar a cabo todas sus realizaciones: las teorías y los poemas, las catedrales y las sinfonías, los automóviles y los aviones.

SEGUNDA PARTE

La acción en el marco social

CAPITULO VIII

La sociedad humana

1. LA COOPERACIÓN HUMANA

La sociedad supone acción concertada, cooperación.

Fue, desde luego, consciente y deliberadamente formada. Ello, sin embargo, no quiere decir que las gentes se pusieran un día de acuerdo para fundarla, celebrando mítico contrato al efecto. Porque los hombres, mediante las actuaciones que originan la institución social y a diario la renuevan, efectivamente cooperan y colaboran entre sí, pero sólo en el deseo de alcanzar específicos fines personales. Ese complejo de recíprocas relaciones, plasmado por dichas concertadas actuaciones, es lo que se denomina sociedad. Reemplaza una —al menos, imaginable— individual vida aislada por una vida de colaboración. La sociedad es división de trabajo y combinación de esfuerzo. Por ser el hombre animal que actúa, conviértese en animal social.

El ser humano nace siempre en un ambiente que halla ya socialmente organizado. Sólo en tal sentido cabe predicar que —lógica o históricamente— la sociedad es anterior al individuo. Con cualquier otro significado, el aserto resulta vano y carente de sentido. El individuo, desde luego, vive y actúa en el marco social, pero la *sociedad* no es más que ese combinarse de actuaciones múltiples para producir un esfuerzo cooperativo. La sociedad, *per se,* en parte alguna existe; plásmanla las acciones individuales, constituyendo grave espejismo el imaginarla fuera del ámbito en que los individuos operan. El hablar de una autónoma e independiente existencia de la sociedad, de

su vida propia, de su alma, de sus acciones, es una metáfora que fácilmente conduce a perniciosos errores.

Vano resulta el preocuparse de si el *fin último* lo es la sociedad o lo es el individuo, así como de si los intereses de aquélla deban prevalecer sobre los de éste o a la inversa. La acción supone siempre actuación de seres individuales. Lo social o el aspecto social es sólo una orientación determinada que las acciones individuales adoptan. La categoría de fin cobra sentido únicamente aplicada a la acción. La teología y la metafísica de la historia cavilan en torno a cuáles puedan ser los fines de la sociedad y los planes divinos que, mediante ella, hubieran de estructurarse, pretendiendo incluso averiguar los fines a que apuntan las restantes partes del universo creado. La ciencia, que no puede sino apoyarse en el raciocinio, instrumento éste evidentemente inadecuado para abordar los anteriores asuntos, tiene en cambio vedado el especular acerca de dichas materias.

En el marco de la cooperación social brotan, a veces, éntre-los distintos miembros actuantes, sentimientos de simpatía y amistad y una como sensación de común pertenencia. Tal disposición espiritual viene a ser manantial de placenteras y hasta sublimes experiencias humanas, constituyendo dichos sentimientos precioso aderezo de la vida, que elevan la especie animal hombre a la auténtica condición humana. No fueron, sin embargo, contrariamente a lo que algunos suponen, tales anímicas sensaciones las que produjeron las relaciones sociales. Antes al contrario, son fruto de la propia cooperación social y sólo a! amparo de ésta medran; ni resultan anteriores a las relaciones sociales, ni, menos aún. constituyen semilla de las mismas.

Las dos realidades fundamentales que engendran la cooperación, la sociedad y la civilización, transformando al animal hombre en ser humano, son, de un lado, el que la labor realizada bajo el signo de la división del trabajo resulta más fecunda que la practicada bajo un régimen de aislamiento y, de otro, el que la inteligencia humana es capaz de advertir tal realidad. A no ser por esas dos circunstancias, los hombres habrían con-

tinuado siendo siempre enemigos mortales entre sí, los unos frente a los otros, rivales irreconciliables en sus esfuerzos por apropiarse porciones siempre insuficientes del escaso sustento que la naturaleza espontáneamente proporciona, Cada uno vería en su semejante un enemigo; el indomefiable deseo de satisfacer las propias apetencias habría provocado implacables conflictos. Sentimiento alguno de amistad y simpatía hubiera podido florecer bajo tales condiciones.

Algunos sociólogos han supuesto que el hecho subjetivo, original y elementa!, que **engendra** la sociedad es una «conciencia de especie» . Otros mantienen que no habría sistemas sociales a no ser por cierto «sentimiento de comunidad o de mutua pertenencia» [2]. Cabe asentir a tales suposiciones, siempre y cuantío dichos vagos y ambiguos términos sean rectamente interpretados. Esos conceptos de conciencia de especie, de sentido de comunidad o de mutua pertenencia pueden ser utilizados en tanto impliquen reconocer el hecho de que, en sociedad, todos los demás seres humanos son colaboradores potenciales **en** la lucha del sujeto por su propia supervivencia; simplemente porque el conjunto advierte los beneficios mutuos que la cooperación depara, a diferencia de los demás animales, incapaces de comprender tal realidad. Son sólo las dos circunstancias antes mencionadas las que, en definitiva, engendran aquella *conciencia* o aquel *sentimiento.* En un mundo hipotético, en el cual la división del trabajo no incrementara la productividad, los lazos sociales serían impensables. Desaparecería todo sentimiento de benevolencia o amistad.

El principio de la división del trabajo es uno de los grandes motores que impulsan el desarrollo del mundo, imponiendo fecunda evolución. Hicieron bien los biólogos en tomar de la filosofía social el concepto de la división del trabajo, utilizándolo en sus investigaciones. Hay división de trabajo entre los distintos órganos de un ser vivo; existen en el reino animal colonias integradas por seres que colaboran entre sí; en sentido metafórico, tales entidades, formadas por hormigas o abe-

[1] F. H. GIDÜIMGS, *The Principies of Sociotogy,* pág. 7. Nueva York, 1926.

[1] R M. MACIVER, *Society,* págs. 6-7. Nueva York, 1937.

jas, suelen denominarse «sociedades animales». Ahora bien, nunca cabe olvidar que lo que caracteriza a la sociedad humana es la cooperación *deliberada;* la sociedad es fruto de la acción, o sea, del propósito consciente de alcanzar un fin. Semejante circunstancia, según nuestras noticias, no concurre en los procesos que provocan el desarrollo de las plantas y de los animales o informan el funcionamiento de los enjambres de hormigas, abejas o avispas. La sociedad, en definitiva, es un fenómeno intelectual y espiritual: el resultado de acogerse deliberadamente a una ley universal determinante de la evolución cósmica, a saber, aquella que predica la mayor productividad de la labor bajo el signo de la división del trabajo. Como sucede en cualquier otro supuesto de acción, este percatarse de la operación de una ley natural viene a ponerse al servicio de los esfuerzos del hombre deseoso de mejorar sus propias condiciones de vida.

2. CRÍTICA DEL CONCEPTO COMPRE HENSIVISTA Y METAFÍSICO DE LA SOCIEDAD

Según las tesis del universalismo, del realismo conceptual, del comprehensivismo *(holism),* del colectivismo y de algunos representantes de la esencia de la *Gestaltpsychologie,* la sociedad es una entidad que lleva autónoma existencia, independiente y separada de las vidas de los diversos individuos que la integran, actuando por cuenta propia hacia la consecución de precisos fines, distintos a los que los individuos, sus componentes, persiguen. Puede, entonces, evidentemente, surgir grave antagonismo entre los objetivos sociales y los individuales, lo que lleva a ta consecuencia de que resulta imperativo domeñar el egoísmo de los particulares para proteger la existencia y desenvolvimiento de la sociedad, obligando a aquéllos a que, en beneficio de ésta, renuncien a sus puramente personales designios. Una vez llegadas a tal conclusión, todas esas aludidas doctrinas vense forzadas a dejar de utilizar el análiss científico y el razonamiento lógico, desviándose hacia puras profesiones de fe, de índole teológica o metafísica. Han de

suponer que la providencia, por medio de profetas, apóstoles y carismáticos jerarcas, constriñe a los hombres, de por sí perversos, a perseguir fines que éstos no apetecen, haciéndoles caminar por las buenas sendas que Dios, el *Weltgeist* o la Historia desean que sigan *.

Tal es la filosofía que, desde tiempo inmemorial, estructuró las creencias de las tribus primitivas. A. ella apelaron invariablemente las religiones en sus enseñanzas. El hombre debía atenerse a la ley que sobrehumano poder dictara y obedecer a las autoridades a quienes dicho poder encargara de velar por el cumplimiento de la correspondiente norma. El orden social, consecuentemente estructurado, no es obra humana, sino divina. Si la deidad hubiera dejado de intervenir, iluminando convenientemente a los torpes mortales, la sociedad no habría surgido. Cierto es que la cooperación social constituye una bendición para el hombre e indudable que desprovistos del auxilio que la sociedad les presta, jamás hubieran los mortales logrado emanciparse de la barbarie y de la miseria material y moral característica del estado primitivo. Pero, sólo por sí mismo, nunca hubiera el individuo hallado el camino de salvación, pues las normas de la cooperación social y los preceptos de la lev moral impónenle duras exigencias. La limitada inteligencia humana hubiera hecho creer a las gentes que la renuncia a determinados placeres inmediatos implicaba inaceptable privación; habrían sido las masas incapaces de comprender las ventajas, incomparablemente mavores. si bien posteriores, que

* *Universalismo, realismo concepttiiil y comprcheitsivlsmo (bolista,* en inglés^ son. en realidad, términos prácticamente sinónimo*, adoptados por similares escuelas que coinciden en afirmar que lo» *conjuntos* —sociedades, clases, naciones, etcétera— constituyen entes autónomos, independientes de los concretos individuos componentes de los mismos, con voluntad, designios v fines propios predeterminados, desde el origen de las cosas, por sobrehumano* poderes cuvos mandatos sólo ungidos jerarcas sabrían descifrar y trasladar .1 sus subditos. Al *colectivismo.* en este sentido, preocúpale tan sólo la *Sociedad,* olvidando las voliciones personales de quienes la integran L.i alemana *Gest/tltpsycholofie,* por su parre, parejamente razona, proclamando que el hombre no ve sino universalidades, jamás individualizaciones. citando siempre el bien conocido ejemplo de que un triángulo es algo más que las tres líneas dispares que lo forman. *(N. del T.)*

el abstenerse de ciertas satisfacciones presentes Ies reporta. El hombre, a no ser por revelación sobrenatural, no hubiera advertido lo que el destino exigía que hiciera, tanto para su bien personal como para el de su descendencia.

Ni las teorías científicas que la filosofía social del racionalismo del siglo XVIII desarrollara ni tampoco la moderna ciencia económica apóyanse en milagrosas intervenciones de poderes sobrenaturales. Cada vez que el individuo recurre a la acción, mancomunada, abandonando la actuación aislada, de sus condiciones materiales mejoradas de modo palpable. Las ventajas derivadas de la cooperación pacífica y de la división del trabajo resultan ser de carácter universal. Esos beneficios los perciben de inmediato los propios sujetos actuantes, no quedando aplazado su disfrute hasta el advenimiento de futuras y lejanas generaciones. Lo que recibe, compensa ampliamente al individuo de sus sacrificios en aras de la sociedad. Tales sacrificios, pues, sólo son aparentes y temporales; renuncia a una ganancia pequeña para después disfrutar de otra mayor. Ninguna persona razonable puede dejar de advertir realidad tan evidente. El incentivo que impulsa a intensificar la cooperación social, ampliando la esfera de la división del trabajo, a robustecer la seguridad y la paz, es el común deseo de mejorar las propias condiciones materiales de cada uno. Laborando por sus propios —rectamente entendidos— intereses, el individuo contribuye a intensificar la cooperación social y la convivencia pacífica. La sociedad es fruto de la humana actividad, es decir, de la apetencia humana por suprimir el malestar, en la mayor medida posible. Para explicar su aparición y posterior progreso, no es preciso recurrir a aquella idea que, en verdad, debe de repugnar a toda mentalidad religiosa, según la cual la prístina creación fue tan defectuosa que exige incesante concurso sobrenatural para mantenerla marchando.

La función histórica desempeñada por la teoría de la división del trabajo, tal como fue elaborada por la economía política inglesa, desde Hume a Ricardo, consistió en demoler todas las doctrinas metafísicas concernientes al nacimiento y desenvolvimiento de la cooperación social. Consumó aquella emanci-

pación espiritual, moral e intelectual de la humanidad que la filosofía del epicureismo iniciara. Sustituyó la antigua ética heterónoma e intuitiva por una autónoma moralidad racional. La ley y la legalidad, las normas morales y las instituciones sociales dejaron de ser veneradas como si fueran fruto de insondables decretos del cielo. Todas estas instituciones son de origen humano y sólo pueden ser enjuiciadas examinando su idoneidad para provocar el bienestar del hombre. El economista utilitario no dice *fíat justitia, percal mundus,* sino, al contrario, *fíat justitia, ríe percal mundus.* No pide al hombre que renuncie a su bienestar en aras de la sociedad. Le aconseja advierta cuáles son sus intereses verdaderos. La sublime grandeza del Creador no se manifiesta en puntillosa y atareada preocupación por la diaria actuación de príncipes y políticos, sino en haber dotado a sus criaturas de la razón e instalado en ellas inmarcesible anhelo de felicidad[1].

El problema fundamental con que todas estas filosofías sociales de tipo universalista, omnícomprensivo v colectivista tropiezan consiste en determinar cómo cabe reconocer cuál sea la lev auténtica, el profeta verdadero y el gobernante legítimo. Pues muchos son los que aseguran ser enviados del Señor, predicando, cada uno de ellos, diferente evangelio. Para e! fiel creyente no cabe la duda; hállase plenamente convencido de haber abrazado la única doctrina verdadera. Precisamente la firmeza ele tales respectivas creencias es lo que hace irreconci-

[1] Muchos «runutHÍaUs, Adam Smith y Hastial cutre ellos, eran creyentes y los descubrimientos que iban efectuando hacíanles admirar, cada *ve?* mis, In benévola atención «del gran Director de la natura leva». Sus críticos de condición alen re¡jóchanles tal actitud, sin advertir que el burlarse de la referencia ti supuesta urnano invisible» en modo alguno invalida las enseñamos esenciales de la filosofía social racionalista y utilitaria. Hallómonos frente a precisa alternativa: o In asociación de los individuos se debe a un proceso humano puesto en marcha por cuanto, a su amparo, sírvense mejor los deseos personales de los interesados, adviniendo éstos las ventajas que derivan de adaptar la vida ,1 la cooperación social, o cierto Ser superior importe a unos reactos mortales la subordinación a ta ley y a las autoridades sociales, El que a tal Ser supremo se le denomine *Dios, Weltgeitt, Deslino, Historia, Wotan* o *Fuerzas Productivas* carece de importancia, como tampoco 1» tiene el titulo que se les d¿, a lob representantes terrenales del mismo (los dictadores).

Hables los antagonismos. Cada grupo está dispuesto a imponer, de cualquier modo, las propias ideas; lo malo es que como en este terreno no cabe apelar a la disquisición lógica, resulta inevitable apelar a la pugna armada. Las doctrinas sociales que no sean de carácter racional, utilitario y liberal forzosamente han de engendrar guerras y luchas civiles hasta que uno de los contendientes sea aniquilado o sojuzgado. La historia de las grandes religiones constituye rico muestrario de combates y guerras; muestrario muy similar al de las falsas religiones modernas, el socialismo, la estatolatría y el nacionalismo. La intolerancia, el hacer conversos mediante la espada del verdugo o del soldado, es inherente a cualquier sistema de ética heterónoma. Las leyes atribuidas a Dios o al destino reclaman validez universal; y a las autoridades que los correspondientes decálogos declaran legítimas débenles todos los hombres, en justicia, obediencia plena. Mientras se mantuvo intacto el prestigio de los códigos heterónomos de moralidad y su corolario filosófico, el *realismo conceptual,* la cuestión de la tolerancia y la paz duradera no podía ni siquiera plantearse. Cesaban los combatientes, en sus mutuos asaltos, sólo para recobrar las fuerzas necesarias que les permitieran reinstar la batalla. La idea de tolerar al disidente comenzó a prosperar sólo cuando las doctrinas liberales quebraron el hechizo del *universalismo.* Porque, a la luz de la filosofía utilitarista, ni la sociedad ni el estado fueron ya considerados como instituciones destinadas a estructurar aquel orden mundial que, por razones inasequibles a la mente humana, agradaba a la deidad, aun cuando pudiera perjudicar los intereses materiales de muchos y aun de la inmensa mayoría. La cataláctica, abiertamente contrariando el expuesto ideario, considera la sociedad y el estado los principales medios con que las gentes cuentan para, de común acuerdo, alcanzar los fines que se proponen. Estamos ante instrumentos creados por humana intención: y el mantenerlos y perfeccionarlos constituye tarea que no difiere, esencialmente, de las demás actividades racionales, Jamás los defensores de una moralidad heterónoma o de una doctrina colectivista, cualquiera que sea, pueden demostrar racionalmente la certeza de su

específica variedad de principios éticos, ni la superioridad y exclusiva legitimidad del particular ideario social propugnado. Vense obligados a exigir a las gentes que acepten crédulamente el correspondiente sistema ideológico, sometiéndose a la autoridad; o, en todo caso, a amordazar al disidente, imponiéndole acatamiento absoluto.

Siempre habrá, naturalmente, individuos o grupos de individuos de tan estrecha inteligencia que no adviertan los beneficios que les depara la cooperación social. Tampoco han de faltar gentes de voluntad y fuerza moral tan débil que no puedan resistir la tentación de perseguir efímeras ventajas, perjudicando con su desatentado proceder el regular funcionamiento del sistema social. El adaptarse a las exigencias de la cooperación social requiere, desde luego, sacrificios por parte del individuo. Son estos sacrificios, en verdad, sólo aparentes, por cuanto se hallan ampliamente compensados por las ventajas mucho mayores que proporciona la vida en sociedad. Duele, sin embargo, al pronto, la renuncia del goce deseado, no siendo capaz todo el mundo, desde luego, de advertir los beneficios posteriores, procediendo en consecuencia. El anarquismo cree que, mediante la educación, podrá hacerse comprender a las gentes cuáles líneas de conducta conviéneles más, en su propio interés, adoptar; supone que los hombres, una vez instruidos, se atendrán espontáneamente a aquellas normas que la conservación de la sociedad exige respetar, asegurando que un orden social bajo el cual nadie disfrutara de privilegios a costa de sus semejantes podría pervivir sin necesidad de apelar a género alguno de compulsión ni coerción. Tal sociedad podría prescindir del estado y del gobierno, es decir, de la policía, del aparato social de compulsión y coerción.

Los anarquistas pasan por alto alegremente el hecho innegable de que hay quienes son o demasiado cortos de entendimiento o débiles en exceso para adaptarse espontáneamente a las exigencias de la vida social. Aun admitiendo que toda persona adulta, en su sano juicio, goce de capacidad bastante para advertir la conveniencia de la cooperación social y proceda en consecuencia, siempre quedará en pie el problema de los niños,

de los viejos y de los dementes, Concedamos que quien actúa de modo antisocial 110 es mas que un pobre enfermo mental, que reclama atención y cuidado. Pero mientras todos esos débiles mentales no se hallen curados y mientras haya viejos y niños, habrán de ser adoptadas oportunas medidas para que la sociedad no sea puesta continuamente en peligro. Una sociedad anarquista estaría a merced de cualquier asaltante. No puede sobrevivir la sociedad si la mayoría no está dispuesta a recurrir a la acción violenta o, al menos, a la correspondiente amenaza, para impedir que las minorías destruyan el orden social, Ese poder se encarna en el estado o gobierno.

El estado o gobierno es el aparato social de compulsión y coerción. Debe monopolizar la acción violenta. Ningún individuo puede recurrir a la violencia o a la amenaza de emplearla si no ha sido al efecto autorizado por el gobierno. El estado es una institución cuya esencial función estriba en proteger las relaciones pacíficas entre los hombres. Ahora bien, si ha de guardar la paz, ha de hallarse siempre en condiciones de aplastar las acometidas de los quebrantadores del orden.

La doctrina social liberal, basada en la ética utiliraria y en las enseñanzas económicas, contempla el problema de las relaciones entre el gobierno y los súbdilos de un modo distinto a como lo hacen el universalismo y el colectivismo. Advierte el liberalismo que los gobernantes —siempre minoría— no pueden permanecer mucho tiempo en el poder si no cuentan con el apoyo de la mayoría de los gobernados. Básase el gobierno -—cualquiera que sea el sistema adoptado— en que la mayoría de los gobernados piensa que, desde el punto de vista de sus personales intereses, conviéncles más la obediencia y sumisión a la autoridad que la rebelión y sustitución del régimén por otro. Goza de poder la mayoría para derrocar cualquier gohierno y, efectivamente, recurre a esa solución en cuanto supone que su propio bienestar lo requiere. A la larga, ni hay ni puede haber gobiernos impopulares. Guerra civil y revolución constituyen las medidas utilizadas por la mayoría descontenta para derribar a los gobernantes y reemplazar los sistemas de gobierno que considera no le convienen. El liberalismo aspira al go-

bierno democrático sólo en aras de la paz social. La democracia no es, por tanto, una institución revolucionaria. Antes al contrario, constituye el mejor sistema para evitar revoluciones y guerras civiles, porque hace posible adaptar pacíficamente el gobierno a los deseos de la mayoría. Si quienes detentan el poder, con su política, dejan de agradar a la mayoría, la institución democrática —en la primera elección— los eliminará, reemplazan dolos con quienes apoyen otras ideas.

El concepto de gobierno mayoritnrio o gobierno por el pueblo, recomendado por el liberalismo, no aspira a que prevalezca la masa, el hombre de la calle. Ciertamente no aboga, como algunos críticos suponen, por el gobierno de los más indignos, zafios e incapaces. No dudan los liberales que sobre todo conviene a la nación ser regida por los mejores. Ahora bien, opinan que la capacidad política debe ser evidenciada antes convenciendo a los conciudadanos que echando los tanques a la calle. Desde luego no hay modo alguno de garantizar que los electores confieran el poder a los candidatos más competentes. Ningún sistema, sin embargo, puede ofrecer tal garantía. Si la mayoría de la nación comulga con ideas equivocadas y prefiere candidatos indignos, no hay más solución que la de hacer lo posible por cambiar su mentalidad, exponiendo principios más razonables y recomendando hombres mejores. Ninguna minoría cosechará éxitos duraderos recurriendo a otros procedimientos.

El universalismo y el colectivismo no pueden aceptar esa solución democrática del problema político. En su opinión, el individuo, al atenerse al código ético, no persigue sus intereses particulares; antes al contrario, renuncia a propios fines parn que puedan cumplirse los planes de la deidad o de la colectividad. Afirman, además, que la razón, por sí sola, es incapaz de percibir la supremacía de los valores absolutos, la inexorable procedencia de la sagrada ley, interpretando acertadamente los correspondientes cánones y normas. Por ello es totalmente inútil pretender convencer a la mayoría mediante la persuasión, induciéndola suavemente al bien. Quienes recibieron la sublime inspiración, iluminados por tal *carhma,* tienen el deber de pro-

pagar el evangelio a los dóciles, recurriendo a la violencia contra los díscolos. El *jefe* es el lugarteniente de Dios en la tierra, el representante de la colectividad, el «brazo» de la historia. Siempre tiene razón; goza de infalibilidad. La norma suprema encarna cuando manda y ordena.

El universalismo y el colectivismo constituyen, por fuerza, sistemas teocráticos de gobierno. Nota común a todas sus diferentes variedades es la de predicar la existencia de una entidad sobrehumana, a la cual los individuos deben someterse. Lo único que distingue entre sí a dichas doctrinas es la denominación dada a aquella entidad y el contenido de las leyes que, en su nombre, proclaman. El gobierno dictatorial de la minoría no puede justificarse más que apelando al supuesto mandato recibido de una autoridad suprema y sobrehumana. Poco importa que el gobernante absoluto pretenda basar su poderío en el derecho divino de los reyes o en la misión histórica de la vanguardia del proletariado; igualmente, carece de trascendencia el que aquel supremo ser denomínese *Geist* (Hegel) o *Humanité* (Comte). Los términos *sociedad* y *estado,* tal como de ellos se sirven los modernos defensores del socialismo, de la planificación y del control público de todas las actividades individuales, también tienen significado sobrenatural. Los sacerdotes de estos nuevos cultos atribuyen a sus respectivos ídolos todas aquellas perfecciones que los teólogos reservan para la divinidad: omnipotencia, omnisciencia, bondad infinita, etc.

En cuanto se admite la existencia de una entidad que opera por encima y con independencia de la actuación individual, persiguiendo fines propios distintos de aquellos a los que los mortales aspiran, se ha estructurado ya el concepto de una personalidad sobrenatural. Ahora bien, planteadas así las cosas, preciso es enfrentarse resueltamente con el problema de qué fines u objetivos, en caso de conflicto, deban prevalecer, si los del estado y la sociedad o los del individuo. La respuesta, desde luego, va implícita en el propio concepto de estado o sociedad, tal y como lo conciben el colectivismo y el universalismo. Admitida la existencia de una entidad que *ex defimtione* es superior, más noble y mejor que el individuo, no cabe duda alguna

que las aspiraciones de lan eminente personalidad habrán de prevalecer sobre las de los míseros mortales. Verdad es que algunos amantes de las paradojas —por ejemplo, Max Stirner[4]— se divirtieron volviendo las cosas al revés y, por lo mismo, entienden corresponde la precedencia al individuo. Pero, si la sociedad o el estado son entidades dotadas de voluntad, intención y todas las demás cualidades que les atribuye la doctrina colectivista, resulta impensable pretender enfrentar a sus elevados designios las triviales aspiraciones del flaco individuo.

El carácter cuasi teológico de todas las doctrinas colectivistas resalta al entrar en colisión dispares variedades de esa misma filosofía. Porque el colectivismo no proclama la superioridad de un ente colectivo *in abstracto;* ensalza siempre las excelencias de un ídolo determinado y, o bien niega de plano la existencia de otras deidades semejantes, o las relega a una posición subordinada y auxiliar con respecto al propio dios. Los adoradores del estado proclaman la bondad de una cierta organización estatal: los nacionalistas, la excelencia de su propia nación. Cuando uno de estos idearios es objeto de ataque por parte de quienes predican la superioridad de otro determinado ídolo colectivista, sus defensores no saben replicar más que repitiendo una y mil veces: «Estamos en lo cierto, mientras vosotros erráis, porque una poderosa voz interior eso nos dice.» Los conflictos entre sectas y credos colectivistas antagónicos no pueden dirimirse recurriendo al raciocinio; han de resolverse mediante las armas. La disyuntiva se plantea entre los principios liberales y democráticos del gobierno mayoritario, de un lado, y el principio militarista del conflicto armado y la opresión dictatorial, de otro,

Todas las distintas variedades de credos colectivistas coinciden en implacable hostilidad ante las instituciones políticas fundamentales del sistema liberal: gobierno por la mayoría, tolerancia para con el disidente, libertad de pensamiento, palabra y prensa e igualdad de todos ante la ley. Esa comunidad

' Vid. MAX STIRNIR (Johann Kaspar Schmidt), *The £'Go and His Own,* traducido por S. T. Byington. Nueva York. 1907.

ideológica entre los distintos credos colectivistas, en su afán por destruir la libertad, ha hecho que muchos, equivocadamente, supongan que la pugna política hállase planteada entre individualismo y colectivismo. La lucha, de verdad, existe entre el individualismo, de un lado, y una multitud de sectas colectivistas, de otro, cuyo mutuo odio y hostilidad no es menos feroz que el que cada una profesa al sistema liberal. No es un marxismo uniforme el que ataca al capitalismo, sino toda una hueste de dispares grupos marxistas. Tales credos —por ejemplo, los stalinistas, los trotskistas, los mencheviques, los seguidores de la segunda internacional, etc.— se combaten entre sí inhumanamente y con la máxima brutalidad. Existen, además, numerosas otras sectas de carácter no marxista que, en sus mutuas pugnas, recurren también a esos mismos atroces métodos. La sustitución del liberalismo por el colectivismo provocaría inacabables y sangrientas contiendas.

La terminología corrientemente empleada, al tratar estos asuntos, induce a graves confusiones. La filosofía que las gentes denominan individualismo constituye un ideario que propugna la cooperación social y la progresiva intensificación de los lazos sociales. Por el contrario, el triunfo de los dogmas colectivistas apunta hacia la desintegración de la sociedad y la perpetuación del conflicto armado. Cierto es que todas las variedades de colectivismo prometen una paz eterna a partir del día ele su victoria final, una vez hayan sido derrotadas todas las demás ideologías y exterminados sus seguidores. Ahora bien, la realización de estos planes hállase subordinada a una previa radical transformación de la humanidad. Los hombres se dividirán en dos castas: de un lado, el autócrata omnipotente, cuasi divino, y de otro, las masas, sin voluntad ni raciocinio propio, convertidas en meros peones a las órdenes del dictador. Las gentes habrán de deshumanizarse para que *uno* pueda erigirse en su divinizado dueño. El pensar y c! actuar, atributos típicos del hombre, pasarán a ser privilegio exclusivo de *uno* sólo. Innecesario parece resaltar que tales proyectos son irrealizables. Los «milenios» de los dictadores acaban siempre en el fracaso; nunca han perdurado más allá de algunos años. Hemos presen-

ciado la desaparición de varios de estos «milenios». No será más brillante el fin de los que perviven.

Los dogmas colectivistas modernamente reaparecidos —causa principal de los desastres y dolores que nos afligen— han triunfado de tal modo que han logrado relegar al olvido las ideas básicas en que se funda la filosofía social liberal. Hoy en día desconocen este pensamiento incluso muchos de los partidarios de las instituciones democráticas. Los argumentos que esgrimen para justificar la libertad y la democracia están plagados de errores colectivistas; sus doctrinas más bien constituyen una tergiversación que una defensa del liberalismo auténtico. Las mayorías, en su opinión, tienen siempre razón simplemente por cuanto gozan de poder bastante para aplastar al disidente; el gobierno mayoritario equivale a la dictadura del partido más numeroso, no teniendo por qué refrenarse a sí misma la mayoría en el ejercicio del poder, ni en la gestión de los negocios públicos. Tan pronto como una facción cualquiera ha conquistado el apoyo de la masa y, por ende, controla todos los resortes del gobierno, considérase facultada para denegar a la minoría aquellos- mismos derechos democráticos que le sirvieron para predominar.

Este pseudoliberalismo, evidentemente, es la antítesis de la filosofía liberal. Los liberales ni divinizan a la mayoría ni la consideran infalible; rio suponen que constituya, de por sí, prueba de la bondad de una política, en orden al bien común, el que los más la apoyen. Los liberales jamás recomendaron la dictadura mayoritaria ni la opresión violenta de la minoría disidente. El liberalismo aspira a estructurar un sistema político que permita la pacífica cooperación social y fomente la progresiva ampliación e intensificación de las relaciones entre los hombres. El principal objetivo que persigue el ideario liberal es la evitación del violento conflicto, de guerras y revoluciones, que pueden desintegrar la humana colaboración social, hundiendo a todos de nuevo en la primigenia barbarie, con sus inacabables luchas intestinas entre innúmeras tribus y grupos políticos. Por cuanto la división del trabajo exige la paz, el liberalismo aspira a montar el sistema de gobierno que mejor la salvaguarda: el democrático.

PRAXEOLOGIA Y LIBERALISMO

El liberalismo es una doctrina política. No es una teoría científica, sino la aplicación práctica de aquellos descubrimientos que la praxeología y, especialmente, la economía efectuaran, para resolver así los problemas que suscita la acción humana en el marco social.

El liberalismo, como doctrina política, no se desentiende de las valoraciones y fines últimos perseguidos por la acción. Presu pone que todos, o al menos la mayoría, desean alcanzar específicas nietas, dedicándose consecuentemente n propagar los medios más idóneos para la conquista de tales objetivos. Advierten los defen sores del liberalismo que su ideario sólo puede interesar a quienes coincidan con los mismos principios valora l¡ vos.

Mientras la praxeología y, por tanto, la economía emplean los términos felicidad o supresión del molestar en sentido puramente formal, el liberalismo confiere a dichos conceptos concreto sig nificado Presupone, en efecto, que las gentes prefieren la vida a la muerte, la salud ti la enfermedad, el alimento al hambre, la riqueza a la pobreza. Sentado lo anterior, enseña al hombre cómo ha de proceder para que su actuación conforme con tules módulos valorativos

Es corriente tildar de *materialistas* a esc tipo de preocupaciones, acusándose al liberalismo de incidir en burdo materialismo, olvidando aquellos otros afanes de la humanidad «elevados y nobles». No sólo de pan vive el hombre, dice el crítico, mientras vilipendia la ruin y despreciable bajeza de la filosofía utilitaria. Tan apasionadas diatribas carecen, sin embargo, de base, pues falsean torpemente los auténticos principios liberales.

Primero; Los liberales no predican que los hombren *deban* perseguir ¡as metas ames mencionadas, Lo único que constatan es que la inmensa mayoría prefiere una vida con salud y riqueza a la miseria, el hambre y la decrepitud. La certeza de lo anterior no puede ser puesta en duda. Corrobora su procedencia el que todas las doctrinas antiliberales —los dogmas teocráticos de los diversos partidos religiosos, estatistas, nacionalistas y socialistas— adopten, ante estas cuestiones, coincidente e idéntica actitud.

Nunca se atrevieron a decir a las gentes que el pregonado programa habría Je perjudicar el bienestar material de sus adictos. Muy al contrario, todas estas facciones insisten, una y otra vez, en que, mientras los planes rivales [raerían consigo la indigencia para la mayoría, los propios, en cambio, llevarían al pueblo el bienestar y la abundancia. Los partidos cristianos, cuando se trata de prometer a las masas un nivel de vida más alto, no son menos ardientes en sus palabras que los nacionalistas o los socialistas. Las diferentes iglesias modernas frecuentemente prefieren hablar de la elevación de jómales en la industria y en el campo anies que de la dogmática.

Segundo: Los liberales no desdeñan las aspiraciones intelectuales y espirituales del hombre. Al contrario, can apasionado ardor atráeles la perfección intelectual y moral, In sabiduría y la preeminencia estítica. Tienen, incluso, un concepto de estas nobles y elevadas cosas muy distinto de la grasera idea que de ¡as mismas se forman sus adversarios. No comparten aquella ingenua opinión según la cual cualquier sistema de organización social es bueno para alentar el pensamiento filosófico o científico, para producir obras maestras de arte y literatura y para ilustrar mejor a las masas. Advierten que, en estas materias, la sociedad lia de contentarse con crear un clima social que no ponga obstáculos insuperables en el camino del genio, liberando al hombre común lo suficiente de los problemas materiales para que pueda interesarse en algo más que en el simple ganarse la vida. Creen que el medio mejor para que el hombre se humanice y cultive consiste en librarle de la miseria. La sabiduría, las ciencias y las artes medran mejor en el mundo de la abundancia que en el de la pobreza.

Estigmatizar de un supuesto materialismo a la edad del liberalismo constituye deliberada tergiversación de los hechos. El siglo xix no fue solamente un siglo de progreso sin precedentes en los métodos técnicos de producción y en el bienestar material de las masas. Su ejecutoria no consistió sólo en alargar la duración media de k vida. Son, además, imperecederas sus realizaciones científicas y artísticas. Fue una edad de músicos, escritores, poetas, pintores y escultores inmortales; revolucionóse la filosofía, la eco-

no mía, las matemáticas, la física, la química y la biología. Y es más, por primera vez en la historia, tuvo el hombre de la calle a su alcance las grandes obras y los grandes idearios.

LIBERALISMO Y RELIGION

El liberalismo se asienta sobre una teoría de la cooperación social puramente racional y científica. Las medidas que recomienda constituyen la aplicación de un conjunto de conocimientos que nada tienen que ver con sentimientos, con credos intuitivos sin respaldo lógico, con experiencias místicas ni con personales percepciones de fenómenos sobrenaturales. Cabe calificar, en este sentido, ai liberalismo de indiferente o agnóstico, epítetos éstos que pocos utilizan e interpretan correctamente. Porque constituiría grave error inferir de lo anterior que ¡as ciencias de la acción humana y la técnica política derivada de sus enseñanzas, el libera Iismo, fueran alcas u hostiles a ¡a religión. Rechazan, resueltamente, los liberales todo sistema teocrático, pero nada tienen que oponer a las creencias religiosas, en tanto en cuanto éstas no interfieran en tos asuntos sociales, políticos y económicos,

Teocrático es cualquier sistema social que pretenda fundamentar su legitimidad en títulos sobrenaturales. La norma suprema tic todo régimen teocrático háilase integrada por unos conocimientos que no pueden ser sometidos al examen racional, ni ser evidenciados por métodos lógicos. Se fundamenta en un conocimiento de carácter intuitivo, que proporciona subjetiva certeza mental acerca de cosas que ni la razón ni el raciocinio pueden concebir. Cuando dicho conocimiento intuitivo encarna en una de las tradicionales doctrinas que predican ¡a existencia de un divino creador, rector del universo, constituye lo que se denomina una creencia religiosa. Cuando plasma en otro tipo de doctrina, Íntegra una creencia metafísica. Por tanto, un sistema teocrático de gobierno no tiene forzosamente que ampararse en alguna de las grandes religiones, Puede igualmente ser fruto de una creencia metafísica, opuesta 3 todas las tradicionales confesiones e iglesias, que orytinosamente pregone su condición atea y antimetafísica. En la actualidad, los más poderosos partidos teocráticos atacan al cristianismo

y a las demás religiones derivadas der! monoteísmo hebraico. Lo que a dichos grupos concede investidura teocrática es su afán de organizar los asuntos terrenales con arreglo a un conjunto de ideas cuya procedencia no puede demostrarse mediante el raciocinio. Aseguran que sus respectivos jefes gozan de conocimientos inaccesibles al resto de los mortales, diametralmente opuestos a las ideas sustentadas por quienes no recibieron la oportuna revelación. Un supremo poder místico encomendó a dichos carismáticos jefes la misión de dirigir y tutelar a la engañada humanidad. Sólo ellos gozan de luces; todos los demás o sor^ ciegos y sordos o son malvados.

Cierto es que diversas sectas de las grandes religiones históricas comulgaron con ideas teocráticas. Sus representantes sentían el ansia de poder, propugnando la opresión y el aniquilamiento de los disidentes, Pero ello no debe hacernos asimilar cosas tan dispares entre sí como son la religión y la teocracia.

William James considera religiosos aquellos sentimientos, actos y experiencias del individuo aislado que se producen en torno a lo que el interesado considera divino[5]. F.stima típicas de toda vida religiosa las siguientes creencias: que el mundo material constituye sólo una parte de otro universo más espiritual, que, a su vez, informa a aquél; que nuestro verdadero fin consisto en arribar a uno armoniosa unión o relación con aquel universo más elevado; que la oración o comunión íntima con el espíritu de ese mundo superior —llámese «Dios» o «ley»— constituye un proceso real y efectivo, del cual fluye energía espiritual, que produce efectos tanto psicológicos como materiales La religión —prosigue James— provoca, además, los siguientes sentimientos: un nuevo deleite espiritual que, como un don, se *agreda* a la vida, plasmando en transportes líricos o en una tendencia al sacrificio y al heroísmo, junto con una inefable sensación de seguridad y paz que llena el ánimo de caridad y afecto hacía los demás

La anterior descripción de las experiencias y sentimientos de índole religiosa no comprende alusión alguna al ordenamiento de

[1] W. JAMES, *The Varielies of Religious Expericnce,* pág. 31, 35 impresión, Nueva York, 1925.

* *lhldem,* pígs. 485 486.

la cooperación social. La religión, para James, es un contacto específicamente personal e individual entre el hombre y una divina realidad, sagrada y misteriosa, que inspira temor. El sentimiento religioso impone al hombre determinada conducta persona!. Nunca, en cambio, hace referencia a los problemas atinentes a la organización social, San Francisco de Asís, la más grande personalidad religiosa de Occidente, jamás se interesó por la política ni por lu economía. Aconsejaba a sus discípulos vivir piadosamente; pero nunca se le ocurrió planificar la producción, ni menos aún incitó a sus seguidores a recurrir a la violencia contra el disidente. No cabe responsabilizarle, desde luego, por la interpretación que a sus enseñanzas, más tarde, diera la orden que en su día fundara

El liberalismo ningún obstáculo opone a que el hombre voluntariamente adapte su conducta personal y ordene sus asuntos privados a tenor de las enseñanzas de! evangelio, según ól mismo, su iglesia o su credo las interpreten. Rechaza terminantemente, en cambio, todo intento de impedir el estudio racional de los problemas que el bienestar social suscita, mediante apelación a la intuición religiosa o a la revelación. El liberalismo a nadie impone el divorcio o el control de la natalidad. Pero ardientemente combate a quienes quieren impedir a los demás que analicen libremente los *pros* y los *contras* de estos asuntos.

La opinión liberal entiende que el fin perseguido por !a ley moral estriba en inducir a los hombres a que ajusten su conducía a las exigencias de la vida en sociedad, a que se abstengan de incurrir en actos perjudiciales para la pacífica cooperación social y en procurar el máximo mejoramiento de las relaciones interhumanas. Gustoso acoge el liberal las enseñanzas religiosas coinctdentes con su ideario, pero tiene que mostrar su oposición a aquellas normas —quien sea las formule— que por fuerza han de provocar la desintegración social.

Asegurar que el liberalismo se opone a ¡a religión, como muchos defensores de la teocracia religiosa pretenden, constituye manifiesta tergiversación de la verdad. Dondequiera que la iglesia interfiere en los asuntos profanos, surge la pugna entre las diversas creencias, sectas y confesiones. El liberalismo, al separar iglesia y estado, instaura la paz entre los distintos credos, permitiendo que cada uno predique pacíficamente su propio evangelio.

El liberalismo es racionalista. Cree en la posibilidad de llevar a la inmensa mayoría al convencimiento de que sus propios deseos e intereses, correctamente entendidos, han de verse favorecidos, en mayor grado, por la pacifica cooperación humana dentro de la sociedad, que recurriendo a la lucha intestina y a la desintegración social. Confía en la razón Tal vez su optimismo sea infundado y, posiblemente, los liberales se equivoquen al pensar así. Lo malo es que. en (al caso, vi futuro tic la humanidad es verdaderamente desesperan/ador.

3. LA DIVISIÓN DEL TRAIÍAJO

La división del trabajo, con su corolario, la cooperación humana, constituye el fenómeno social por excelencia.

La experiencia enseña al hombre que la acción mancomunada tiene una eficacia y es de una productividad mayor que la actuación individual aislada. Las realidades naturales que estructuran la vida y el esfuerzo humano dan lugar a que la división del trabajo incremente la productividad por unidad de esfuerzo invertido. Las circunstancias naturales que provocan la aparición del aludido fenómeno son las siguientes:

Primera: La innata desigualdad de la capacidad de los hombres para realizar específicos trabajos. Segunda: La desigual distribución, sobre la superficie de la tierra, de los recursos naturales. Cabría, en verdad, considerar estas dos circunstancias como una sola; a saber, la diversidad de la naturaleza, que hace que el universo sea un complejo de variedad infinita. Si en la tierra las circunstancias fueran tales que las condiciones físicas de producción resultaran idénticas en todas partes y si los hombres fueran entre sí tan iguales como en la geometría euclidiana lo son dos círculos del mismo diámetro, la división del trabajo no ofrecería ventaja alguna al hombre que actúa.

En favor de la división del trabajo milita una tercera realidad, consistente en que existen empresas cuya ejecución excede a las fuerzas de un solo individuo, exigiendo la conjunción de esfuerzos. La realización de determinadas obras, ciertamente, impone la acumulación de una cantidad tal de trabajo que nin-

gún hombre, individualmente, puede aportarlo, por ser limitada la capacidad laboral humana. Hay otras que podrían ser realizadas por el individuo aislado; pero su duración sería tan dilatada que retrasaríase excesivamente el disfrute de las mismas y no compensaría, entonces, la labor realizada. En ambos casos, sólo el esfuerzo humano mancomunado permite alcanzar el objetivo deseado.

Aun cuando únicamente esta última circunstancia concurriera, por sí sola habría engendrado entre los hombres la cooperación temporal. Tales transitorias asociaciones, de cara a tareas específicas superiores á la capacidad individual, no habrían, sin embargo, bastado para provocar una perdurable cooperación social. Durante las primeras etapas de la civilización, pocas eran las empresas que sólo de este modo pudieran coronarse. Aun en tales casos, es muy posible que no todos los interesados coincidieran en que la utilidad y urgencia de dicha obra fuera superior a la de otras tareas que pudieran realizar individualmente. La gran sociedad humana, integradora de todos los hombres y de todas sus actividades, no fue engendrada por esas alianzas ocasionales. La sociedad es mucho más que una asociación pasajera, que se concierta para alcanzar un objetivo definido y que se disuelve tan pronto como el mismo ha sido logrado, aun cuando los asociados estuvieran dispuestos a renovarla siempre que se terciara la ocasión.

El incremento tle la productividad, típico de la división del trabajo, regístrase siempre que la desigualdad sea tal que cada individuo o cada parcela de tierra en cuestión resulte superior, por lo menos en algún aspecto, a los demás individuos o parcelas de que se trate. Si *A* puede producir, por unidad de tiempo, 6 *p o* 4 *q,* mientras *B* produce sólo 2 *q,* si bien 8 *q,* trabajando por separado *A* y *¡i* obtendrán una producción de *4 p + 6 q;* sin embargo, bajo el signo de la división del trabajo, dedicándose tanto *A* como B, únicamente, a aquella labor en que mayor sea su respectiva eficiencia, en total producirán 6 p + 8 *q.* Ahora bien, ¿qué sucede si *A* no sólo sobrepasa a *B* en la producción de *p,* sino también en la de *q?*

Tal es el problema que se planteó Ricardo, para, seguidamente, dar con la solución correcta.

4. LA LEY DF. LA ASOCIACIÓN DE RICARDO

Ricardo formuló la ley de la asociación para evidenciar los efectos provocados por la división del trabajo cuando un individuo o un grupo colabora con otro individuo o grupo, siendo los primeros de mayor eficiencia, en cualquier aspecto, que los segundos. Quiso Ricardo investigar los efectos que produciría el comercio entre dos regiones, desigualmente dotadas por la naturaleza, suponiendo que las respectivas producciones podían libremente ser transportadas de una a otra, pero no así los trabajadores ni los acumulados factores de producción (bienes de capital). La división del trabajo entre ambas regiones, según evidencia la ley de Ricardo, ha de incrementar la productividad del esfuerzo laboral y, por tanto, resulta ventajosa para todos los intervinientes. pese a que las condiciones materiales de producción puedan ser más favorables en una de dichas zonas que en la otra. Conviene que la zona mejor dotada concentre sus esfuerzos en la producción de aquellos bienes en los cuales sea mayor su superioridad dejando a la región peor dotada que se dedique a las producciones en las que la superioridad de la primera sea menor. Esa paradoja de no explotar unas condiciones domésticas de producción más favorables, yendo n buscar esos bienes, que podrían producirse dentro del país, en áreas cuyas condiciones de producción son más desfavorables, viene originada por la inmovilidad de los factores trabajo y capital, que no pueden acudir a los lugares de producción más favorables.

Ricardo advirtió plenamente que su ley de los costos comparados —la cual formuló fundamentalmente para poder abordar un problema específico que suscita el comercio internacional— venía a ser un caso particular de otra lev más general, la lev de asociación.

Si *A* goza de mayor eficiencia que fí. de tal suerte que, para producir una unidad del bien p necesita tres horas, mientras *B* ha de emplear cinco horas, y, para producir una unidad de q, el primero invierte dos horas, contra cuatro horas el segundo, resulta que ganarán ambos si *A se* limita a producir *q* y

deja a *B* que'produzca *p*. En efecto, si cada uno dedica sesenta horas a producir *p* y sesenta horas a producir *q,* el resultado de la obra de *A* será *20 p + 30 q;* el de *B, 12 p + 15 q;* o sea, en conjunto, *32 p + 45 q*. Ahora bien, si *A* limítase a *q* solamente, producirá *60 q* en *120* horas; *B,* en el mismo supuesto dedicándose sólo a *p,* producirá *24 p*. La suma de sus actividades equivaldrá, en tal caso, a *24 p + 60 q;* comoquiera que *p* tiene para *A un cociente de sustitución* de *3q/2,* y para B de *5q/4,* dicha suma representa una producción mayor que la de *32 p* -f *45 q*. Por lo tanto, es evidente que la división del tra bajo beneficia a todos los que participan en la misma. La colaboración de los de más talento, habilidad y destreza con los peor dotados resulta ventajosa para ambos grupos. Las ganancias derivadas de la división del trabajo son siempre recíprocas.

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

Ni la historia, ni la etnología, ni ninguna otra rama del saber pueden explicar aquella evolución que hizo, de las manadas y rebaños de antecesores no humanos del hombre, los pri-

mitivos, si bien ya altamente diferenciados, grupos sociales de los que nos informan las excavaciones, las más antiguas fuentes documentales históricas y las noticias de exploradores y viajeroa que han topado con tribus salvajes. Con referencia a los orígenes de la sociedad, la tarea de la ciencia sólo puede consistir en evidenciar cuáles sean los factores que pueden y, por fuerza, han de provocar la asociación y su progresivo desarrollo. La praxeología resuelve esta incógnita. Mientras el trabajo resulte más fecundo bajo el signo de la división del mismo y en tanto el hombre sea capaz de advertir tal realidad, la acción humana tenderá espontáneamente a la cooperación y a la asociación. No se convierte el individuo en ser social sacrificando sus personales intereses ante el altar de un mítico Moloch, la sociedad, sino simplemente porque aspira a mejorar su propio bienestar. La experiencia enseña que la aludida condición— la mayor productividad de la división del trabajo— aparece por cuanto trae su causa de tina realidad: la innata desigualdad de los hombres y la desigual distribución geográfica de los factores naturales de producción. Advertido lo anterior, comprendemos el curso seguido por la evolución social.

ERRORES COMUNES EN QUE SE INCIDE AL TRATAR DE LA LEY DE ASOCIACION

Se 1c lian dado muchas vueltas a la ley de asociación de Ricardo, más conocida por el nombre de *ley de los costos comparados.* El porqué es evidente. La ley en cuestión constituye gravísima amenaza para los planes de todos aquellos que pretenden justificar el proteccionismo y el aislamiento económico, desde cualquier punto de vista que no sea el de privilegiar los egoístas intereses de algunos fabricantes o el de prepararse para la guerra.

El objetivo principal que Ricardo perseguía, al formular su ley, consistía en refutar una determinada objeción, a la sazón frecuentemente esgrimida contra la libertad del comercio internacional. En efecto, inquiría el proteccionista: bajo un régimen librecambista, ¿cuál sería cí destino de un país cuyas condiciones, para cualquier producción, resultaran todas más desfavorables que las

de cualquier otro lugar? Pues bien, cierto es que en un mundo donde no sólo los productos, sino también el trabajo y el capital, gozaran de plena libertad de movimiento, aquel país, tan poco idóneo para la producción, dejaría de utilizarse como ubicación de actividad humana alguna. En tal caso, si las gentes satisficieran mejor sus necesidades no explotando las condiciones, compai divamente más imperfectas, que ofrecía la zona en cuestión, no se establecerían en ella, dejándola deshabitada como las regiones polares, las tundras o los desiertos. Pero Ricardo quiso enfrentarse con los problemas reales que suscita nuestro mundo, en el cual las circunstancias específicas de cada caso vienen predeterminadas por los asentamientos humanos efectuados en épocas anteriores y donde el trabajo y los bienes de capital hállanse ligados al suelo por diversas razones de orden institucional. En tales circunstancias, el librecambismo, es decir, una libertad de movimientos restringida a las mercancías, no puede provocar la distribución del capital y el trabajo, sobre la faz de la tierra, según las posibilidades, mejores o peores, que cada lugar ofrezca en orden a la productividad del esfuerzo humano. Sólo entonces entra en juego la ley del costo comparado. Cada país se dedica a aquellas ramas de producción para las cuales sus específicas condiciones le ofrecen relativa, aunque no absolutamente, las mejores oportunidades. Para los habitantes de cualquier zona es más ventajoso abstenerse de explotar algunas de sus capacidades, pese a ser éstas superiores a las del extranjero, importando en su lugar los corres pondientes géneros, producidos allende sus fronteras en condicio nes más desfavorables. Se trata de un caso análogo al del cirujano, que, para la limpieza del quirófano y del instrumental, contrata los servicios de un tercero, no obstante superarle también en esc específico cometido, para dedicarse exclusivamente a la cirugía, en la que su preeminencia es todavía más notable.

Este teorema del costo comparado nada tiene que ver con la teoría del valor de la doctrina económica clásica. No alude ni al valor ni a los precios. Se trata de un juicio puramente analítico: la conclusión a que se llega hállase implícita en aquellas dos premisas según las átales resulta, de un lado, que la productividad de los factores de producción, técnicamente posibles de trasladar, es

diferente según los lugares donde se ubiquen y, de otro, que dichos factores, por razones institucionales, tienen restringida su movilidad. Sin que se afecte la validez de sus conclusiones, el teorema en cuestión puede desentenderse del problema del valor, toda vez que sólo maneja unos simples presupuestos. Estos son: que únicamente se trata de producir dos mercancías, pudiendo ambas ser libremente transportadas; y que para lü producción de cada una de ellas precísase la concurrencia de dos factores; que en las dos mercancías aparece uno de estos factores (igual puede ser el trabajo que el capital), mientras el otro factor (una propiedad específica de la tierra de que se trate) sólo es aprovechado en uno de ambos procesos; que la mayor escasez del (actor común en ambas producciones predetermina ei grado en que es posible explotar el factor diferente. Sobre la base de estas premisas, que permiten establecer cocientes de sustitución entre la inversión efectuada del factor común y la producción, el teorema resuelve la incógnita planteada.

La ley del costo comparado es tan ajena a la teoría clásica del valor como lo es la ley de los beneficios, basada en un razonamiento semejante a la primera. En ambos supuestos, cabe limitarse a comparar sólo la inversión material con el producto material obtenido. Fn la ley de los beneficios comparamos la producción de un mismo bien. En la del costo comparado contrastamos la producción de dos bienes distintos. Si tal comparación resulta factible es porque suponemos que para la producción de cada uno de ellos, npane de un factor específico, sólo se requieren factores no específicos de la misma clase.

Hay quienes critican la ley del costo comparado por tales simplificaciones. Aseguran que la moderna teoría del valor impone una nueva formulación de la ley en cuestión, con arreglo a los principios subjetivos. Sólo mediante esa reestructuración cabría demostrar su validez de modo satisfactorio y concluyeme. Ahora bien, tales opositores se niegan a calcular en términos monetarios. Prefieren recurrir a los métodos del análisis de la utilidad, por creer que tal sistemática es idónea para cifrar el valor sobre la base de la utilidad. Más adelante se verá el engañoso espejismo que suponen tales intentos de llegar al cálculo económico, dejando

de lado las expresiones monetarias. Carecen de consistencia y son contradictorios, resultando inviables cuantos sistemas infórmanse en dichas ideas. No es posible el cálculo económico, en ningún sentido, si no se basa en precios monetarios según el mercado los estructura

Aquellas sencillas premisas que sustenian la iey de los costos comparados no tienen el mismo significado para los economistas modernos que para los clásicos. Hubo discípulos de la escuela clásica que veían en ella el punto de partida para una teoría del valor en el comercio internacional. Hoy en día nos consta que esa creencia era equivocada. Advertimos que no hay diferencia entre el comercio interior y exterior, por lo que se refiere a la determinación del valor y de ¡os precios. Sólo dispares circunstancias, es decir, condiciones institucionales, que restringen la movilidad de las mercancías y de los factores tle producción, hacen a las gentes distinguir el mercado nacional del extranjero

Si no se quiere estudiar la ley del costo comparado bajo los simplificados supuestos de Ricardo, obligado es ir derecha y abiertamente al cálculo monetario. No se debe incidir en el error de suponer que, sin ayuda del cálculo monetario, cabe comparar los diversos factores de producción invertidos y las mercancías producidas. Volviendo sobre el ejemplo del cirujano y su ayudante habrá que decir: Sí el cirujano puede emplear su limitada capacidad de trabajo en efectuar operaciones las cuales le proporcionan unos ingresos horarios de 50 dólares, indudablemente, 1c convendrá contratar los servicios de un ayudante que le limpie el instrumental, pagándole a dos dólares la hora, aun cuando ese tercero emplee tres horas para realizar lo que el cirujano podría hacer en una hora. Al comparar las condiciones de dos países distintos habrá que decir: Si las circunstancias son tales que, en Inglaterra, la producción de una unidad de cada mercancía *a* y *b* requiere el consumo de una ¡ornada de la misma clase de Lrabajo, mientras en la India, con la misma inversión de capital, se necesitan dos jornadas para *a* y tres para *h,* resultando los bienes de capital y tanto *a* como *b* libremente transferibles de Inglaterra a la India y viceversa, pero no siéndolo así la mano de obra, los sala-

[1] Ver. más adelante, págs. 312-325.

ríos, en la India, por lo que a la producción de *a* se refiere, tenderán a ser el cincuenta por ciento de los salarios ingleses y, por lo que a la producción de h se refiere, la tercera parte. Si el jornal inglés es de seis chelines, en la India será de tres en la producción de *a* y de dos chelines el de *b.* Semejante disparidad en la remuneración de trabajo del mismo tipo no puede perdurar si en el mercado interior de la India la mano de obra goza de movilidad. Los obreros abandonarán la producción de h, enrolándose en la de *a;* este movimiento haría que tendiera a rebajarse la remuneración en *a,* elevándose en *h* Los salarios indios, finalmente, se igualarían en ambas industrias. Aparecería entonces una tendencia a ampliar la producción de a y a desplazar la competencia inglesa. Por otra parte, la producción de h, en la India, dejaría de ser rentable, lo que obligaría a abandonarla, mientras en Inglaterra se incrementaría. A la misma conclusión se llega, suponiendo que la diferencia en las condiciones de producción estriba, parcial o exclusivamente, en la distinta cuantía de capital que, en cada caso, fuera preciso invertir,

También se ha dicho que la ley de Ricardo resultaba válida en su época, pero no lo es ya en la nuestra, por haber variado las circunstancias concurrentes. Ricardo distinguía el comercio interior del exterior por la diferente movilidad que, en uno y otro, tenía el capital y el trabajo. Si se supone que el capital, el trabajo y las mercancías gozan de plena movilidad, entonces, entre el comercio regional y el interregional, no hay más diferencia que la derivada del costo del transporte. En tal caso, impertinente sería formular una teoría específica del comercio internacional distinta de la atinente al interno. El capital y el trabajo distribuiríanse sobre la superficie de la tierra según las mejores o peores condiciones que para la producción cada región ofreciera. Habría zonas de población más densa y mejor surtidas de capital, mientras otras comarcas gozarían de menor densidad humana y de más reducido capital. Pero en todo el mundo prevalecería una tendencia a retribuir de igual modo un mismo trabajo.

Ricardo, como decíamos, suponía que sólo dentro del país tenía plena movilidad el trabajo y el capital, careciendo de ella allende las fronteras. En tales circunstancias, quiere investigar

cuáles seriar las consecuencias de la libre movilidad de las mercancías. (Si tampoco la transferencia de mercancías fuera posible, entonces cada país devendría autárquico, sumido en un total aislamiento económico; habría desaparecido e! comercio internacional.) La teoría del costo comparado resuelve la incógnita ricardiana. Cierto es que, más o menos, los presupuestos de Ricarda se daban en su época. Posteriormente, a lo largo de! siglo XIX, las circunstancias cambiaron. Disminuyó aquella inmovilidad del capital y del trabajo; cada vez resultaban más fáciles las transferencias internacionales de dichos factores productivos. Pero vino la reacción. Hoy en día, el capital y e! trabajo de nuevo ven restringida su movilidad. La realidad actual vuelve a coincidir con las premisas ricardianas.

Las enseñanzas estructuradas por la teoría clásica en torno al comercio internacional son ajenas a cualquier cambio en las específicas condiciones institucionales concurrentes. Permítesenos, así, abordar el estudio de los problemas que cualquier imaginable supuesto suscita.

5. Los EFECTOS DE LA DIVISIÓN DEL TRABAJO

La división del trabajo es la consecuencia provocada por consciente reacción del hombre ante la desigualdad de las circunstancias naturales del mundo. Por otro lado, la propia división del trabajo va incrementando esa disparidad de las circunstancias de hecho. A causa de ella, las diversas zonas geográficas asumen funciones específicas en el complejo del proceso de producción. Debido a esa repetida diversidad, determinadas áreas se convierten en urbanas, otras en rurales; ubícanse en diferentes lugares las distintas ramas de la industria, de la minería y de la agricultura. Mayor trascendencia aún tiene la división del trabajo en orden a aumentar la innata desigualdad humana. La práctica y la dedicación a tareas específicas adapta, cada vez en mayor grado, a los interesados a las correspondientes exigencias; las gentes desarrollan más algunas de sus facultades innatas, descuidando otras. Surgen los tipos vocacionales, los hombres devienen especialistas.

La división del trabajo descompone los diversos procesos de producción en mínimas tareas, muchas de las cuales pueden ser realizadas mediante dispositivos mecánicos. Tal circunstancia permitió recurrir a la máquina, lo cual provocó impresionante progreso en los métodos técnicos de producción. La mecanización es consecuencia de la división del trabajo y su fruto más sazonado; ahora bien, en modo alguno fue aquélla la causa u origen de ésta. La maquinaria especializada a motor sólo en un ambiente social donde impera la división del trabajo podía instalarse. Todo nuevo progreso en la utilización de maquinaria más precisa, refinada y productiva exige una mayor especialización de cometidos.

6. EL INDIVIDUO EN EL MARCO SOCIAL

La praxeología estudia al individuo aislado —que actúa por su cuenta, con total independencia de sus semejantes —sólo para alcanzar una mejor comprensión de los problemas que suscita la cooperación social. No asegura el economista hayan alguna vez existido tales seres humanos solitarios y autúrquicos, ni que la fase social de la historia humana fuera precedida de otra, durante la cual los individuos vivieran independientes, vagando, como animales, en busca de alimento. La biológica humanización de los antecesores no humanos del hombre y la aparición de los primitivos lazos sociales constituyen un proceso único. El hombre aparece en el escenario del mundo como un ser social. El hombre aislado, insociable, no constituye más que arbitrario esquema.

La sociedad brinda al individuo medios excepcionales para alcanzar todos sus fines. El mantenimiento de la sociedad constituye, pues, para el hombre, el presupuesto esencial de toda actuación que pretenda llevar a buen fin. El delincuente contumaz, que no quiere adaptar su conducta a las exigencias de la vida bajo un sistema social de cooperación, no está dispuesto, sin embargo, a renunciar a ninguna de las ventajas que la división del trabajo procura. No pretende, deliberadamente, destruir la sociedad. Lo que quiere es apropiarse de una porción

mayor de la riqueza mancomunadamenie producida que la que el orden social le asigna. Se sentiría desgraciadísimo si se generalizara su antisocial conducta, provocándose el inevitable resultado de retornar a la indigencia primitiva.

Es erróneo mantener que el hombre, al renunciar a las supuestas ventajas inherentes a un fabuloso estado de naturaleza y pasar a integrar la sociedad, háyase privadu de ciertas ganancias y tenga justo título para exigir indemnización por aquello que perdió. Resulta manifiestamente inadmisible aquella idea según la cual todo el mundo estaría mejor viviendo en un estado asocial; la existencia misma de la sociedad —dícese— perjudica a las gentes. Sin embargo, sólo gracias a la mayor productividad de la cooperación social ha sido posible que la especie humana se multiplique en número infinitamente mayor de lo que permitirían las subsistencias producidas en épocas de una más rudimentaria división del trabajo. Todo el mundo goza de un nivel de vida mucho más elevado que el disfrutado por sus salvajes antepasados. Máxima inseguridad y pobreza extrema caracterizan el estado de naturaleza del hombre. Constituye romántico disparate el llorar por aquellos felices (.lías de la barbarie primigenia. Bajo el salvajismo, esos mismos que se quejan no habrían seguramente alcanzado la edad viril y, aun en tal caso, no hubieran podido disfrutar de las ventajas y comodidades que la civilización les **proporciona.** Si Jean Jacques Rousseau y Frederick Engels hubiesen vivido en aquel estado de naturaleza que describen con tan nostálgicos suspiros, no habrían dispuesto del ocio necesario para dedicarse a sus especiosos escritos.

Una de las grandes ventajas que el individuo disfruta, gracias a la sociedad, es la de poder vivir a pesar de hallarse enfermo o incapacitado físicamente. El animal doliente está condenado a muerte; su debilidad enerva el esfuerzo necesario para buscar alimentos y para repeler las agresiones. Los salvajes sordos, miopes o lisiados perecen. Tales flaquezas y defectos, en cambio, no impiden al hombre adaptarse a la vida en sociedad. La mayoría de nuestros contemporáneos sufre deficiencias corporales que la biología considera patológicas. Muchos de esos

lisiados, sin embargo, han contribuido decisivamente a hacer la civilización. La fuerza eliminadora de la selección natural se debilita bajo las condiciones sociales de vida. De ahí que haya quienes afirmen que la civilización tiende a menoscabar las virtudes raciales.

Tales asertos tienen sentido tan sólo contemplando la humanidad como lo haría un ganadero que quisiera criar una raza de hombres dotados de específicas cualidades. La sociedad, sin embargo, no es ningún criadero de sementales para producir determinado tipo de individuos. No existe ninguna norma «natural» que **permita** ponderar qué sea lo deseable y cuál lo indeseable en la evolución biológica del hombre. Cualquier módulo que, en este sentido, se adopte por fuerza ha de ser arbitrario, puramente subjetivo; exponente tan sólo de personal juicio de valor. Los términos **mejoramiento** o degeneración racial carecen de sentido si no es relacionándolos con específico plan trazado para estructurar la humanidad toda.

Cierto, desde luego, es que la fisiología del hombre civilizado hállase puramente adaptada para vivir en sociedad; no para ser cazador en las selvas vírgenes, desde luego.

Kb MITO DE LA MISTICA UNION

Medíante el milo de la *mística unión* preténdese impugnar la teoría prnxeológica de la sociedad.

La sociedad - dicen los **defensores** de aquella doctrina— no es el resultado de deliberada actuación humana; no supone ni cooperación ni distribución de cometidos. Brota la sociedad **de** profundidades insondables, siendo el fruto engendrado por un impulso innato en !a propia esencia del hombre. Hay quienes opinan que la sociedad viene a ser un embeberse en aquel espíritu que es la realidad divina y una participación en el poder y en el amor de Dios por virtud de tina *unió mystica.* Para otros, la sociedad es un fenómeno biológico: es el resultado que produce la voz de la sangre; es el lazo que une los descendientes de comunes antepasados entre sí y con su común progenie, es esa misteriosa armonía que surge entre el campesina y la gleba que trabaja.

Cierto es que hay quienes realmente experimentan estos fenómenos psíquicos. Existen gentes que sienten la aludida unión mística, anteponiéndola a todo; también hay personas que creen escuchar la voz de la sangre y que, con toda el alma, aspiran esa fragancia única que despide la bendita tierra natal. La experiencia mística y el rapto estático, indudablemente, son hechos que la psicología ha de estimar reales, al igual que cualquier otro fenómeno psíquico debidamente constatado. Et error de las doctrinas que nos ocupan no estriba en el hecho de aseverar la realidad de tales fenómenos, sino en suponer que se trata de circunstancias originarías, que surgen con independencia de toda consideración racional.

La voz de la sangre, que liga al padre con el hijo, no era ciertamente escuchada por aquellos salvajes que desconocían la relación causal existente entre la cohabitación y ta preñez. Hoy en día, cuando dicha realidad es bien conocida, puede sentir la voz de la sangre el hombre que tiene plena confianza en la fidelidad de su esposa. Ahora bien, si acerca de este último extremo existe alguna duda, de nada sirve la voz de la sangre. Nadie se ha aventurado a afirmar que los problemas en torno a ta investigación de la paternidad cabía resolverlos recurriendo a la voz de la sangre. La madre que, desde el parto, veló sobre su hijo también podrá escucharla. Ahora bien, si pierde el contacto con el vastago en fecha temprana, más tarde sólo será capaz de identificarle por señales corporales, como aquellas cicatrices y lunares a los que tanto gustaban recurrir los novelistas. Pero la voz de ta sangre, por desgracia, callará si tal observación y las conclusiones de ellas derivadas no le hacen hablar. Según los racistas alemanes, la voz de la sangre aúna misteriosamente a todos los miembros deí pueblo alemán. La antropología, sin embargo, nos dice que la nación alemana es una mezcla de varias razas, suhrazas y grupos; en modo alguno constituye lio mogo tica familia, descendiente de común estirpe. El eslavo recientemente germanizado, que no ha mucho cambió sus apellidos por otros de sonido más germánico, cree que está ligado por lazos comunes a todos los demás alemanes. No oye ninguna voz interior que le impulse a la unión con sus hermanos o primos que siguen siendo checos o polacos.

La voz de la sangre no es un fenómeno primario e independiente: encarna al conjuro de consideraciones racionales. Precisamente porque el individuo se cree emparentado, a través de una común especie, con otras gentes determinadas, experimenta hacia ellas esa atracción y sentimiento que, poéticamente, se denomina voz de la sangre.

Lo mismo puede decirse del éxtasis religioso y del místico amor a la tierra vernácula. La *unió mystica* del devoto creyente está condicionada por el conocimiento de las enseñanzas básicas de su religión. Sólo quien sepa de la grandeza y gloría de Dios puede experimentar comunión directa con El. La venerable atracción al patrio terruño depende de la previa articulación de una serie de ideas geopolíticas. Por eso, ocurre a veces que los habitantes del llano o de la costa incluyan en la imagen de aquella patria, a la que aseguran estar fervientemente unidos y apegados, regiones montañosas para ellos desconocidas y a cuyas condiciones no podrían adaptarse, sólo porque esas zonas pertenecen al mismo cuerpo político del que son miembros o desearían ser. Análogamente, dejan a menudo de incluir en esa imagen patria, cuya voz pretenden oír, regiones vecinas a tas propias, de similar estructura geográfica, cuando forman parte de una nación extranjera.

Los miembros pertenecientes a una nación o rama lingüística, o los grupos que dentro de ella se forman, no están siempre unidos por sentimientos de amistad y buena voluntad. La historia de cualquier nación constituye rico muestrario de antipatías y aun de odios mutuos entre los distintos sectores que la integran. En tal sentido basta recordar a ingleses y escoceses, a yanquis y sudislas, a prusianos y bávaros. Fue ideológico el impulso que permitió superar dichos antagonismos, inspirando a todos los miembros de la nación o grupo lingüístico aquellos sentimientos de comunidad y de pertenencia que los actuales nacionalistas consideran fenómeno natural y originario.

La mutua atracción sexual del macho y la hembra es inherente a la naturaleza animal del hombre y para nada depende de teorías ni razonamientos. Cabe calificarla de originaría, vegetativa, instintiva o misteriosa; no hay inconveniente en afirmar metafóricamente que de dos seres hace uno, Podemos considerarla como una

comunidad, como una mística unión de dos cuerpos. Sin embargo, ni !a cohabitación ni cuanto la precede o la subsigue genera ni cooperación social, ni ningún sistema de vida social. También los anímales se unen al aparearse y, sin embargo, no han desarrollado relaciones sociales. La vida familiar no es meramente un producto de la convivencia sexual. No es, en modo alguno, ni natural ni necesario que los padres y tos hijos convivan como lo hacen en el marco familiar. La relación sexual no desemboca, necesariamente, en un orden familiar. La familia humana es fruto del pensar, de! planear y del actuar. Es esto, precisamente, lo que la distingue de aquellas asociaciones zoológicas que, *per analogiam.* denominamos familias animales.

FJ místico sentimiento de unión o comunidad no es el origen de la relación social, sino su consecuencia.

El reverso de la fábula de la unión mística viene a serlo el mito de la natural y originaría repulsión en tic razas y naciones. Se lia dicho que el instinto enseña al hombre a distinguir entre congéneres y extraños y a aborrecer a estos últimos. Los descendientes de las razas nobles —dícese— repugnan todo contacto con los miembros de razas inferiores, peto la realidad de la mezcla interracial basta para refutar tales supuestos. Siendo un hecho indudable que en la Europa actual no hay ninguna raza pura, forzoso es concluir que, entre los miembros de las diversas estirpes originarias que poblaron el continente, no hubo repulsión, sino atracción sexual. Millones de tnulntus y mestizos constituyen réplica viviente a aquel primer aserto.

El odio racial, al igual que el sentimiento místico de comunidad, no son fenómenos naturales innatos en el hombre. Ambos son fruto de precisas ideologías. Pero c* que, aun cuando tal supuesto se diera, aunque fuera cierto ese natural e innato odio interracial, no por ello dejaría de ser útil la cooperación social, ni tampoco con eso invalidaríase la teoría de la asociación de Ricardo. La cooperación social no tiene nada que ver con el afecto personal, ni con aquel mandamiento que ordena amarnos los unos a los otros. Las gentes no cooperan bajo la división del trabajo porque deban amarse. Cooperan porque, de esta suerte, atienden mejor los propios intereses. Lo que originariamente impulsó al

hombre a acomodar su conducta a las exigencias de la vida en sociedad, a respetar los derechos y las libertades de sus semejantes y a reemplazar la cnemisiad y el conflicto por pacífica colaboración no fue el amor ni la caridad, ni ningún oiro afectuoso sentimiento, sino el propio egoísmo bien entendido

7. LA GRAN SOCIEDAD

No todas las relaciones interhumanas implican lazos sociales. Cuando los hombres se acometen mutuamente en guerras de exterminio total, cuando luchan entre sí tan despiadamente como si de destruir animales feroces o plantas dañinas se tratara, entre las partes combatientes existe efecto recíproco y relación mutua, pero no hay sociedad. La sociedad implica acción mancomunada y cooperativa, en la que cada uno considera el provecho ajeno como medio para alcanzar el propio.

Guerras de exterminio sin piedad fueron las luchas que entre sí mantenían las hordas y tribus primitivas por los aguaderos, los lugares de pesca, los terrenos de caza, los pastos y el botín. Se trataba de conflictos totales. Del mismo tipo fueron, en el siglo xix, los primeros encuentros tic los europeos con los aborígenes de territorios recién descubiertos, Pero ya en prístinas edades, muy anteriores a los tiempos de los que poseemos información histórica, comenzó a germinar otro modo de proceder. Las gentes ni siquiera al combatir llegaban a olvidar del todo las relaciones sociales, previamente establecidas; incluso en las pugnas contra pueblos con quienes antes no habían existido contactos, los combatientes comenzaban a pítrar mientes en la idea de que, pese u la transitoria oposición del momento, cabía entre seres humanos llegar posteriormente a fórmulas de avenencia y cooperación. Se pretendía perjudicar al enemigo; pero, sin embargo, los actos de hostilidad ya no eran plenamente crueles y despiadados. Al combatir con hombres —a diferencia de cuando luchaban contra las bestias— los beligerantes pensaban que había en la pugna ciertos límites que convenía no sobrepasar. Por sobre el odio implacable, el frenesí destructivo y el afán de aniquilamiento, alboreaba un

sentimiento societario. Nacía la idea de que el humano adversario debía ser considerado como potencial asociado en una cooperación futura, circunstancia ésta que no convenía olvidar en la gestión bélica. La guerra dejó de considerarse como la relación interhumana normal. Las gentes comenzaban a advertir que la cooperación pacífica constituía el medio mejor para triunfar en la lucha por la supervivencia. Cabe afirmar, incluso, que las gentes se percataron de que era más ventajoso esclavizar al vencido que matarlo, por cuanto, aun durante la lucha, pensaban ya en el mañana, en la paz. Puede decirse que la institución servil fue un primer paso hacia la cooperación.

La formulación de aquellas ideas, según las cuales, ni aun en guerra, todos los actos deben estimarse permisibles, habiendo actuaciones bélicas lícitas y otras ilícitas, así como leyes, es decir, relaciones sociales, que deben prevalecer por encima de las naciones, incluso de aquellas que, de momento, se enfrentan, tales ideas, repetimos, vinieron a estructurar la gran sociedad, que incluye a todos los hombres y a todas las naciones. Las diversas asociaciones de carácter regional fueron fundiéndose, de esta suerte, en una sola sociedad ecuménica.

El combatiente que no hace la guerra salvajemente, al modo de las bestias, sino a tenor de ciertas normas bélicas «humanas» y sociales, renuncia a utilizar ciertos medios destructivos, con miras a alcanzar concesiones análogas del adversario. En tanto en cuanto dichas normas son respetadas, existen, entre los contendientes, relaciones sociales. Pero los actos hostiles sí constituyen actuaciones no sólo asocíales, sino antisociales. Es un error definir el concepto de «relaciones sociales» de tal suerte que se incluya entre las mismas actos tendentes al aniquilamiento del oponente y a la frustración de sus aspiraciones Mientras las únicas relaciones existentes entre los individuos persigan el perjudicacarse mutuamente, ni hay sociedad ni relaciones sociales.

La sociedad no es mera acción y reacción mutua. Hay interacción -—influencia recíproca— entre todas las partes del uni-

' **Tal pretende** LEOPOLD VON WIESE, *Allgemeine Soziologte,* cap. I, pág. 10 **y sigs. Munich, 1924.**

verso: entre el lobo y la oveja devorada; entre el microbio y el hombre a quien mata; entre la piedra que cae y el objeto sobre el que choca. La sociedad, al contrario, implica siempre la actuación cooperativa con miras a que los diferentes partícipes puedan, cada uno, alcanzar sus propios fines.

8. El, INSTINTO DE AGRESIÓN Y DESTRUCCIÓN

Se ha dicho que el hombre es una bestia agresiva, cuyos innatos instintos le impulsan a la lucha, a la matanza y a la destrucción. La civilización, con su antinatural blandenguería humanitaria, apartando al hombre de sus antecedentes zoológicos, pretende acallar aquellos impulsos y apetencias. Ha transformado al hombre en un ser escuálido y decadente, que se avergüenza de su prístina animalidad, pretendiendo vanamente tildar de humanismo verdadero a su evidente degradación. En orden a impedir una mayor degeneración de la especie, es imperativo liberarla de los perniciosos efectos de la civilización. Pues la civilización no es más que hábil estratagema inventada por seres inferiores. Son éstos débiles en exceso para vencer a los héroes fuertes; demasiado cobardes para soportar su propia aniquilación, castigo que tienen bien merecido; impidiéndoles su perezosa insolencia servir como esclavos a los superiores. Recurrieron, por eso, a una argucia; trastocaron las eternas normas valoratívas preestablecidas con carácter absoluto por inmutables leyes universales; arbitraron unos preceptos morales, según los cuales resultaba virtud su propia inferioridad y vicio la superioridad de los nobles héroes. Preciso es desarticular esta espiritual revuelta de los siervos, trasmutando tales módulos valorativos. Hay que repudiar, por entero, la aludida ética lacayil, fruto vergonzante del resentimiento de los más cobardes; en su lugar habrá de implantarse la ética de los fuertes o, mejor aún, deberá ser suprimida toda cortapisa ética. El hombre tiene que resultar digno heredero de sus mayores, los nobles brutos de épocas pasadas.

Las anteriores doctrinas suelen denominarse darwinismo *social* o *sociológico.* Impertinente sería ahora cavilar en torno

a si dicho apelativo es o no apropiado. Porque, con independencia de lo anterior, indudablemente, constituye grave error el calificar de evolutivas y biológicas a unas filosofías que, alegremente, atrévense afirmar que la historia entera de la humanidad, desde que el hombre comenzó a alzarse por encima de la existencia puramente animal de sus antecesores de índole no humana, es tan sólo un vasto proceso de progresiva degeneración y decadencia. La biología no proporciona módulo alguno para ponderar las mutaciones experimentadas por los seres vivos más que el enjuiciarlas en orden a si permiten al sujeto adaptarse mejor al medio ambiente, proveyéndose de mayores armas en la lucha por la vida. Desde este punto de vista, es indudable que la civilización ha de considerarse como un beneficio, no como una calamidad. Ha impedido, por lo pronto, la derrota del hombre en su lucha contra los demás seres vivos, ya sean los grandes animales feroces o los perniciosos microbios; ha multiplicado los medios de subsistencia; ha incrementado la talla humana, la agilidad y habilidad del hombre y ha prolongado la duración media de la vida; le ha permitido dominar incontestado la tierra; ha sido posible multiplicar las cifras de población y elevar el nivel de vida a un grado totalmente impensable para los toscos moradores de las cavernas. Cierto es que tal evolución hizo perder al hombre ciertas mañas y habilidades que, si bien en determinadas épocas resultaban oportunas para luchar por la vida, más tarde, cambiadas las circunstancias, perdieron toda utilidad. Fomentáronse, en cambio, otras capacidades y destrezas, imprescindibles para la vida en sociedad. Ningún criterio biológico y evolutivo tiene por qué ocuparse de dichas mutaciones. Para el hombre primitivo, la dureza física y la combatividad procurábanle igual utilidad que la aritmética y la gramática proporcionan al hombre moderno. Es totalmente arbitrario y manifiestamente contradictorio con cualquier norma biológica de valoración considerar naturales y conformes con la humana condición únicamente aquellas cualidades que convenían al hombre primitivo, vilipendiando, como signos de degeneración y decadencia biológica, las destrezas y habilidades imperiosamente precisadas por

el hombre civilizado. Recomendar al hombre que recupere las condiciones físicas e intelectuales de sus antepasados prehistóricos es tan descabellado como el conminarle a que vuelva a andar a cuatro manos o a que de nuevo se deje crecer el rabo.

Es digno de notar que quienes más se exaltaron en ensalzar los salvajes impulsos de nuestros bárbaros antepasados fueron gentes tan enclenques que nunca habrían podido adaptarse a las exigencias de aquella «vida arriesgada». Nietzsche, aun antes de su colapso mental, era tan enfermizo que sólo resistía el clima de Engadin y el de algunos valles italianos. No hubiese podido escribir si la sociedad civilizada no hubiera protegido sus delicados nervios de la rudeza natural de la vida. Los defensores de la violencia editaron sus libros precisamente al amparo de aquella «seguridad burguesa» que tanto vilipendiaban y despreciaban. Gozaron de libertad para publicar sus incendiarias prédicas porque el propio liberalismo que ridiculizaban salvaguardaba la libertad de prensa, Negra desesperación hubiera invadido su ánimo al verse privados de las facilidades que aquella civilización tan escarnecida les deparaba. ¡Qué espectáculo el del tímido Georges Sorel cuando, en su elogio de la brutalidad, llega a acusar al moderno sistema pedagógico de debilitar las innatas tendencias violentas! \

Cabe admitir que al hombre primitivo fuera connatural la propensión a matar y a destruir, así como el amor a la crueldad. También, a efectos dialécticos, se puede aceptar que, durante las primeras edades, las tendencias agresivas y homicidas abogaran en favor de la conservación de la vida. Hubo un tiempo en que el hombre fue una bestia brutal. (No hace al caso averiguar si el hombre prehistórico era carnívoro o herbívoro.) Ahora bien, no debe olvidarse que físicamente el hombre era un animal débil, de tal suerte que no habría podido vencer a las fieras carniceras, de no haber contado con un arma peculiar, con la razón. El que el hombre sea un ser racional, que no cede fatalmente a toda apetencia, que ordena su conducta con racional deliberación, desde un punto de vista zoológico, no puede estimarse antinatural. Conducta racional significa que el hom-

· GEORGES SOHEL., *Ré/Uxions* W/r *la viotence.* PIFE 269, *i '* cd París. 1912

bre, ante la imposibilidad de satisfacer todos sus impulsos, deseos y apetencias, renuncia a los que considera menos urgentes. Para no perturbar el mecanismo de la cooperación social, el individuo ha de abstenerse de dar satisfacción a aquellas apetencias que impedirían la aparición de las instituciones sociales. Esa renuncia, indudablemente, duele. Pero es que el hombre está eligiendo. Prefiere dejar insatisfechos ciertos deseos incompatibles con la vida social, para satisfacer otros que únicamente, o al menos sólo de modo más perfecto, pueden ser atendidos bajo el signo de la división del trabajo. Así emprendió la raza humana el camino que conduce a la civilización, a la cooperación social y a la riqueza.

Ahora bien, dicha elección, ni es irrevocable ni definitiva. La decisión adoptada por los padres no prejuzga cuál será la de los hijos. Estos, libremente, pueden estimar otra en más. A diario cabe trastocar las escalas valorativas y preferir la barbarie a la civilización o, como dicen algunos, anteponer el alma a la inteligencia, los mitos a la razón y la violencia a la paz. Pero preciso es optar. No cabe disfrutar, a un tiempo, de cosas incompatibles entre sí.

La ciencia, desde su neutralidad valorativa, no condena a los apóstoles del evangelio de la violencia por elogiar el frenesí del asesinato y los deleites del sadismo. Los juicios de valor son siempre subjetivos y la sociedad liberal concede a cualquiera derecho a expresar libremente sus sentimientos. La civilización, en verdad, no ha enervado la originaria tendencia a la agresión, a la ferocidad y a la crueldad características del hombre primitivo. En muchos individuos civilizados aquellos impulsos sólo están adormecidos y resurgen violentamente tan pronto como fallan los frenos con que la civilización los domeña. Basta, a este respecto, recordar los indecibles horrores de los campos de concentración nazis. Los periódicos continuamente nos informan de crímenes abominables que atestiguan de la dormida tendencia a la bestialidad ínsita en el hombre. Las novelas y películas más populares son aquellas que se ocupan de violencias y episodios sangrientos. Las corridas de toros y las peleas de gallos siguen atrayendo multitudes.

S¡ un escritor afirma que la chusma ansia la sangre e incluso que él mismo también, tal vez esté en lo cierto, igual que si asegura que el hombre primitivo se complacía en matar. Ahora bien, incide en grave error si cree que la satisfacción de tan sádicos impulsos no ha de poner en peligro la propia existencia de la sociedad; si afirma que l;i civilización «verdadera» y la sociedad «conveniente» consisten en dar rienda suelta a las tendencias violentas, homicidas y crueles de las gentes; o si proclama que la represión de dichos impulsos brutales perjudica el progreso tic la humanidad, de tal suerte que el suplantar el humanitarismo por la barbarie impediría la degeneración de la raza humana. La social división del trabajo y la cooperación se fundan en la posibilidad de solucionar pacíficamente los conflictos, No es la guerra, como Heráclito decía, sino la paz el origen de todas las relaciones sociales. El hombre, además de los instintos sanguinarios, abriga otras apetencias igualmente innatas. Si quiere satisfacer éstas, habrá de nulificar sus tendencias homicidas. Quien desee conservar la propia vida y salud, en condiciones óptimas y durante el tiempo más dilatado posible, ha de advertir que, respetando la vida y salud de los demás, atiende mejor sus propias aspiraciones que mediante la conducta opuesta, Podrá lamentar el que nuestro mundo sea así. Pero, por más lágrimas que derrame, no alterará la severa realidad.

De nada sirve criticar lo anterior, aludiendo a la irracionalidad. Ningún impulso instintivo puede ser analizado de modo racional, por cuanto la razón se ocupa sólo de los medios idóneos para alcanzar los deseados fines, pero no de los fines últimos -en sí. Distingüese el hombre de los restantes animales en cuanto que no cede a los impulsos instintivos, si no es con un cierto grado de voluntariedad. Se sirve tic la razón para, entre deseos incompatibles, optar entre linos u otros.

No puede decirse a las masas: dad rienda suelta a vuestros afanes homicidas, porque así vuestra actuación será genuínamente humana y, mediante ella, incrementaréis vuestro bienestar personal. Conviene, antes si contrario, advertirles: Si dais

satisfacción a vuestros deseos sanguinarios, habréis de renunciar a)a satisfacción de otras muchas apetencias. Deseáis comer, beber, vivir en buenas casas, cubrir vuestra desnudez y mil cosas más, las cuales sólo a través de la sociedad podéis alcanzar. Todo, desde luego, no puede tenerse; es preciso elegir. Podrá resultar atractiva la vida arriesgada; también habrá quienes gusten de las locuras sádicas; pero lo cierto es que tales placeres resultan incompatibles con aquella seguridad y abundancia material de la que nadie en modo alguno quiere prescindir.

La praxeología, como ciencia, no debe discutir el derecho del individuo a elegir y a proceder en consecuencia. Es el hombre que actúa, no el teórico, quien, en definitiva, decide. Ln función de la ciencia, por lo que a la vida y a la acción atañe, no estriba en formular preferencias valorativas, sino en exponer las circunstancias reales a las cuales forzosamente el hombre ha de atemperar sus actos, limitándose simplemente a resaltar los efectos que las diversas actuaciones posibles han de provocar. La teoría ofrece al individuo cuanta información pueda precisar para decidir con pleno conocimiento de causa. Vie ne a formular, como si dijéramos, un presupuesto, una cuenti) de beneficios y costos. No conformaría la ciencia con su cometido si, en esa cuenta, omitiera alguna de las rúbricas que pueden influir en la elección y decisión finales.

ERRORES EN LOS QUE SE SUELE INCURRIR AL INTERPRETAR LAS ENSEÑANZAS DE LA MODERNA CIENCIA NATURAL, ESPECIALMENTE DEL DARWJNISMO

Algunos modernos antiliberales, tanto de derechas como de izquierdas, pretenden amparar sus tesis en interpretaciones erróneas de los últimos descubrimientos efectuados por la ciencia biológica.

I. *Los hombres no son iguales*—**El liberalismo del siglo xvui partía en sus lucubraciones, como el moderno igualitarismo, de aquella «verdad autoevidente», según la cual «todos**

los hombres fueron creados ¡guales, gozando de ciertos derechos inalienables». Anie tal aserto, los delensores de la filosofía biológica social aseguran que la ciencia natural ha demostrado ya, de modo irrefutable, que los hombres no son iguales entre sí. Ln contemplación de la realidad, tal cual es, prohibe especular en torno a unos imaginarios dereclios naturales del hombre. Porque la naturaleza es insensible y no se preocupa ni de la vida ni de la felicidad de los mortales; constituye, al contrario, regular y férreo Imperativo. Implica metnfísico dislate pretender aunar la resbaladiza y vaga noción de la libertad con las absolutas e inexorables leyes del orden cósmico, Cae así por su base, concluyese, la ¡dea fundamental del liberalismo.

Cierto es, en efecto, que el movimiento liberal y democrático de los siglos xviti y xix amparóse grandemente en la idea de la ley natural y en los imprescriptibles derechos del hombre. Tales pensamientos, elaborados originariamente por los pensadores clásicos y por la teología hebraica, fueron absorbidos por ta filosofía cristiana, Algunas sectas anticatólicas fundamentaron en dicho ideario sus respectivos programas políticos. Una larga teoría de eminentes filósofos también abrazó el pensamiento en cuestión. Popularizáronse, llegando ít constituir el más firme sostén del movimiento democrático, Aun hoy en día hay muchos que los defienden, pasando por alto el hecho indudable de que Dios o la Naturaleza crea desiguales a tos hombres; mientras unos nacen sanos y fuertes, otros son víctimas de deformidades y lacras. Los defensores del repetido ideario, ante tan evidentes realidades, limítansc a replicar que las disparidades entre los hombres no son sino fruto de la educación, de las oportunidades personales y de las instituciones sociales.

Las enseñanzas de la filosofía Utilitaria y de la economía política clásica nada tienen que ver con la leorta de los derechos naturales. Lo único que a aquellas doctrinas interesa es la utilidad social. Recomiendan l:i democracia, la propiedad privada, la tolerancia y la libertad no porque constituyan instituciones naturales y justas, sino por resultar beneficiosas. La idea básica de la filosofía ricardiana es aquella según la cual la cooperación social y la división del trabajo que se perfecciona entre gentes superiores y

más eficientes en cualquier sentido, de un lado, y de otro, gentes inferiores y de menor eficiencia, igualmente, en cualquier aspecto, beneficia a todos los intervinientes. F.1 radical Benlham gritaba: *«Derechos naturales,* **puro dislate;** *imprescriptibles derechos,* **vacua retórica»** [10]**. En su opinión, «el único fin del gobierno debería estribar en proporcionar la mayor felicidad al mayor número posible de ciudadanos»**[11]**. De acuerdo con lo anterior, Bentham, al investigar qué debería estimarse bueno y procedente, se desentiende de toda preconcebida idea acerca de los planes y proyectos de Dios o de la Naturaleza, incognoscibles siempre; prefiere limitarse a estudiar qué cosas fomentan en mayor grado el bienestar y la felicidad del hombre, Maltbus demostró cómo la naturaleza, que restringe los medios de subsistencia precisados por la humanidad, no reconoce derecho natural alguno a la existencia; evidenció que, de haberse dejado llevar por el natural impulso a la procreación, el hombre nunca hubiera logrado liberarse del espectro del hambre. Proclamó, igualmente, que la civilización y el bienestar sólo podían prosperar en tanto en cuanto el individuo lograra dominar, mediante un freno moral, sus instintos genésicos. El utilitarismo no se opone al gobierno arbitrario y a la concesión de privilegios personales porque resulten contrarios a la ley natural, sino porque restringen la prosperidad de las gentes. Preconiza la igualdad de todos ante la ley, no porque los hombres sean entre sí iguales, sino por entender que tal política beneficia a la comunidad. La biología moderna, al demostrar la inconsistencia de conceptos tan ilusorios como el de la igualdad entre todos los hombres, no viene más que a repetir lo que el utilitarismo, liberal y democrático, ha mucho proclamara y ciertamente con mayor fuerza argumenta!. Es indudable que ninguna doctrina de índole biológica podrá jamás desvirtuar lo que la filosofía utilitaria predica acerca de la conveniencia social que en sí encierran la democracia, la propiedad privada, la libertad y la igualdad ante la ley.**

La actual preponderancia de doctrinas que abogan por la desin-

[10] BENTHAM, «Anarchical Fallacies; being an Examination of the Dedaration of Riglus issued during the French Revolution», en *Works* (ed. por Bowrmg), II, 501.

[11] BENTHAM, «Principies of the Civil Code», en *Works,* I, 301,

tegración social y el conflicto armado no debe atribuirse a una supuesta adaptación de la filosofía social a los últimos descubrimientos de la ciencia biológica, sino al hecho de haber sido, casi umversalmente, repudiada la filosofía utilitaria y la teoría económica. Las gentes han suplantado, mediante una filosofía que predica la lucha irreconciliable de clases y el conflicto internacional armado, la ideología «ortodoxa» que pregonaba la armonía existente entre los intereses rectamente entendidos, es decir, los intereses, a la larga, de todos, ya se tratara de individuos, de grupos sociales o de naciones. Los hombres se combaten ferozmente por cuanto están convencidos de que sólo mediante el exterminio y la liquidación de sus adversarios pueden personalmente prosperar.

2. *Implicaciones sociales del dartuinismú.* — Asegura el darwinismo social que la teoría de la evolución, según Darwin la formulara, vino a evidenciar que la naturaleza en modo alguno brinda paz o asegura respeto para la vida y el bienestar de nadie. La naturaleza presupone la pugna y el despiadado aniquilamiento de los más débiles que fracasan en la lucha por la vida. Los planes liberales, que pretenden estructurar una eterna paz, tanto en el interior como en el exterior, son fruto de ilusorio racionalismo, en contradicción evidente con el orden natural.

El concepto de lucha por la existencia, que Darwin tomó de Malthus, sirviéndose de él en la formulación de su teoría, ha de entenderse en un sentido metafórico. Mediante tal expresión afírmase, simplemente, que el ser vivo opone resistencia esforzada a cuanto pueda perjudicar su existencia. Esa activa resistencia opuesta, sin embargo, para ser útil, ha de convenir con las circunstancias ambientaos bajo las cuales opera el interesado. La lucha por la vida no implica recurrir siempre a una guerra de exterminio, como la que el hombre mantiene contra los microbios nocivos. Sirviéndose de la razón, el individuo advierte que como mejor cuida de su bienestar personal es recurriendo a la cooperación social y a la división del trabajo. Estas son las armas principales con que cuenta en la lucha por la existencia. Pero sólo en un ambiente de paz cabe a las mismas recurrir. Por eso, porque desarticulan la mecánica de !a cooperación social, perjudican al hombre, en su lucha por la vida, las pugnas bélicas, los conflictos civiles y las revoluciones.

3. *El raciocinio y la conducta racional resultan antinaturales.*—**La teología cristiana condenó las funciones animales del cuerpo humano, considerando que el «alma» operaba en una esfera ajena a la de los fenómenos biológicos. En una reacción excesiva contra dicha filosofía, algunos modernos han vilipendiado todas aquellas manifestaciones gracias a las cuales el hombre se diferencía de los demás animales. Estas nuevas ideas consideran que la razón humana es inferior a los instintos c impulsos animales; el raciocinar no es natural y, por lo tanto, debe ser rechazado. Los términos racionalismo y conducta racional han cobrado, de esta suerte, un sentido peyorativo. El hombre perfecto, el hombre-verdadero, es un ser que prefiere atenerse a sus instintos primarios más que a su razón.**

Lo cierto, sin embargo, es que la razón, el rasgo humano más genuino, es un fenómeno igualmente biológico. No es ni más ni menos natural que cualquier otra circunstancia típica de la especie *homo sapiens,* **como, por ejemplo, el caminar erecto o el carecer de pelaje.**

CAPITULO IX

La trascendencia de las ideas

1. LA RAZÓN HUMANA

La razón constituye rasgo peculiar y característico del hombre. No tiene la praxeología por qué dilucidar si es o no instrumento idóneo para llegar a aprehender las verdades últimas y absolutas; interesa, sin embargo, a nuestra ciencia, por ser la herramienta que permite al hombre actuar.

Todas esas realidades objetivas que constituyen la base de la sensación, del conocimiento y de la reflexión igualmente acontecen ante los sentidos de los animales. Pero sólo el hombre es capaz de transformar tales estímulos sensorios en observaciones y conocimientos. Y sólo él sabe ordenar sus múltiples cogniciones y experiencias para con ellas formar coherentes sistemas científicos.

El pensamiento precede siempre a la acción. Pensar es, de antemano, ponderar cierta futura actuación o, *a posteriori,* reflexionar acerca de una ya anteriormente ejecutada. El pensar y el actuar constituyen fenómenos inseparables. No hay acción que no se ampare en específica idea que el interesado anteriormente se haya hecho acerca de determinada relación causal. Al percibir una relación causal, el sujeto formula un teorema. Acción sin pensamiento y práctica sin teoría resultan inconcebibles. Tal vez el razonamiento sea defectuoso o la teoría incorrecta; la acción, sin embargo, presupone previo lucubrar y teorizar. Es más; pensar implica invariablemente idear una posible acción. Incluso quien razona en torno a una tgoría pura, hácelo por cuanto supone que la misma es correcta, es decir, que si la acción se ajustara a ella, provocaría los resultados

previstos por ei pensamiento. Para la lógica carece de importancia el que tal acción sea, de momento, factible o no.

Siempre es un individuo quien piensa. La sociedad no puede pensar, como tampoco puede comer o beber. Dentro del marco social, ciertamente, es donde el raciocinio humano ha progresado hasta llegar, partiendo del pensamiento simplista del hombre primitivo, al sutil ideario de la ciencia moderna. Pero el razonar, en sí, invariablemente es obra individual. Es posible la acción conjunta; en cambio, el pensamiento conjunto resulta inconcebible. La tradición conserva y transmite las ideas, incitando a las generaciones posteriores a continuar la labor intelectual. Ello no obstante, el hombre que desea aprehender el pensamiento de sus antepasados no tiene más remedio que repensar personalmente el correspondiente raciocinio. Sólo entonces puede el sujeto proseguir y ampliar aquel ideario recibido. La palabra constituye el vehículo principal de que se sirve la tradición. El pensamiento hállase ligado a la palabra, y viceversa. Los conceptos encarnan en los vocablos. El lenguaje constituye instrumento tic la razón y medio de actuación social.

La historia del pensamiento y de las ideas es un coloquio mantenido de generación en generación. El pensamiento brota de idearios elaborados en épocas anteriores. Sin ese concurso del ayer, todo progreso intelectual habría resultado imposible. La continuidad del quehacer humano, el sembrar para nuestros hijos, mientras cosechamos lo que nuestros mayores cultivaron, refléjase también en la historia de la ciencia y de las ideas. Heredamos de nuestros antepasados no sólo bienes y productos diversos, de los que derivamos riquezas materiales, sino también ideas y pensamientos, teorías y técnicas, a Jas que nuestra inteligencia debe su fecundidad.

Pero el pensar es siempre actuación individual.

2. DOCTRINAS GENERALES E IDEOLOGÍAS

Las teorías que orientan la acción resultan, a menudo, imperfectas e insatisfactorias. Incluso llegan a ser contradictorias,

resultando difícil tarea el ordenarlas en sistemática amplia y coherente.

Sin embargo, si, en la medida de lo posible, ordenamos los diversos conjuntos de teoremas y teorías que guían la conducta de las distintas gentes y grupos, formando un sistema, es decir, un cuerpo de omnicomprensivo conocimiento, podemos calificar al mismo de doctrina general. Una doctrina general, en cuanto teoría, ofrece una explicación de todos los fenómenos a quienes en ella creen; en cuanto norma rectora de la acción, brinda una serie de fórmulas para remover la incomodidad en la mayor medida posihlc. Una doctrina general, por tanto, es, de un lado, raciona! explicación de cuanto existe y, de otro, una técnica, tomando ambos conceptos en su sentido más amplio. La religión, la metafísica y la filosofía aspiran a alumbrar doctrinas generales. Interpretan el universo, indicando a los mortales cómo deben proceder.

El término ideología es un concepto más estrecho. Las ideologías surgen en el campo de la acción humana y de la cooperación social, desentendiéndose de los problemas que pretenden resolver la metafísica, la religión, las ciencias naturales o las técnicas de éstas derivadas. Una ideología es el conjunto que forman todas las teorías por una persona o un grupo mantenidas acerca de la conducta individual y la relación social. Ni las doctrinas generales ni las ideologías limítnnse a examinar objetiva y desapasionadamente las cosas tal como son en realidad. Constituyen no sólo teorías científicas; predican además normas de conducta acerca de cómo conviene estructurar el ente social; es decir, indican al hombre cuáles son los fines últimos a que en su peregrinar por ta tierra debe aspirar.

E) ascetismo enseña que, para superar las penas y alcanzar la paz, la alegría y la felicidad plena, no tienen más remedio los mortales que renunciar a los bienes terrenales, desprendiéndose de los mundanos afanes. Preciso es apartarse de los placeres materiales, soportar con mansedumbre las contrariedades de este valle de lágrimas y devotamente prepararse para la vida ttlrraterrena. Es, sin embargo, tan escaso el número de quienes, a lo largo de la historia, firme y lealmente han seguido las doc-

trinas ascéticas que sólo cabe, hoy, recordar un puñado de nombres. Parece como si esa total pasividad fuera contraria a la propia naturaleza humana. El empuje vital prepondera en el hombre. De ahí que el ascetismo, en la práctica, muy raramente se haya atenido a su teórica dureza. Hasta los más beatos ermitaños hicieron concesiones a la vida y a los placeres terrenos, en pugna con la rigidez de sus principios. Pero, en cuanto el asceta rinde pleitesía a cualquier interés material y agrega cuidados mundanales al prístino ideal puramente vegetativo, por más que intente justificar su apartamiento de la profesada creencia, viene a tender un puente sobre el abismo que le separa de quienes se ven atraídos por la vida sensual. En ese momento hay algo común entre él y el resto de los mortales.

El pensamiento humano puede ser, en torno a problemas que ni el razonamiento ni la experimentación son capaces de dilucidar, tan dispar que todo acuerdo entre unas y otras creencias devenga imposible. En las aludidas esferas donde ni la lógica ni la experiencia pueden coartar los ensueños mentales, el hombre da rienda suelta a su individualismo y subjetividad. Nada hay más personal que las ideas e imágenes sobre lo trascendente. F,l lenguaje no puede expresar lo inefable; nunca cabe determinar si el oyente da a las palabras el mismo significado que el orador. En lo tocante al más allá, la transacción no es posible. Las guerras religiosas son las más terribles porque la reconciliación entre los litigantes resulta impensable.

Por el contrario, en los asuntos puramente terrenales, ejerce decisivo influjo la natural afinidad de todos los hombres y la identidad de sus necesidades biológicas en lo que a la conservación de la vida atañe, La mayor productividad de la cooperación humana, bajo el signo de la división del trabajo, hace que, para todos, la sociedad constituya el instrumento fundamental en orden a la consecución de los fines propios de cada uno, cualesquiera que éstos sean. El mantenimiento de la cooperación social y su progresiva intensificación a todos interesa. De ahí que la doctrina general o la ideología que no predique la estricta e incondicional observancia de la vida ascética y anacorética haya forzosamente de proclamar que la sociedad

constituye el instrumento más idóneo para conseguir aquellos objetivos que en lo terrenal el hombre persigue. Admitida tal premisa, automáticamente surge una base común de la que cabe partir para resolver los problemas secundarios y los detalles de la organización social. Por mucho que las distintas ideologías puedan resultar contradictorias entre sí, siempre coincidirán en una cuestión, a saber, en la conveniencia de mantener la cooperación social.

La anterior circunstancia pasa írecuentemente inadvertida, por cuanto las gentes, al analizar filosofías e ideologías, se fijan más en lo que dichas doctrinas predican acerca de los problemas trascendentes e incognoscibles que en lo por ellas postulado con respecto a las actividades terrenales, Las distintas partes de un mismo sistema ideológico hállanse frecuentemente separadas por abismos insalvables. Para el hombre, al actuar, sin embargo, lo único que importa es lo referente a cómo deba proceder dentro del marco de la cooperación social; las doctrinas puramente especulativas, que no afecten a dicho tema, carecen para él de trascendencia. Podemos dejar de lado la filosofía dura e inquebrantable del ascetismo, ya que por su propia rigidez resulta en la práctica inaplicable. Todas las demás ideologías, al admitir la procedencia de las preocupaciones terrenas, vense obligadas a reconocer, de una forma u otra, que la división del trabajo resulta de mayor fecundidad que la actuación aislada. Hállanse, consecuentemente, constreñidas a proclamar la conveniencia de la cooperación social.

Ni la praxeología ni la economía política pueden abordar los aspectos trascendentes y metafísicos de ninguna doctrina. A la inversa, tampoco sirve de nada el recurrir a dogmas o credos metafísicos o religiosos para invalidar los teoremas y doctrinas que el razonamiento praxeológico formula acerca de la cooperación social. Cualquier filosofía, al reconocer la conveniencia de que existan lazos sociales entre los hombres, queda situada en un terreno, por lo que se refiere a los problemas atinentes a la actuación social, en el cual no cabe ya recurrir a convicciones personales o a profesiones de fe que no r-uedan ser sometidas a pleno y riguroso examen científico.

Esta fundamental realidad se olvida a menudo. Las gentes creen que las diferencias existentes entre las diversas doctrinas generales engendran disparidades de criterio imposibles de conciliar; suponen que los antagonismos básicos entre tales doctrinas vedan toda solución dialogada. Estamos ante diferencias —asegúrase— que surgen de los más profundos entresijos del alma humana, que reflejan la personal comunión del hombre con fuerzas sobrenaturales y eternas, Nunca, por tanto, puede haber cooperación entre gentes a quienes separan opuestas doctrinas generales.

El error en que al así razonar se incide queda patentizado en cuanto examinamos los programas respectivos de esas irreconciliables facciones, sus proyectos pública y formalmente proclamados y los que en la práctica plasman al llegar al poder. Es indudable que todos los partidos políticos aspiran, en la actualidad, al bienestar y a la prosperidad material de sus asociados. Todos prometen mejorar la situación económica de los seguidores. Sobre este punto no hay diferencia entre la iglesia católica y las confesiones protestantes; entre el cristianismo y las religiones no cristianas; entre los defensores de la libertad económica y los partidarios de las distintas sectas del materialismo marxista; entre nacionalistas e intemacionalistas; entre quienes se apoyan en el racismo y quienes prefieren la convivencia interracial. Cierlo es que muchos de estos grupos creen que sólo acabando con los demás podrán ellos medrar, recomendando en su consecuencia el previo aniquilamiento o esclavización del disidente. Ahora bien, esa violenta opresión del oponente no constituye, para quienes la aconsejan, fin último, sino tan sólo medio, en su opinión idóneo, para alcanzar el objetivo deseado: la prosperidad de tos propios seguidores. Si dichos partidos advirtieran que tal política jamás puede provocar los resultados apetecidos, indudablemente, modificarían sus teorías.

Las ampulosas declaraciones que los hombres han formulado en torno a lo incognoscible e inasequible para la mente humana, en torno a cosmologías, doctrinas generales, religiones, misticismos, metafísicas y fantasías conceptuales, amplia-

mente difieren entre sí. Tales ideologías muestran, en cambio, rara uniformidad en lo referente a los fines terrenales y a los medios mejores para alcanzar los correspondientes objetivos. Existen, desde luego, diferencias y antagonismos por lo que se refiere a los fines y los medios. Pero, en lo atinente a los fines, esas disparidades de criterio no son, desde luego, inconciliables ni impiden la cooperación ni el compromiso en la esfera de la acción social; y en lo tocante a medios y sistemas, tales diferencias son sólo de carácter técnico, por lo cual cabe someterlas a examen racional. Cuando, en el calor de la disputa, uno de los bandos dice «resulta imposible proseguir la discusión, pues han sido suscitadas cuestiones que afectan a nuestros principios básicos y, en tal materia, no cabe la transacción, es imperativo que cada uno sea fiel a sus ideales, cueste lo que cueste», basta con mirar las cosas un poco más detenidamente para de inmediato advertir que las diferencias suscitadas no son tan serias como aquella grandilocuente dicción aparenta. En efecto, para los partidos que propugnan el bienestar material de los suyos y que, por consiguiente, convienen en la procedencia de la cooperación social, las disparidades que pueden suscitarse en torno a la mejor organización social y la más conveniente actuación humana no atañen a principios ideológicos ni a doctrinas generales; se trata, por el contrario, de cuestiones simplemente tecnológicas. Estamos ante problemas puramente técnicos, en los que el acuerdo no es difícil. Ningún partido, a sabiendas, prefiere la desintegración social, la anarquía y la vuelta a la barbarie primitiva antes que una solución armónica, aun cuando ésta pueda implicar el sacrificio de ciertos detalles ideológicos.

En los programas políticos, tales cuestiones técnicas tienen, indudablemente, gran importancia. El partido puede haberse comprometido a utilizar ciertos medios, a aplicar específicos métodos de acción, rechazando por inoportuna toda otra política. Al hablar de partido entendemos aquella unidad que agrupa a cuantos creen en la conveniencia de emplear unos mismos sistemas de acción común, Lo que distingue a unos ciudadanos de los otros y plasma los partidos políticos es la elección de

los medios. Para la supervivencia del partido como tal, el problema de los medios consecuentemente es de suma trascendencia. £1 partido tiene sus días contados en cuanto quede demostrada la esterilidad de los medios que el mismo preconiza. Los jefes, cuyo prestigio y porvenir político hállase íntimamente ligado al programa en cuestión, advierten los peligros de permitir una discusión amplia y sin trabas de sus sistemas, prefiriendo atribuir a éstos el carácter de fines últimos indiscutibles, por hallarse basados en inmodificable doctrina general. Pero, para las masas, en cuya representación pretenden aquéllos actuar, para los votantes, a quienes los mismos desean atraer y cuyos sufragios mendigan, el planteamiento es radicalmente distinto. Estas personas no pueden ver inconveniente alguno en que sea sometido a detallado análisis el programa de que se trate, pues, a fin de cuentas, tal programa no es más que un conjunto de asertos acerca de cuáles sean los medios más apropiados para alcanzar el fin que a todos interesa: el bienestar personal.

Aparentes sólo, a no dudar, resultan, en lo tocante a los fines últimos, las disparidades entre esos partidos que aseguran tener idearios filosóficos propios y aspiran a objetivos finales distintos de aquellos que los demás grupos persiguen. Los antagonismos surgen al suscitarse cuestiones atinentes a los credos religiosos, al planteamiento de las relaciones internacionales, a la propiedad de los medios de producción, o al sistema político más oportuno. Pero fácil resulta demostrar que tales antagonismos atañen exclusivamente a los medios a emplear, nunca a los fines últimos.

En efecto, comencemos por examinar lo referente al sistema de gobierno. Hay gentes partidarias de la democracia, otras de la monarquía hereditaria, no faltan quienes prefieren el gobierno de «los mejores», ni quienes recomiendan la dictadura cesarista Cierto es que, frecuentemente, estos programas buscan justificación amparándose en divinas instituciones, en eternas leyes universales, en el orden natural, en la inevitable evolución histórica y en otros conceptos de tipo trascendente. Ta-

lil ccsarismo encanta hoy en ¡as dictaduras bolchevique, fascista y nazi.

les arbitrismos son de índole adjetiva y puramente formal. Cuando aquellos políticos se dirigen al electorado, recurren a otros argumentos. Afánanse por demostrar que su sistema es el más eficaz para lograr los objetivos a que todos sus oyentes aspiran. Resaltan los efectos que su ideario produjo en épocas pasadas o en otros países; atacan a los programas ajenos por haber fracasado en la consecución de estos objetivos ambicionados. Recurren al razonamiento puro y a la experiencia histórica para evidenciar la superioridad de la propia sistemática y la futilidad de la de sus adversarios. Pero siempre el argumento principal reza: el sistema político que defendemos os hará más prósperos y felices.

En lo atinente a la organización económica de la sociedad, existen los liberales, que defienden la propiedad privada de los medios de producción; los socialistas, que abogan por la propiedad pública de los mismos; y los intervencionistas, partidarios de un tercer sistema, equidistante, en su opinión, tanto del socialismo como del capitalismo. Mucha palabrería malgastan todos ellos al invocar principios filosóficos, Hablan lo mismo unos que otros de la verdadera libertad, de la igualdad y de la justicia social, de los derechos del individuo, de la comunidad, de la solidaridad *y* de la hermandad entre todos los hombres. Ahora bien, cada una de dichas facciones pretende evidenciar, mediante el raciocinio y la experiencia histórica, que sólo el sistema por cada una de ellas propugnado logrará hacer prósperos y felices a los mortales. Aseguran a las masas que la realización de su programa elevará el nivel general de vida en mayor grado que la ejecución de ios proyectos que los demás partidos amparan. Insisten en la procedencia e idoneidad de sus propios planes. Tan dispares sistemas no difieren en cuanto a los fines, sino sólo en lo atinente a los medios. Tanto los unos como los otros aspiran al máximo bienestar material posible para todos.

Los nacionalistas aseguran que existen conflictos irreconciliables entre las diversas naciones, armonizando, por el contrario, los intereses rectamente entendidos de todos los ciudadanos dentro del propio estado. Un país sólo puede prosperar

a costa de los demás; y el particular únicamente progresa cuando su nación predomina. Los liberales no opinan lo mismo. Aseguran que los intereses de los diversos estados armonizan entre sí, al igual que acontece con los de los distintos grupos, estamentos y clases de cada nación. Creen que Ja pacífica cooperación internacional constituye medio más idóneo que el conflicto armado para alcanzar aquella meta a la cual todos aspiran: la riqueza y bienestar naciotil, No propugnan la paz y la libertad comercial porque deseen traicionar a su país y favorecer al extranjero, como los nacionalistas suponen. Muy al contrario, precisamente porque quieren enriquecer a la patria, aconsejan recurrir a la paz y a] libre cambio. Lo que separa a los librecambistas de los nacionalistas no es, pues, el objeto perseguido, sino los medios propuestos para alcanzarlo.

Las discrepancias religiosas no pueden solucionarse recurriendo al razonamiento. Los conflictos religiosos, por esencia, son implacables e insolubles. Ahora bien, en cuanto la secta religiosa de que se trate aborda el campo de la acción política y pretende estructurar la organización social, ha de ocuparse de intereses mundanales, pese ¿t que ello exige a veces adulterar los correspondientes dogmas y artículos de fe. Al exponer sus principios esotéricos, religión alguna se aventuró jamás a decir francamente a sus feligreses: la implantación de nuestros idearios os empobrecerá, rebajando vuestro nivel de vida. Quienes de verdad querían abrazar una vida de austeridad y pobreza se refugiaron en retiros monásticos, rehuyendo la escena política. Pero aquellas sectas que aspiran al proselitismo y desean influir en la conducta política y social de sus fieles no condenan lo que en el mundo resulta atraciivo. Cuando dichas comunidades se enfrentan con los problemas materiales que la peregrinación terrena suscita, en poco difieren de ios demás partidos políticos. Insisten más en las ventajas tangibles que los creyentes tienen reservadas que en las bienaventuranzas del más allá.

Sólo una doctrina general cuyos seguidores renunciaran a toda actividad terrenal podría pasar por alto el que la cooperación social es el gran medio para la consecución de todos los fines humanos. Por cuanto el hombre es un animal social, que

sólo dentro de la sociedad prospera, las ideologías todas vense constreñidas a reconocer la trascendencia de la cooperación humana. De ahí que los partidos invariablemente quieran hallar la organización social más perfecta y que mejor sirva al deseo del hombre de alcanzar el máximo bienestar material posible. Todos esos diversos modos de pensar vienen así a coincidir en un terreno común. No son, pues, doctrinas generales ni cuestiones trascendentes inabordables por el análisis racional lo que a tales grupos separa; la disparidad de criterio, como tantas veces se ha dicho, surge en torno a la oportunidad de los medios y ¡os sistemas. Esas discrepancias ideológicas pueden ser analizadas y debidamente ponderadas a la luz de los descubrimientos científicos de la praxcologia y de la economía.

KA LUCHA CONTRA EL ERROR

E! examen **crítico de los sistemas filosóficos formulados** por **los grandes pensadores de la humanidad lia revelado, a menudo, lallos y gricias en la impresionante estructura de estos, al parecer, consecuentes y coherentes cuerpos de comprehensivo conocimiento. Incluso el genio, al esbozar doctrinas generales, falla a veces, no pudiendo evitar contradicciones y paralogismos.**

l.as ideologías comúnmente aceptadas por la opinión pública adolecen, aún en mayor grado, de esas imperfecciones de la mente humana. Tales idearios no son, en general, más que ecléctica yuxtaposición de pensamientos totalmente incompatibles entre sí. No resisten el más somero análisis. Su inconsistencia resulta insalvable, hallándose de antemano condenado al fracaso todo intento de combinar las diversas partes que los forman para ordenar coherente sistema lógico.

No faltan autores que pretenden justificar las íntimas contradicciones de las ideologías en boga, resaltando la utilidad de las fórmulas transacción a les, por deficientes que, desde un punto de vista lógico, pudieran parecer, al permitir el pacífico desenvolvimiento de las relaciones humanas, apoyándose en la extendida pero errónea creencia según la cual ni la vida ni la realidad serían

en sí «lógicas». Un sistema lógicamente contradictorio, afirman, puede demostrar su procedencia y utilidad al acreditar que fun ciona de modo satisfactorio, en tanto que un sistema lógicamente perfecto podría provocar resultados desastrosos. No hace falta refutar, una vez más, tan patentes errores. El pensamiento lógico y la vida real en modo alguno constituyen órbitas separadas. La lógica es el único medio del que el hombre dispone para resolver los problemas que la realidad le plantea. Lo que es contradictorio en teoría no lo es menos en la práctica. Ninguna ideología inconsecuente puede proporcionar solución satisfactoria, o sea. operante, a las cuestiones que la vida plantea. Los razonamientos contradictorios sólo sirven para enmascarar los auténticos problemas, impidiendo que la gente pueda adoptar, a tiempo, apropiadas con ductas que permitan resolverlos. Cabe, a veces, retrasar la aparición del insoslayable conflicto, pero, al disimular y encubrir tos males, agrávanse los mismos, haciendo más difícil su solución final. Multiplícase el malestar, intensifícanse los odios e imposibi lítanse las soluciones pacíficas. Constituye grave error el considerar inofensivas e incluso beneficiosas las contradicciones ideológicas.

El objeto principal de la praxeología y de la economía estriba en reemplazar por pensamientos correctos y consecuentes las contradictorias creencias del eclecticismo popular. Sólo recurriendo a los medios que la razón brinda, cabe impedir la desintegración social y garantizar et constante mejoramiento de las condiciones de vida. El hombre debe examinar con el máximo rigor cuantos problemas se le suscitan hasta alcanzar finalmente aquellas impasables fronteras que la mente humana, en cada caso, no pueda yt salvar. No debemos jamás conformarnos con las soluciones sugeridas por pasadas generaciones, ni ceder en la lucha por la más perfecta cognición que permita eliminar el error en el mayor grado posible. Hay que divulgar la verdad, desenmascarando sin descanso las doctrinas falaces.

Los problemas en cuestión son de orden puramente intelectual y como tales deben ser abordados. Es inadmisible pretender escamotearlos, transfiriéndolos al terreno de ta moral o limitándose a vilipendiar, como seres indeseables, a los defensores de ideologías contrarias a la propia. De nada sirve insistir, una y otra vez, en la bondad de cuanto personalmente defendemos y en la

nocividad de cuanto propugnan nuestros opositores. El problema consiste precisamente en eso, en determinar qué cosas deben estimarse buenas y cuáles nocivas. El rígido dogmatismo, característico de las sectas religiosas y del marxismo, provoca conflictos insolubles. Tal dogmatismo condena de antemano al disidente, tachándole de malhechor; niega la buena fe del contrincante, exigiendo de él sumisión incondicional. Allí donde tal actitud prevalezca resulta imposible la cooperación social.

No es, ciertamente, más constructiva Li tendencia, actualmente tan en boga, de motejar de pobre orate a quienquiera defienda una teoría distinta a la propia. Los psiquiatras son incapaces de precisar la frontera entre la locura y la cordura. Sería ridículo para el profano pretender intervenir en tan trascendente cuestión médica. Además, si el mero hecho de sustentar puntos de vista equivocados y el proceder en consecuencia ha de estimarse signo de incapacidad mental, difícil en verdad resulta hallar individuo alguno al que pueda considerársele cuerdo y normal. A ese tenor habría que considerar locas a las generaciones pasadas porque sus ideas acerca de las ciencias naturales, y consiguientemente sus técnicas, diferían de las nuestras. Por la misma razón tendrían que considerarnos a nosotros dementes las generaciones venideras. El hombre es víctima, frecuentemente, del error. Si el equivocarse constituyera el rasgo distintivo de la incapacidad mental, entonces todos debiéramos considerarnos lunáticos.

El que un hombre no coincida con la opinión mayoritaria de sus contemporáneos tampoco autoriza a calificarlo de insano. ¿Enajenados acaso eran Copérnico, Galilco o Lavoisier? Es propio del curso normal de la historia el que sean concebidas nuevas ideas, disconformes con las a la sazón prevaientes. Algunas de estas ideas serán luego incorporadas al conjunto de conocimientos aceptados como verdaderos por la opinión pública. ¿Es admisible considerar «cuerdos» solamente a aquellos hombres-masa que nunca tuvieron una idea propia, negando dicha consideración a todo innovador?

La actitud adoptada por algunos psiquiatras contemporáneos es, en verdad, imperdonable. Ignoran por completo las doctrinas praxeológicas y económicas. Sus conocimientos acerca de las modernas ideologías son sólo superficiales e incontrastados. Pero

ello, sin embargo, no les impide calificar, con U mayor despreocupación, de paranoicos a los defensores de esas nuevas ideologías.

Hay personas a las que se califica comúnmente de *arbitristas monetarios;* ofrecen fórmulas para hacer felices a todos mediante manipulaciones dineradas; se trata, desde luego, de puras fantasías. Pero la verdad es que tales fórmulas vienen a ser consecuente aplicación de las ideologías monetarias que la opinión pública contemporánea suscribe y que aceptan en sus programas prácticamente todos los gobiernos. Las objeciones opuestas por los economistas a esos errores ideológicos ni las administraciones públicas ni los partidos políticos ni los grandes rotativos las toman en cuenta.

Los profanos en materia económica consideran la expansión del crédito y el aumento de la cantidad de dinero circulante medios eficaces para reducir, de modo permanente, el tipo de interés por debajo del nivel que alcanzaría en un no interferido mercado crediticio y de capitales. La idea es totalmente errónea [1]. Y, sin embargo, tal suposición informa la política monetaria y crediticia de casi todos los gobiernos contemporáneos. Ahora bien, una vez dada por buena tan perniciosa ideología, nada cabe objetar a los planes que Pierre Joseph Proudhon, Ernest Solvay, Clifford Hugh Douglas y huestes de otros falsos reformadores han venido proponiendo. Tales arbitristas simplemente son más consecuentes con las aludidas premisas que el resto de sus contemporáneos. Aspiran a reducir el tipo de interés a cero y a suprimir así, de una vez para siempre, la «escasez de capital». Quien pretenda refutar tales supuestos, forzosamente, habrá primero de demostrar la inconsecuencia de las teorías en que se basa toda la política monetaria y crediticia de los grandes estados modernos.

Los psiquiatras tal vez objeten que lo que caracteriza al loco es, precisamente, la carencia de moderación, el ir siempre a los extremos. Mientras el individuo normal es suficientemente juicioso como para refrenarse, el vesánico no se detiene ante ningún límite. El argumento, sin embargo, de nada vale a los efectos examinados. Los conceptos esgrimidos en favor de la tesis según la cual el tipo de interés, mediante la expansión crediticia, puede ser

[1] Vid. cap. XX.

reducido del cinco o el cuatro por ciento al tres o al dos por ciento, igualmente militan en favor de su reducción a cero. Los arbitristas monetarios tienen ciertamente razón cuando sus teorías se enjuician a la luz de las falacias monetarias hoy en día más extendidas.

Hay psiquiatras que aseguran que eran dementes aquellos alemanes que se adhirieron al nazismo y quisieran curarles mediante procedimientos terapéuticos. De nuevo nos hallamos ante el mismo problema. Las doctrinas del nazismo son erróneas, pero en lo esencial coinciden con las ideologías socialistas y nacionalistas que la opinión pública de los demás pueblos suscribe. Lo que caracterizó a los nazis fue el aplicar, de modo consecuente, tales principios a las condiciones particulares de Alemania. Como sucede en todas las demás naciones modernas, los nazis preferían la regulación estatal de la vida mercantil y la autosuficiencia económica, es decir, la autarquía nacional. Lo típico de su política consistió en no querer consentir los perjuicios que había de acarrearIes la adopción del mismo sistema por otras naciones. No estaban dispuestos —decían— a quedar «encarcelados» para siempre en un territorio relativamente superpoblado cuyas condiciones naturales daban lugar ¡t que allí la productividad del trabajo resultara inferior a la que en otros países se lograba. Creyeron que sus grandes cifras de población, una favorable situación estratégica y la proverbial fuerza y valor de sus instituciones armadas les deparaban buena ocasión para remediar medíante la agresión aquellos males que deploraban.

Ahora bien, quienquiera que acepte como verdadera la ideología del nacionalismo y del socialismo reputándola adecuada para su propia nación, nada podrá oponer a las conclusiones que de esos mismos idearios derivaron los nazis. El único camino que, para refutar el nazismo, Ies queda a las naciones extranjeras admiradoras de aquellos dos principios es el de recurrir a la guerra para, por medios bélicos, aplastar a cualquier Hítler y sus seguidores. Mientras las ideologías del socialismo y del nacionalismo dominen la opinión pública mundial, los alemanes u otros pueblos, en cuanto se les presente la ocasión, intentarán de nuevo recurrir a la agresión y a la conquista. La mentalidad agresiva sólo quedará desarraigada cuando sean públicamente refutados los errores ideo-

lógicos que la engendran. No es ésta tarea de psiquiatras, sino de e c o n o m i s t a s *

El hombre sólo dispone de un instrumento para combatir el error: la razón,

3. EL PODER

La sociedad es producto de la acción humana. La acción humana se guía por ideologías. La sociedad, por tanto, a! igual que cualquier institución social, es fruto de específicas ideologías; y las ideologías, contrariamente a lo que el marxismo supone, no son las distintas situaciones sociales las que las engendran, sino al revés. Cierto es que los pensamientos y las ideas humanas no son obra de individuos aislados. Los idearios sólo trascienden merced a la cooperación de quienes piensan. La labor mental no podría progresar si el interesado tuviera que iniciar todo razonamiento desde el origen. El pensamiento humano avanza por cuanto cada pensador se ve apoyado en sus esfuerzos por la labor que realizaron anteriores generaciones, las cuales forjaron los instrumentos del pensar, es decir, los conceptos y las terminologías, y plantearon los problemas,

Todo orden social fue pensado y proyectado antes de ser puesto en práctica. Esta precedencia temporal y lógica del factor ideológico no supone afirmar que los hombres formulen, de antemano, completos sistemas sociales como hacen los autores de utopías. Lo que se piensa y debe pensarse antes no es el acoplamiento de las acciones individuales en un ordenado sistema social, sino las acciones de los individuos con respecto a sus semejantes y la de los diversos grupos ya formados con respecto a los demás. Antes de que un hombre ayude a otro a cortar un árbol, dicha operación ha de ser pensada. Antes de que tenga lugar un acto de trueque, ha de concebirse la idea de la recíproca ventaja derivada del intercambio de bienes y servicios. No es preciso que los interesados adviertan que ese

[1] Vid. MISRS, *Ommpotm Government,* pítgs. 221-228, **129-131,** 135-150. New Haven, 1944.

mutualismo está estructurando lazos comunes y engendrando un sistema social. El individuo ni planea ni actúa pensando en la creación de una sociedad. Pero su conducta y la correspondiente conducta de los demás engendran los cuerpos sociales.

Toda institución social es fruto de ideologías anteriormente pensadas. Dentro de una cierta organización social, nuevas ideologías pueden surgir, sobreponerse a las anteriormente mantenidas, transformando así el sistema. La sociedad es siempre fruto de ideologías anteriores previamente estructuradas, tanto en sentido temporal como lógico. Las ideas invariablemente dirigen la acción, que luego plasma lo que el anterior pensar proyectara.

Si subjetivizamos o personificamos el concepto de ideología, cabe decir que ejercen poder sobre los hombres. Poder es facultad o capacidad de orientar la acción. El poder, por lo general, sólo se atribuye a un hombre o a un grupo de hombres. En este sentido, poder equivale a capacidad para ordenar la actuación ajena. Quien disfruta de poder debe su fuerza a una ideología. Unicamente las ideologías pueden conferir a un individuo poder para influir en la conducta y decisiones de terceros. El hombre, para erigirse en jefe, ha de apoyarse en una ideología que obligue a los demás a serle dóciles y sumisos. El poder, por tanto, no es cosa material y tangible, sino fenómeno moral y espiritual. El poder de la realeza se basaba en la aceptación de la ideología monárquica por parte de los súbditos.

Quien se sirve de su poder para manejar el estado, es decir, el aparato social de coerción y compulsión, gobierna. Gobernar es ejercer poder sobre el cuerpo político. El gobierno se basa siempre en el poder, en la capacidad de ordenar ajenas actuaciones.

Cabe, ciertamente, gobernar mediante la opresión violenta del pueblo disconforme. Lo típico del estado V del gobierno es, desde luego, gozar de atributos bastantes para aplicar coacción violenta o amenazar con la misma a quienes no quieran de buen grado someterse. Pero incluso esa violenta opresión también se funda en algo de orden ideológico. Quien pretenda servirse de la violencia habrá de estar respaldado por la voluntaria

cooperación de algunos. Un individuo que sólo contara consigo mismo nunca podría gobernar mediante la fuerza física \ Precisa el tirano del apoyo ideológico de determinado grupo para someter a los restantes; ha de disponer de un círculo de partidarios que voluntariamente le obedezcan. Esa espontánea sumisión le proporciona el arma necesaria para someter a los demás. La duración de su imperio depende de la relación numérica de los dos grupos, el que le apoya voluntariamente y el que es sometido por la fuerza. Aunque el déspota logre gobernar temporalmente gracias a una minoría, si ésta hállase armada y la mayoría no, a la larga la minoría no puede mantener sometida a la mayoría. Los oprimidos alzaránse en rebelión, rechazando el yugo.

Un sistema duradero de gobierno ha de basarse siempre en una ideología que la mayoría acepte. Son esencialmente de orden ideológico, moral y espiritual aquellos factores «reales» y aquellas «fuerzas efectivas» en que se apoya el gobierno y que éste, en definitiva, utiliza para someter, por la violencia, a la minoría disidente. Los gobernantes que olvidaron tan básico principio político y, confiando en la supuesta invencibilidad de sus fuerzas, menospreciaron el espíritu y las ideas fueron, finalmente, derrocados por el empuje de sus adversarios. Constituye error en el que incurren muchas obras de política y de historia el concebir el poder como una «realidad» ajena a las ideologías. El término *Realpolitik* sólo tiene sentido cuando se emplea para calificar la política que se atiene a las ideologías comúnmente aceptadas, en contraste con aquellas otras que pretenden basarse en ideologías escasamente compartidas, las cuales, por tanto, no sirven para fundamentar un sistema duradero de gobierno.

La mentalidad de quien concibe el poder como una fuerza física y «real» que permite imponerse v considera la acción violenta como el verdadero fundamento del gobernar es similar a la de los mandos subalternos colocados al frente de las secciones del ejército o de la policía. A tales subordinados no se

[4] **Un gángster podrá dominar a un individuo desarmado o más d¿bil, pero ello nada tiene que ver con la vida en sociedad. Constituye acontecimiento antisocial aislado.**

les encomiendan más que concretas tareas dentro del marco de la ideología imperante. Los jefes ponen a sus órdenes tropas que no sólo están equipadas, armadas y organizadas para el combate, sino que hállanse además imbuidas de un espíritu que las impulsa a obedecer las órdenes recibidas. Los aludidos subalternos consideran esa disposición moral de la tropa como algo natural, por cuanto a ellos mismos les anima idéntico espíritu y no pueden ni imaginar una ideología diferente. El poder de una ideología estriba precisamente en eso, en inducir a las gentes a someterse a sus dictados sin vacilaciones ni escrúpulos.

El planteamiento, sin embargo, es totalmente distinto para el jefe del gobierno. Ha de cuidarse de mantener la moral de las fuerzas armadas y la lealtad del resto de la población, pues tales factores morales constituyen los únicos elementos «reales» con que en definitiva cuenta para mantenerse. Esfumaríase su poder tan pronto como desapareciera la ideología que lo sustenta.

Una minoría cabe, a veces, conquiste el poder mediante superior capacidad militar, instaurando así un gobierno antimayoritario. Pero semejante situación sólo puede ser transitoria. Si los victoriosos conquistadores no aciertan pronto a sustituir el mando que amparó la violencia por un gobierno que se apoye en el asenso ideológico de los gobernados, habrán de sucumbir en ulteriores pugnas. Triunfaron, invariablemente, cuantas minorías lograron imponer duradero sistema de gobierno legitimando su supremacía, o bien ateniéndose a las ideologías de los vencidos, o bien transformando éstas. Donde ni una ni otra mutación ideológica tuvo lugar, la mayoría oprimida acabó avasallando a la minoría dominante, recurriendo a la lucha abierta o apoyándose en la callada pero inexorable presión de las fuerzas ideológicas [s].

La mayor parte de las grandes conquistas históricas perduraron por cuanto los invasores aliáronse con aquellas clases de la nación derrotada que estaban respaldadas por la ideología dominante, alcanzando así la consideración de gobernantes Ie-

* Vid. págs- 946-948.

güimos. Tal fue el sistema seguido por los tártaros en Rusia, por los turcos en los principados del Danubio y en la mayor parte de Hungría y Transilvania y por británicos y holandeses en las Indias Orientales. Un puñado de ingleses podía gobernar a varios cientos de millones de hindúes, en razón a que los príncipes y los grandes terratenientes indígenas vieron en el dominio imperial un medio de preservar sus privileegios, por lo cual prestaron a la corona victoriana el apoyo que la ideología generalmente aceptada en la India a ellos mismos íes ofrecía. El imperio británico pervivió allí mientras la opinión pública prestó aquiescencia al orden social tradicional. La *Pax Britannica* salvaguardaba los privilegios de príncipes y terratenientes y protegía a las masas de las penalidades que las guerras entre los principados y las internas pugnas sucesorias hubiérales impuesto. En la actualidad, ideas subversivas, provenientes del exterior, han acabado con el predominio británico, amenazando el mantenimiento en el país de su ancestral orden social.

Hay minorías triunfantes que, a veces, deben el éxito a su superioridad técnica. Pero ello no altera el problema. No es posible, a la larga, impedir que los miembros de la mayoría disfruten también de las mejores armas. Lo que amparó a los ingleses en la India no fue el armamento de sus tropas, sino puros factores ideológicos[4],

La opinión pública de un país puede hallarse ideológicamente tan dividida que ningún grupo resulte ser suficientemente amplio para asegurar un gobierno duradero. En tal caso, surge la anarquía; las revoluciones y las luchas civiles devienen permanentes.

[4] Alúdese ahora al mantenimiento del gobierno de las minorías europeas en países no europeos. Sobre las posibilidades de una agresión asiática a Occidente, vid. págs. 973-976.

EL TRADICIONALISMO COMO IDEOLOGIA

El tradicionalismo es aquel pensamiento que considera opor tuno y conveniente el mantenerse fiel a las valoraciones, costumbres y procedimientos que, efectiva o supuestamente, los antepasados adoptaran. No es preciso que dichos antepasados, en sentido biológico, lo sean o puedan así estimarse; a veces, merecen tal consideración los anteriores habitantes del país, los previos seguidores de un mismo credo religioso o, incluso, quienes de siempre ejercieran cierta función Las distintas variedades de tradicionalismo determinan, en cada caso, quiénes merezcan la consideración de antepasados, asi como el contenido del cuerpo de enseñanzas legado. La ideología en cuestión destaca a ciertos antecesores, mientras que a otros los relega al olvido; incluso califica de antepasados, en ciertas ocasiones, a gentes sin relación alguna con sus supuestos descendientes. Y más de una vez estima «tradicional» una doctrina de origen reciente, disconforme con las ideologías efectivamente mantenidas por los originarios.

Para justificar las ideas tradicionales aléganse los excelentes resultados que anteriormente dieran. El que el aserto sea exacto constituye cuestión aparte. Posterior investigación ha demostrado, a veces, ¡os errores que encerraban las afirmaciones tradicíonalistas. Tal circunstancia no fue, sin embargo, generalmente bastante para echar por tierra la correspondiente doctrina, Pues el tradicionalismo no se fundamenta en hechos históricos reales, sino en la opinión acerca de ellos mantenida —aunque sea errónea-— y en la voluntad de creer en cosas a las que se atribuye antigüedad.

4. EL «MEJORISMO» y LA IDEA DF, PROGRESO

Las ideas de avance y retroceso sólo cobran sentido en el marco de un sistema teleológico de pensar. En tal supuesto tiene sentida decir que se progresa al aproximarse a la meta deseada, considerando retroceso al movimiento contrario. Tales conceptos, si no hacen referencia a una acción determinada y a un objetivo definido, resultan vacuos y desprovistos de sentido.

Uno de los defectos de la filosofía decimonónica consistió en su errónea interpretación del sentido del cambio cósmico y en haber injertado en la teoría de la evolución biológica la idea de progreso. Contemplando situaciones pasadas, cabe emplear acertadamente los conceptos de desarrollo y evolución, de modo objetivo, si por evolución entendemos el proceso seguido por las situaciones pretéritas hasta llegar a las presentes. Ahora bien, preciso es guardarse del error de confundir el cambio con el mejoramiento y la evolución con la marcha hacia más elevadas formas de vida. Tampoco resulta permisible sustituir el antropocentrismo religioso y el característico de las antiguas doctrinas metafísicas por un antropocentrismo pseudofilosófico. Pero la praxeología no tiene por qué analizar de modo crítico tales filosofías. Su cometido consiste en refutar los errores que las vigentes ideologías plantean.

La filosofía social del siglo XVIII suponía que la humanidad había, al fin, alcanzado la edad de la razón. Mientras anteriormente predominaban los errores teológicos y metafísicos, en adelante prevalecería la razón. Los pueblos irían librándose, cada vez en mayor grado, de las cadcnas de la superstición y la tradición, fijando su atención en el continuo mejoramiento de las instituciones sociales. Cada nueva generación aportaría lo suyo a la gran tarea. La sociedad, con el tiempo, hallaríase integrada, cada vez en mayor proporción, por hombres libres deseosos de proporcionar la máxima felicidad al mayor número posible. Algún retroceso temporal era, desde luego, pensable, Pero, finalmente, habría de triunfar la buena causa respaldada por la razón. Considerábanse las gentes dichosas por haber nacido en el *Siglo de ¡a Ilustración* que, mediante et descubrimiento de las leyes que rigen la conducta racional, abría posibilidades insospechadas a un constante progreso humano. Sólo sentían el haber de morir antes de que en la práctica plasmaran todos los beneficiosos efectos de la nueva filosofía. «Desearía —dijo Bentham a Pbilarete Chasles— se me otorgara el privilegio de vivir los años que me restan, al final de cada uno de los

siglos subsiguientes a mi muerte; así podría ver los efectos provocados por mis escritos» [1].

Todas estas esperanzas se fundaban en la firme convicción, característica de la época, de que las masas son normalmente buenas y razonables. Los estamentos superiores, los privilegiados aristócratas, que todo lo tenían, eran en cambio de condición perversa. El bombre común, especialmente el campesino y el obrero, era ensalzado románticamente, considerándosele como un ser de noble carácter, incapaz de incidir en el error. Los filósofos, por tanto, confiaban en que la democracia, el gobierno por el pueblo, implicaría social perfección.

Tales pensamientos suponían incidir en fatal error. En él cayeron humanitarios pensadores, filósofos y liberales. La masa no es infalible; yerra, al contrario, con frecuencia. No es cierto que los más tengan siempre razón, ni que invariablemente conozcan los medios idóneos para alcanzar los fines deseados. «La fe en el hombre común» no tiene mejor fundamento que la antigua creencia en «los sobrenaturales dones» de reyes, eclesiásticos y nobles. La democracia garantiza un gobierno acorde con los deseos e ideas de la mayoría; lo que, en cambio, no puede impedir es que la propia mayoría sea víctima del error y que, consecuentemente, acuda a equivocadas sistemáticas, las cuales no sólo resultarán inapropiadas para alcanzar los fines deseados, sino que, además, habrán de provocar desastres por nadie deseados ni previstos. Las mayorías pueden, desde luego, fácilmente equivocarse y destruir la civilización. No basta, para garantizar el triunfo de un cierto ideario, el que el mismo sea de condición oportuna y conveniente. Sólo si los hombres, finalmente, adoptan normas de conducta razonables e idóneas para la consecución de los fines por ellos mismos ambicionados, podrá nuestra civilización progresar; y únicamente entonces quedarán atendidos por la sociedad y el estado los deseos de los hombres, en la medida de lo posible, bien entendido que éstos jamás podrán llegar a ser enteramente felices en sentido metafísico, El futuro, siempre incierto para los mortales, revelará si esas condiciones acabarán por darse.

[1] PWLARETE CHASLES, *Éludes sur les bommes et les moeurs dti XlXe siecle,* página 89, París, 1849.

Al sistema praxeológico repugna todo tipo de «mejorismo» o de inconsecuente optimismo. El hombre es libre en el sentido de que, cada día, ha de optar y preferir entre acogerse a aquellas normas de conducta que llevan al éxito o a aquellas otras que abocan al desastre, a la descomposición social y a la barbarie.

El vocablo progreso carece de sentido aplicado a eventos cósmicos o a teorías generales, pues desconocemos cuáles sean los planes de aquel prístino impulso que todo lo mueve. Pero no cabe predicar lo mismo del repetido vocablo cuando se emplea en el marco de una doctrina ideológica. La inmensa mayoría de la humanidad quisiera disponer de más abundantes y mejores alimentos, vestidos, habitaciones y mil otros bienes materiales. No es porque los economistas sean unos burdos materialistas por lo que consideran que la elevación del nivel de vida de las masas supone progreso y mejoría social. Al hablar así limítanse a proclamar que las gentes sienten ardientes deseos de ver mejoradas sus condiciones de vida, Por ello juzgan y ponderan las distintas fórmulas sociales posibles, según la idoneidad de las mismas para conseguir aquellos objetivos que los hombres ambicionan. Quien considere cosa baladí el descenso de la mortalidad infantil, la progresiva supresión del hambre y de las enfermedades, que arroje la primera piedra contra ese tan cacareado *materialismo* de los economistas.

El único criterio para enjuiciar la acción humana estriba en ponderar si la misma resulta o no oportuna para alcanzar esos fines que los hombres desean conseguir, actuando en consecuencia.

CAPITULO X

El intercambio en la Sociedad

1. CAMIIIO INTRAPERSONAL V CAMBIO INTERPERSONAL

La acción consiste fundamentalmente en sustituir una situación por otra. Cuando la acción se practica sin contar con la cooperación de terceros, podemos calificarla de camhio «autístico» (intrapersonal). Un ejemplo: el cazador aislado, que mata un animal para su propio consumo, cambia su ocio y cartucho por alimentos.

En la sociedad, la cooperación sustituye el cambio intrapersonal por el cambio interpersonal o social. El hombre da a otros para, a su vez, recibir de ellos. Surge la mutualidad. El sujeto sirve a los demás con miras a ser, en cambio, servido por terceros.

La relación de intercambio es la relación social por excelencia. El cambio interpersonal de bienes y de servicios crea el lazo que une a los hombres en sociedad. La ley social reza: *do ut des.* Cuando no hay intencional reciprocidad, cuando el hombre, al actuar, no pretende beneficiarse con otra correspondiente actuación ajena, no existe cambio interpersonal, sino cambio intrapersonal. Indiferente resulta, por lo que a tal calificación atañe, el que la correspondiente acción intrapersonal resulte beneficiosa o perjudicial a los demás o que para nada a éstos afecte. El genio puede realizar su tarea para sí mismo y no para la masa; sin embargo, es un bienhechor prominente de la humanidad. El ladrón mata a la víctima buscando provecho propio; el asesinado no es un partícipe en el crimen, sino

mero objeto; el homicidio, evidentemente, se ha perpetrado contra su voluntad.

La agresión hostil constituía la práctica habitual entre los antepasados del hombre. La cooperación consciente y deliberada fue fruto engendrado por dilatado proceso. La etnología y la historia nos proporcionan interesante información acerca de la aparición del cambio interpersonal y de sus originarias manifestaciones. Hay quienes suponen surgiría de la antiquísima costumbre de mutuamente darse y devolverse regalos, conviniendo, incluso, por adelantado, la entrega de posterior obsequio Otros consideran el trueque mudo como la más primitiva forma del comercio. El ofrecer un presente, bien en la confianza de obtener otro del obsequiado, bien para conseguir favorable acogida por parte de persona cuya animosidad pudiera resultar perjudicial al sujeto, lleva ya implícita la idea del cambio interpersonal. Otro tanto cabe decir del trueque mudo que sólo por la ausencia del diálogo se diferencia de los demás modos de trocar y comerciar.

Es característico y esencial en las categorías de la acción humana el resultar de condición apodíctica y absoluta, no admitiendo gradaciones. Sólo hay acción o no acción, cambio o no cambio; todo lo referente a la acción y al cambio, como tales, surge o no surge, en cada caso concreto, según haya acción y cambio o no los haya. La frontera entre el cambio intrapersonal y el interpersonal resulta, por ello, nítida. Constituye cambio intrapersonal hacer obsequios un¡lateralmente, sin ánimo de ser correspondido por parte del donatario o de tercero. El donante goza de la satisfacción que le produce el contemplar la mejor situación personal del obsequiado, aunque éste ni agradecimiento sienta. Tan pronto, sin embargo, como la donación pretende influir la conducta ajena, deja de ser unilateral, convirtiéndose en una variedad del cambio interpersonal entre el donante y la persona cuya conducta se pretende influir. Aun cuando la aparición del cambio interpersonal fue fruto de larga evolución, no cabe suponer ni imaginar gradual transición del

[1] GUSTAV CASEL, *The Theory oj Social Economy,* irnd, por S. L. Banon, página 371, nueva cd, Londres, 1932,

cambio intrapersonal al intrepersonal, por la inexistencia de intermedias formas de cambio. La mutación que, partiendo del cambio intrapersonal, engendrara el interpersonal constituyó salto hacia algo enteramente nuevo y esencialmente distinto, como lo fue el paso aquel que, de la reacción automática de las células y de los nervios, desembocó en la conducta consciente y deliberada, es decir, en la acción.

2. VÍNCULOS CONTRACTUALES y VÍNCULOS HEGEMÓNICOS

Existen dos diferentes formas de cooperación social: la cooperación en virtud de contrato y voluntaria coordinación, *y* la cooperación en virtud de mando y subordinación, es decir, hegemónica.

La cooperación basada en relaciones contractuales supone simétrica postura de las partes ¡ntervinientes. Los contratantes, en todo negocio libre de cambio interpersonal, son mutuamente iguales. Juan está con respecto a Tomás en la misma posición que Tomás lo está con respecto a Juan. Por el contrario, cuando la cooperación se basa en el mando y la subordinación, aparece uno que ordena, mientras otro obedece. La relación es, entonces, asimétrica. Existe un dirigente y otro u otros a quienes aquél tutela. Sólo el director opta y dirige; los demás —cual menores de edad— devienen meros instrumentos de acción en manos del jerarca,

El impulso que engendra y mueve a un cuerpo social es siempre de condición ideológica. La propia conducta integra a cada uno en el cuerpo social de que se trate. Ello acontece con todo tipo de vínculo social, incluso en el caso del vínculo hegemónico. No puede negarse que los hombres, por lo general, al nacer, encuéntranse ya encuadrados en las fundamentales organizaciones, es decir, en la familia y en el estado. Lo mismo sucedía en las hegemónicas instituciones de la antigüedad, tales como la esclavitud y la servidumbre, que desaparecieron al implantarse la civilización occidental. Ahora bien, ni la violencia ni la coacción pueden, por sí solas, forzar a uno a que, con-

tra su voluntad, permanezca en la condición servil de un orden hegemónico. La violencia o la amenaza de violencia dan lugar a que el sometimiento, por regla general, se considere más atractivo que la rebelión. Enfrentado con el dilema de soportar las consecuencias de la desobediencia o las de la sumisión, el siervo opta por estas últimas, quedando así integrado en la sociedad hegemónica. Cada nueva orden que recibe vuelve a plantearle el mismo dilema y, a) consentir una y otra vez, él mismo contribuye al mantenimiento del vínculo coercitivo. Ni aun sojuzgado por semejante sistema, pierde el esclavo su condición humana, es decir, la de constituir ser que no cede a impulsos ciegos, apelando, en cambio, a la razón para decidir entre alternativas.

El vínculo hegemónico se diferencia del contractual en el grado en que la voluntad del individuo puede influenciar el curso de los acontecimientos. Desde el momento en que el interesado opta por integrarse en determinado orden hegemónico, se convierte en instrumento del jerarca, dentro del ámbito del sistema y por el tiempo de su sometimiento. En tal cuerpo social sólo el superior, en tanto dirige la conducta de sus subordinados, actúa. La iniciativa de los tutelados coni ráese a optar entre la rebelión o la sumisión, sumisión ésta que Ies convierte, como decíamos, en simples menores que nada resuelven ya por su cuenta.

En el marco de una sociedad contractual, los individuos intercambian entre sí cantidades específicas de bienes y servicios de definida calidad. Al optar por la sumisión bajo una organización hegemónica, el hombre ni recibe ni da nada concreto y definido. Se integra dentro de un sistema en el que ha de rendir servicios indeterminados, recibiendo a cambio aquello que el director tenga a bien asignarle. Hállase a merced del jefe. Sólo éste escoge libremente. Carece de trascendencia, por lo que a la estructura del sistema se refiere, que el jerarca sea un individuo o un grupo, un directorio; que se trate de tirano demencial y egoísta o de benévolo y paternal monarca.

Esas dos formas de cooperación reaparecen en todas las teorías sociales. Ferguson las percibía al contrastar las naciones

belicosas con las de espíritu comercial[2]; Saint-Simon, al distinguir entre los pueblos guerreros y los industriales o pacíficos; Herbert Spencer, al hablar de sociedades de libertad individual y sociedades de estructura militarista [3]; Sombart tampoco ignoraba el tema, al diferenciar los héroes de los mercaderes[4]. Los marxistas distinguen la «organización gentil» de la fabulosa sociedad primitiva y el paraíso socialista, por una parte, de la indecible degradación capitalista, de otra \ Los filósofos nazis diferenciaban la despreciable seguridad burguesa del heroico orden del caudillaje autoritario *(Führertum).* La valoración que uno u otro sistema merezca difiere según el sociólogo de que se trate. Pero todos admiten sin reservas el contraste señalado y todos proclaman que no es imaginable ni practicable una tercera solución.

La civilización occidental, al igual que la de los pueblos orientales más avanzados, constituye fruto engendrado por gentes que cooperaron bajo el signo de los vínculos contractuales. Ciertamente, en algunas esferas, estas civilizaciones adoptaron también sistemas de estructura hegemónica. El estado como aparato de compulsión y coerción constituye por definición un orden hegemónico, Lo mismo sucede con la familia y la sociedad heril. Ahora bien, caracteriza a las citadas civilizaciones el que la cooperación entre las diversas familias que integran la nación se realice siempre sobre la base de vínculos contractuales. En épocas pasadas prevaleció una casi plena autarquía y aislamiento económico entre los distintos grupos familiares. Pero cuando esa autosuficiencia económica fue sustituida por el cambio interfamiliar de bienes y servicios, la cooperación se basó en lazos contractuales en todas las naciones que comúnmente se consideran civilizadas. La civilización humana,

[s] Vid. ADAM FERGUSON, *An Estay on tbt ihstory o¡ Civil Society,* pág. 208, nueva ed., Basilea, 1789.

' Vid. HERBERT SPENCER. *The Principies ol Sociology,* cap III, págs. 575-611, Nueva York, 1914.

' Vid, WERNER SOMBART. *Haendler und Helden,* Munich, 1915.

' Vid. FREDERICK FNGELS, *The Origin of the Family, Prívale Property and tbe State,* pág, 144, Nueva York, 1942.

tal como hasta ahora la experiencia histórica la conoce, es obra forjada al amparo de relaciones contractuales.

Toda cooperación humana y social mutualidad presupone orden público y pacífica solución de las discrepancias. En las relaciones internas de cualquier ente social, ya sea contractual, ya sea hegemónico, invariablemente ha de prosperar la paz. Donde haya conflictos violentos y, en tanto los mismos duren, no puede haber cooperación ni vínculos sociales. Los partidos políticos que, en su afán de ver sustituido el sistema contractual por el hegemónico, denigran la decadente paz y la seguridad burguesa, exaltando el sentido heroico de la violencia y la sangrienta pugna, propugnando la guerra y la revellición como métodos eminentemente naturales de la relación humana, se contradicen a sí mismos. Sus utopías, en efecto, se nos ofrecen como emporios de paz. El *Rcicb* de los nazis y la *Sociedad* marxista son comunidades donde reina paz inalterable. Estructúranse sobre la base de «la pacificación», es decir, partiendo del sometimiento violento de cuantos no estén dispuestos a ceder sin resistencia. En un mundo contractual es posible la coexistencia de varios países. En un mundo hegemónico sólo es imaginable un *Reich,* un imperio, un dictador. El socialismo ha de optar entre implantar un orden hegemónico universal o renunciar a las ventajas que supone la división del trabajo en el ámbito mundial. Por eso es hoy tan «dinámico», o sea, tan agresivo, el bolchevismo ruso; como ayer lo fueron el nazismo alemán y el fascismo italiano. Bajo vínculos contractuales. los imperios se transforman en asociaciones libres de naciones autónomas. El sistema hegemónico fatalmente ha de tender a absorber cualquier estado que pretenda ser independiente.

La organización contractual de la sociedad presupone un orden legal y de derecho. Implica gobernar bajo el imperio de la ley *(Recbísstaat),* a diferencia del estado social *(Wohlfahrstaat)* o estado paternal. El derecho, la legalidad, es aquel conjunto de normas que predeterminan la esfera dentro de la cual el individuo puede actuar libremente. Bajo una sociedad hegemónica, por el contrario, en ámbito alguno cábele al par-

ticular proceder de modo independiente. El estado hegemónico no conoce la ley ni el derecho; sólo existen órdenes, reglamentaciones, que el jerarca inexorable aplica a los subditos según considera mejor y que puede modificar en cualquier momento. Las gentes sólo gozan de una libertad: la de someterse al capricho del gobernante sin hacer preguntas.

3. LA ACCIÓN Y EL CÁLCULO

Todas las categorías praxeológicas son eternas e inmutables, puesto que se hallan exclusivamente determinadas por la constitución lógica de la mente humana y por las condiciones naturales tic la existencia del hombre. Tanto al actuar como al teorizar sobre la acción, el hombre no puede ni librarse de las apuntadas categorías ni rebasarlas. No le es posible ni practicar ni siquiera concebir acción dispar a aquella que las repetidas categorías determinan. El hombre jamás podrá representarse una situación en la que no hubiera ni acción ni ausencia de acción. La acción no tiene antecedentes históricos; ninguna evolución conduce de la no acción a la acción; no hay etapas transitorias entre la acción y la no acción. Sólo existe el actuar y el no actuar. Y cuanto prediquemos categóricamente de la acción en general será rigurosamente válido para cada acción concreta.

La acción puede siempre emplear los números ordinales. En cambio, para que la misma pueda servirse de los cardinales y, consecuentemente, hacer uso del cómputo aritmético, es preciso concurran específicas circunstancias. Tales específicas circunstancias estructuráronse a lo largo de la evolución histórica de la sociedad contractual. Devino así posible el cómputo y el cálculo no sólo para planear la acción futura, sino también para ponderar el resultado de pasadas actuaciones. Los números cardinales y las operaciones aritméticas son también categorías eternas e inmutables de la mente humana. Pero su aplicabilidad, tanto a la acción futura como a la evaluación de los actos otrora practicados, sólo es posible si concurren particulares circunstancias, coyunturas que no se daban en las organizacio-

nes primitivas, que sólo más tarde aparecieron y que tal vez un día desaparezcan.

El hombre, observando cómo operaba un mundo en el cual era posible el cómputo y cálculo de la acción, pudo formular la praxeología y la economía. La economía, en esencia, es la teoría científica que estudia aquel dominio de la acción en el cual, siempre y cuando ciertas condiciones concurran, cabe aplicar el cálculo. Un abismo de la máxima trascendencia, tanto para la vida como para el estudio de la acción humana, separa la acción calculable de la que no lo es. Constituye nota típica de la civilización moderna el haber arbitrado un sistema que permite aplicar los métodos aritméticos a un amplio sector de actividades. A tal circunstancia aluden las gentes cuando califican de racional —adjetivo éste de dudosa procedencia-— nuestra civilización.

El deseo de aprehender mentalmente y despejar los problemas que se suscitan en un mercado donde cabe el cálculo constituyó la base de partida del pensamiento económico, del cual, después, surgiría la praxeología general. No es, sin embargo, tal pasada circunstancia lo que obliga a iniciar el estudio analizando la mecánica de la economía de mercado, que, a su vez, exige previamente abordar los problemas atinentes al cálculo económico, pues no son razones de tipo histórico ni heurístico * las que aconsejan un procedimiento que resulta inevitable adoptar si deseamos que ía exposición sea rigurosamente lógica y sistemática. Lo que sucede es que los problemas que nos interesan sólo toman cuerpo y cobran sentido dentro del marco de una economía de mercado capaz, por tanto, de calcular. Unicamente en hipotética y figurativa trasposición cabe aludir a ellos cuando se quiere analizar otros dispares sistemas de organización económica bajo los cuales el cálculo no resulta posible. El percatarse de los problemas que el cálculo económico suscita constituye presupuesto insoslayable para poder abordar todas esas cuestiones que comúnmente calificamos de económicas.

* Por *heurístico* se entiende aquel método de investigación que dn, *a priori.* provisional solución al problema planteado, para, asi, mejor atacarlo, sin perjuicio de ir, después, desentrañando el tema hasta el fondo y sólo entonces decidir si lj aludida *provisional solución* era correcta O no. *(N. del T.)*

TERCERA PARTE

El cálculo económico

CAPITULO XI

Evaluación sin cálculo

]. LA GRADACIÓN DE LOS MEDIOS

El hombre, al actuar, transfiere a los medios idóneos para su consecución el valor que asigna a los fines perseguidos. En igualdad de circunstancias, concede al conjunto de medios precisos idéntico valor al que corresponde al fin que aquéllos permiten alcanzar. No nos ocuparemos, por el momento, del problema que suscita el lapso temporal que sea necesario invertir para, con unos ciertos medios, alcanzar el objetivo ambicionado, ni tampoco de la cuestión atinente a cómo tal factor temporal influye en la mutua valoración de los fines y los medios.

La gradación de los medios, al igual que la de los fines, es un proceso en cuya virtud se prefiere ***a*** a b. Implica optar, prefiriendo una cosa y rechazando otra. Es el resultado de un juicio que nos hace desear a con mayor intensidad que ***b.*** En dicha gradación cabe servirse de los números ordinales; sin embargo, no es posible recurrir ni a los números cardinales ni a las operaciones aritméticas en éstos basadas. Cuando se me ofrecen tres entradas que, respectivamente, permiten asistir a las óperas ***Aída, Falstaff*** y ***Traviata,*** si, pudiendo tomar sólo una, opto por ***Aída*** y, si se me autoriza a tomar otra, elijo la de ***Falstaff,*** es porque he formulado una elección. Lo anterior, en definitiva, significa que, en unas específicas circunstancias, prefiero ***Aída*** y ***Falstaff*** a ***Traviata;*** que, si hubiera de quedarme con una sola de las entradas, optaría por ***Aída*** y renunciaría a ***Falstaff.*** Denominando ***a*** a la entrada de ***Aída, b*** a la de ***Falstaff*** y ***c*** a la de ***Traviata,*** lo consignado puede igualmente ser expresado diciendo que prefiero ***a*** a ***b*** y ***b*** a ***c,***

Mediante la acción, frecuentemente aspiramos a obtener conjuntos de cosas tangibles que pueden ser objeto de ponderación y medida. En tales supuestos, el hombre que actúa se ve en el caso de optar entre sumas numéricas; prefiere, por ejemplo, 15 *r* a 7 *p;* ahora bien, si se hallara ante el dilema de escoger entre 15 *r* y 8 *p,* tal vez optara por 8 *p,* En ese caso cabría reflejar la situación diciendo que, para el actor, 15 *r* vale menos que 8 *p,* pero más que 7 *p.* Este aserto es equivalente a aquel otro merced al cual predicábamos que *a* se prefería a *b* y *b* a *c.* El sustituir 8 *p* en ven de *a,* 15 *r* en vez de *b* y 7 *p* en lugar de *c* en modo alguno varía el pronunciamiento ni la realidad así descrita. Ello no supone que estemos empleando números cardinales. Continuamos sin poder servirnos del cálculo económico ni de aquellas operaciones mentales fundadas en el mismo.

2. EL PAPEL QUE DESEMPEÑA EN LA TEORÍA ELEMENTAL DEL VALOR Y LOS PRECIOS EL IMAGINARIO TRUEQUE DE MERCANCÍAS

La formulación de la ciencia económica por razones heurísticas dependió hasta tal punto de la posibilidad del cálculo que los antiguos economistas no llegaron a advertir los decisivos problemas que el propio cálculo económico implicaba. Propendían a considerar el cálculo como una cosa natural; no advertían que en modo alguno se trata de realidad dada, siendo por el contrario resultancia de una serie de más elementales fenómenos que conviene distinguir. No lograron, desde luego, desentrañar la esencia del mismo. Creyeron constituía categoría que, invariablemente, concurría en la acción humana, sin advertir que es categoría sólo inherente a la acción practicada bajo específicas condiciones. Sabían, evidentemente, que el cambio interpersonal y, por tanto, el intercambio de mercado, basado en el uso de la moneda, medio común de intercambio, y en los precios, eran fenómenos típicos y exclusivos de cierta organización económica de la sociedad, que no se dio entre las civilizaciones primitivas y que aún es posible desaparezca en la

futura evolución histórica No llegaron, sin embargo, a percatarse de que sólo a través de los precios monetarios es posible el cálculo económico. De ahí que la mayor parte de sus trabajos resulten hoy en día poco aprovechables. Aun los escritos de los más eminentes economistas adolecen, en cierto grado, de esas imperfecciones engendradas por su errónea visión del cálculo económico.

La moderna teoría del valor y de los precios nos permite advertir cómo la personal elección de cada uno, es decir, el que se prefieran ciertas cosas y se rechacen otras, estructura los precios de mercado en el mundo del cambio interpersonal Estas impresionantes teorías modernas, en ciertos aspectos de detalle, no son del todo satisfactorias y, además, un léxico imperfecto viene a veces a desfigurar su contenido. Ahora bien, en esencia, resultan irrefutables. La labor de completarlas y mejorarlas, en aquellos aspectos que precisan de enmienda, debe consistir en lógica reestructuración del pensamiento básico de sus autores, nunca en la simple recusación de tan fecundos hallazgos.

Para llegar a reducir los complejos fenómenos de mercado a la universal y simple categoría de preferir *a* a *b,* la teoría elemental del valor y de los precios se ve obligada a recurrir a ciertas imaginarias construcciones. Las construcciones imaginarias, sin correspondencia alguna en el mundo de la realidad, constituyen indispensables herramientas del pensar. Ninguna otra sistemática permítenos comprender tan perfectamente la realidad. Ahora bien, una de las cuestiones de mayor trascendencia científica estriba en saber eludir los errores en que se puede incidir cuando dichos modelos manéjanse de modo imprudente.

La teoría primera del valor y de los precios, además de a otros modelos que más adelante serán examinados \ recurre a

[1] **La escuela histórica alemana reconocía tal realidad al proclamar que la pro piedad privada de los medios de producción, el intercambio de mercado y el dinero eran «categorías históricas».**

[1] Vid. especialmente EUGEN VON BÓHM-BÁWERK, *Kapilat und Kapitahms.* par te II, lib. III.

[1] **Vid ¡nfra págs. 367-396.**

aquel que supone la existencia de un mercado en ei que sólo habría cambio directo. En tal planteamiento, el dinero no existe; unos bienes y servicios son trocados por otros bienes y servicios. Tal modelo, sin embargo, resulta inevitable, pues para advertir que en definitiva son siempre cosas del orden primero las que se intercambian por otras de igual índole, conviene excluir del análisis el dinero —mero instrumento del cambio interpersonal— con su pura función intermediaria. Sin embargo, como decíamos, es preciso guardarse de los errores en que cabe fácilmente incidir al manejar el modelo de referencia.

Grave equivocación —que aún hoy en día subsiste—, provocada por errónea interpretación de esa imaginaria construcción, fue, en este sentido, suponer que el medio de intercambio constituye factor de índole neutral. Con arreglo a tal tesis, lo único que diferencia el cambio directo del indirecto estribaría en la utilización del dinero. La interpolación de la valuta en la transacción para nada parecía había de afectar a las bases fundamentales de la operación. No es, desde luego, que se ignorara que la historia ha registrado profundas mutaciones en el poder adquisitivo del dinero, ni tampoco que tales fluctuaciones provocaran frecuentemente graves convulsiones en todo el sistema de intercambios. Se pensaba, sin embargo, que dichos fenómenos constituían supuestos excepcionales, provocados por medidas inoportunas; sólo ta moneda «mala» podía dar lugar a similares desarreglos. Ello, desgraciadamente, suponía incidir en el error, tanto al abordar las causas como los efectos de dichas fluctuaciones. Creíase, tácitamente, que los cambios del poder adquisitivo de la moneda afectaban, por igual y al mismo tiempo, a los precios de todos los bienes y servicios; el mito de la neutralidad económica del dinero aboca, indudablemente, a tal conclusión. Llegóse, en este sentido, a suponer que cabía estructurar la ciencia cataláctica entera sobre el cambio directo. Una vez logrado esto, bastaría, para completar el sistema, con •«simplemente insertar» los conceptos dinerarios en los correspondientes teoremas. A tal dineraria complementación dábase escasa trascendencia, pues parecía que no habría de variar sustancialmente ninguno de los conceptos fundamentales *y* la

misión esencial de la economía consistía en analizar el cambio directo. Aparte de tal examen, lo más que podía interesar era el estudio de los problemas suscitados por la moneda «mala».

Los economistas, a tenor de semejantes tesis, desentendíanse tranquilamente del cambio indirecto, abordando de modo demasiado superficial los problemas monetarios, que consideraban mero apéndice escasamente relacionado con sus estudios básicos. AI filo de los siglos xix y XX, las cuestiones del cambio indirecto quedaron relegadas a segundo plano. Había tratados de **economía** que sólo de pasada abordaban la valuta; y hubo textos sobre moneda y banca que ni siquiera pretendían integrar los temas examinados en el conjunto de un preciso sistema cataláctico. En las universidades anglosajonas existían separadas cátedras de economía, de un lado, y de moneda y banca, de otro; y en la mayor parte de las universidades alemanas los problemas monetarios ni siquiera se examinaban . Con el paso del tiempo los economistas advirtieron, sin embargo, que algunos de los más trascendentales y abstrusos problemas catalácticos surgían precisamente en la esfera del cambio indirecto, resultando por fuerza incompleta toda teoría económica que descuidara dicha materia. El que los investigadores comenzaran a preocuparse por temas tales como el de la proporcionalidad entre el «tipo natural» y el «lípo monetario» de interés; el que se concediera cada vez mayor importancia a la teoría dineraria del ciclo económico y el que se rechazaran va por doquier las doctrinas que suponían la simultaneidad y la uniformidad de las mutaciones registradas por la capacidad

' Es indudable uue influencias tic Indole política contribuyeron a une se descuidara el examen de los problemas atinentes al cambio indirecto. Nn querían las Rentes abandonar aquellas tesis según la* niales las crisis constituyen mal típico del sistema capitalista de producción; resistíanse a admitir t|iie tales percances eran fruto exclusivo de los manejos de esos bien conocidos arbitristas que pretenden rebajar la tasa del interés mediante la expasión crediticia. Ixis carcdríticos de economía más de moda consideraban "poco científico» explicar ta depresión cerno fenómeno provocado «exclusivamente» por acaecimientos ocurridos en la esfera del dinero y del crédito. Hubo incluso quienes estudiaron lii hiMoría de los ciclos sin aludir siquiera a las cuestiones monetarias. Véase, por ejemplo, ÍIRNEST VCN BEKGMAVN *Grschrckte der nalionalokor^miscben Krisentheoríen.* Sutttgart, 1895.

adquisitiva del dinero, todo ello evidenciaba bien a las claras que había aparecido una nueva tendencia en el pensamiento económico. Esas nuevas ideas no suponían otra cosa, desde luego, que el continuar la obra gloriosamente iniciada por David Hume, la escuela monetaria inglesa, John Stuart Mili y Cairnes.

Aún más pernicioso fue un segundo error, igualmente provocado por el poco riguroso manejo de aquella imaginaria construcción que limítase a contemplar un mercado que sólo conoce el cambio directo.

En efecto, inveterada y grave equivocación era el suponer que los bienes o servicios objeto de intercambio habían de tener entre sí el mismo valor. Considerábase el valor como una cualidad objetiva, intrínseca, inherente a las cosas, sin advertir que el valor no es más que el mero reflejo del ansia con que el sujeto aspira al bien que le apetece. Suponíase que, mediante un acto de medición, las gentes establecían el valor de los bienes y servicios, procediendo luego a intercambiarlos por otros bienes y servicios de igual valor. Esta falsa base de partida hizo estéril el pensamiento económico de Aristóteles, así como el de todos aquellos que, durante casi dos mil años, tenían por definitivas las ideas aristotélicas. Perturbó gravemente la gran obra de los economistas clásicos y vino a privar de todo interés científico los trabajos de sus sucesores, en especial los de Marx y las escuelas marxistas. La economía moderna, por el contrario, se basa en la cognición de que surge el trueque precisamente a causa del dispar valor atribuido por las partes a los objetos intercambiados. Las gentes compran y venden, única y exclusivamente, por cuanto valoran en menos lo que dan que lo que reciben. De ahí que sea vano todo intento de medir el valor. Ni precede ni acompaña al intercambio procesa alguno que implique tasar ni ponderar. Si un individuo atribuye el mismo valor a dos cosas, no tiene por qué intercambiar la una por la otra. Ahora bien, si son diversamente valoradas, lo más que cabe afirmar es que una de ellas, a, se valora en más, es decir, se prefiere a ***b.*** El valor y las valuaciones constituyen expresiones intensivas, no extensivas. De ahí que no puedan

ser objeto de comprensión mental mediante los números cardinales,

Hallábase, sin embargo, tan arraigada aquella errónea idea según la cual no sólo resultaban mensurables los valores, sino que eran, además, efectivamente medidos, al concertarse toda económica transacción, que incluso eminentes economistas incidieron en la aludida falacia. Friedrich von Wieser e Irving Fisher, por ejemplo, admitían la posibilidad de medir el valor, correspondiendo, en su opinión, a la economía explicar cómo se practica la aludida medición \ Los economistas de segunda fila, por lo general, sin dar mayor trascendencia al asunto, tranquilamente suponían que el dinero servía para «medir el valor».

Conviene ahora recordar que el valorar no significa más que preferir a a b y que sólo existe —lógica, epistemológica, psicológica y praxeológicamente hablando— una forma de preferir, En este orden de ideas, la misma significación tienen el enamorado que prefiere una mujer a las demás, la persona que prefiere un cierto amigo a los restantes, el coleccionista que prefiere determinado cuadro y el consumidor que prefiere el pan a las golosinas. En definitiva, preferir equivale siempre a querer o desear *a* más que *b*. Por lo mismo que no cabe ponderar ni medir la atracción sexual, la amistad, la simpatía o el placer estético, tampoco resulta posible calcular numéricamente el valor de los bienes. Cuando alguien intercambia dos libras de mantequilla por una camisa, lo más que de dicho acto cabe predicar es que el actor —en el momento de convenir la transacción y en las específicas circunstancias de aquel instante— prefiere una camisa a dos libras de mantequilla. En cada acto de preferir, desde luego, es dispar la intensidad psíquica del subjetivo sentimiento en que el mismo se basa. El ansia por alcanzar un cierto fin puede ser mayor o menor; la vehemencia del deseo predetermina la cuantía de ese beneficio o provecho,

[1] Un análisis critico y una refinación del argumento de í'ishet hállase en MISES. *Tbc Tbeory o/ Money And Credit,* trad. inglesa por H. E. Batson, págs. *42-44.* Londres, 1934. En el mismo sentido, por lo que respecta al argumento de Wieser, vid. MISES, *Naftonalokonomie.* págs. 192-194, Ginebra, 1940.

de orden psíquico, que la acción, cuando es idónea para provocar el efecto apetecido, proporciona al individuo que actúa. Las cuantías psíquicas, sin embargo, sólo cabe sentirlas, Son de índole estrictamente personal y no es posible, por medios semánticos, expresar su intensidad ni informar a nadie acerca de su íntima condición.

No cabe arbitrar unidad alguna de valor. Conviene, a este respecto, recordar que nunca tienen el mismo valor dos idénticas porciones de un cierto conjunto de bienes. El que el hombre atribuye a la porción ***n*** es siempre inferior al de la porción n-1.

En el mercado aparecen los precios monetarios. El cálculo económico se efectúa a base de los mismos. Las diversas cantidades de bienes y servicios pueden ser tomadas en consideración, al calcular, teniendo en cuenta las sumas dincrarias por las cuales han sido compradas y vendidas en el mercado o podrían serlo. Es erróneo suponer pueda calcular ni el individuo autárquíco y aislado, ni el director de la república socialista, donde no existe un mercado para los factores de producción. Ninguna fórmula permite, partiendo del cálculo monetario, típico de la economía de mercado, llegar a calcular en un sistema económico donde el mercado no exista.

LA TEORIA DEL VALOR Y EL SOCIALISMO

Los socialistas, así como los institucionaliitas y también los partidarios de la escuda histórica, echan en cara a los economistas la tendencia de éstos a recurrir en sus análisis a la imaginaria construcción del individuo que, aislado, piensa y actúa. Ese imaginario Robinson —afirman— de nada sirve cuando se trata de analizar los problemas que en una economía de mercado se suscitan. Tal censura, en cierto grado, resulta justificada. El imaginario planteamiento del individuo aislado, así como el de una economía ración ulmén te ordenada, carente, no obstante, de mercado, sólo cobra interés científico si se admite aquella idea —que pugna con la realidad y resulta lógicamente contradictoria— según la cual cabe el cálculo económico en un orden desprovisto

de un mercado donde efectivamente se contraten los medios de producción.

Constituyó, desde luego, torpeza de graves consecuencias ei que los economistas no advirtieran la sustancial diferencia existente entre la economía de mercado y cualquier otra economía que carezca del mismo. Los socialistas son, empero, los últimos que pueden quejarse del error en cuestión, pues precisamente por incidir en él, admitían los economistas, sin bien darse cuenta, la posibilidad de! cálculo económico bajo un orden socialista, proclamando de esta suerte la admisibilidad de una plasmación práctica de los planes marxistas.

Los economistas clásicos y sus inmediatos continuadores, evidentemente, no podían percatarse de los problemas que plantea el cálculo económico. Si se admite como cierto que el valor de las cosas depende de la cantidad de trabajo requerido para la producción o reproducción de las mismas, ninguna cuestión suscita el cálculo económico, A quienes creían en la teoría laboral del valor, difícil es responsabilizar de no haberse percatado de los problemas inherentes al socialismo. Sus equivocadas doctrinas sobre el valor les impedían ver el problema. Ninguna de las ideas básicas en que dichos pensadores fundamenta han la ciencia económica era preciso contradecir para concluir —según algunos de dichos teóricos supusieron—- que la imaginaria construcción de una economía socialista constituía modelo que podía ser llevado a la práctica y que había de revolucionar la existente organización social. Para la catalán ica subjetiva, sin embargo, la cosa presentaba un cariz totalmente contrario; y, tras los descubrimientos de dicha escuela, resulta hoy en día incomprensible e imperdonable que la mayoría de los economistas modernos no lleguen a captar la esencia del problema.

Razón tenía Wieser cuando, en cierta ocasión, decía que muchos economistas se habían dedicado al estudio de la teoría comunista del valor olvidándose de formular la teoría del valor correspondiente a nuestra propia organización social[6]. Lo incomprensible es que Wieser, por su parte, incidiera en el mismo error.

* Vid. FRIEDRICÍJ **von** WIESER, *Der natürliche Werl,* piíg. 60, núm. 3. Víena, 1889.

Aquella falacia según la cual cabe una racional gestión económica dentro de un orden social basado en la propiedad pública de los medios de producción, sólo al amparo de la defectuosa teoría del valor de los economistas clásicos pudo tomar cuerpo, y, si hoy en día aún perdura, ello es puramente en razón a la incapacidad de muchos estudiosos paro aprehender el teorema fundamental de la teoría subjetiva y advertir las consecuencias que del mismo derivan. Conviene, por tanto, dejar bien sentado que las utopías socialistas nacieron y prosperaron precisamente al amparo de las deficiencias de aquellas escuelas de (wnsamiento que los marxistas más vilipendian por suponer constituyen «ideológico disfraz de los egoístas intereses de la explotadora clase burguesa». La verdad es que sólo gracias a los errores en que lales denigrados pensadores incidieran pudieron medrar las ideas socialistas. Evidencia lo anterior la vacuidad tanto del pensamiento marxista atinente a las «ideologías» como de la moderna descendencia de aquel ideario, la llamada «sociología del conocimiento» *.

3. EL PROBLEMA DEL CÁLCULO ECONÓMICO

Los hombres, amparándose en los conocimientos que las ciencias naturales les brindan, elaboran la tecnología, es decir, la ciencia aplicada que les ilustra acerca de las diversas actuaciones posibles en el mundo externo. La tecnología nos dice qué cosas, si las deseamos, pueden ser conseguidas; y también nos informa acerca de cómo habremos de proceder al efecto. Gra-

* El término «ideología» tiene diversas acepciones. (Mises generalmente ¡J utiliza como conjunto de conocimientos en torno a específico problema.) Pero, en el sentido peyorativo que los marxistas lo emplean, equivale a *torpe razonamiento cuya propia falsedad auspicia los intereses clasistas de quienes propalan la ideología correspondiente.* Sólo en el futuro estado socialista sin clases cabrá llegar al pleno conocimiento, inmune a ideológicos desviaciones. En este sentido la germánica escuela de la «sociología del conocimiento» (Karl Mannheim, 1893-1947, y Max Schclcr, 1874-1928), intentando salvar la lógica marxista, aseguró, a lo largo de los años veinte, que sólo cabla escuchar a los intelectuales *no inficionados por *influencias ideológicas».* Pero, ¿cómo, no obstante, sin apelar a la razón, distinguir los estudiosos sanos de los contaminados? fN, *del T)*

das al progreso de las ciencias naturales, perfeccionóse la tecnología; y no importa que, a los efectos examinados, invirtamos el aserto, como a algunos agrada, y digamos que el deseo de mejorar los diversos métodos tecnológicos impulsó el progreso de las ciencias naturales. La índole cuantitativa de las ciencias naturales dio lugar a que también la tecnología fuera cuantitativa. Las modernas técnicas, en definitiva, consisten en conocimientos prácticos, al amparo de los cuales preténdese predecir de modo cuantitativo el resultado de la acción. La gente calcula, con bastante precisión, según las diversas técnicas, el efecto que la contemplada actuación ha de provocar, así como la posibilidad de orientar la acción de tal suerte que pueda engendrar el fruto apetecido.

La ilustración técnica, sin embargo, hastaríale al hombre para calcular, únicamente si todos los medios de producción —tanto materiales como humanos— fueran plenamente sustituibles entre ellos mismos, con arreglo a determinada proporcionalidad, o si cada factor de producción fuera absolutamente específico. En el primer caso, los medios de producción, todos y cada uno, con arreglo, evidentemente, a una cierta proporcionalidad cuantitativa, resultarían idóneos para alcanzar cualquiera de los fines que pudiera el hombre apetecer; tal planteamiento equivaldría a la existencia de una sola clase de medios, es decir, un solo tipo de bienes del orden superior. En el segundo supuesto, cada uno de los existentes medios serviría únicamente para la consecución de un determinado fin; en tal caso, las gentes atribuirían al conjunto de factores complementarios, necesarios para la producción de un bien del orden primero, idéntico valor al asignado a este último, (Pasamos por alto, de momento, la influencia del factor tiempo). Lo cierto, sin embargo, es que ninguno de los dos contemplados planteamientos dase en este mundo real, en el que el hombre actúa. Los medios económicos que manejamos pueden ser sustituidos unos por otros, pero sólo en cierto grado; es decir, para la consecución de los diversos fines apetecidos, los medios son más bien específicos. No resultan, sin embargo, en su mayoría, absolutamente específicos, ya que muchos son idóneos para pro-

vocar efectos diversos. El que existan distintas clases de medios, o sea, que algunos, para la consecución de ciertos fines, resulten los más oportunos, no siendo tan convenientes cuando se trata de otros objetivos y hasta de que nada sirvan cuando se pretende provocar terceros efectos, hace imperativo ordenar y administrar el uso de cada uno de ellos. Es decir, el que los distintos medios tengan dispares utilizaciones obliga al hombre a dedicar cada uno a aquel cometido para el cual resulte más idóneo. En este terreno, de nada sirve el cálculo en especie que la tecnología maneja; porque la tecnología opera con cosas y fenómenos materiales que pueden ser objeto de ponderación o medida y conoce la relación de causa a efecto existente entre dichas realidades. En cambio, información ninguna bríndannos las diversas técnicas acerca de la específica trascendencia que para el hombre tenga cada uno de estos diversos medios. La tecnología no nos habla más que del valor en uso objetivo. Aborda los problemas como pudiera hacerlo un imparcial observador que contemplara simplemente fenómenos físicos, químicos o biológicos. Nunca se enfrenta con las cuestiones atinentes al valor en uso subjetivo, es decir, con el problema humano por excelencia; no se plantea, por eso, los dilemas que el hombre, al actuar, forzosamente ha de resolver. Olvida la fundamental cuestión económica, la de decidir en qué cometidos conviene emplear mejor los medios existentes, al objeto de que no quede insatisfecha ninguna necesidad más urgentemente sentida por haber sido aquéllos invertidos —es decir, malgastados— en atender otra de menor interés. Para resolver tales incógnitas, de nada sirve la técnica, con sus conocidos sistemas de cálculo y medida. Porque la tecnología nos ilustra acerca de cómo deben ser empleados unos determinados bienes, que pueden combinarse con arreglo a distintas fórmulas para provocar cierto efecto, así como de los diversos medios a que cabe recurrir para alcanzar un fin apetecido, pero jamás indica cuál sea el procedimiento específico al que el hombre, entre los múltiples que permiten la consecución del deseado objetivo, deba recurrir. Al individuo que actúa lo que le interesa saber es cómo ha de emplear los disponibles medios en orden a cu-

brir del modo más cumplido —es decir, de la manera más económica— sus múltiples necesidades. Pero lo malo es que la tecnología no nos ilustra más que de las relaciones de causalidad existentes entre los diversos factores del mundo externo. En este sentido puede decirnos, por ejemplo, que 7 *a* + 3 *b* + + 5 *c* -f- ... + *xn* producirán 8 *p*. Ahora bien, aun dando por conocido el valor que el hombre, al actuar, pueda atribuir a los diversos bienes del orden primero, los métodos tecnológicos no brindan información alguna acerca de cuál sea, entre la variedad infinita de fórmulas posibles, el procedimiento que mejor permita conseguirlos, es decir, que inás cumplidamente permita conquistar los objetivos que las gentes ambicionan. Los tratados de ingeniería nos dirán, por ejemplo, cómo haya de construirse un puente, de determinada capacidad de carga, entre dos puntos preestablecidos; pero lo que aquélla jamás podrá resolver es si la construcción del aludido puente no apartará mano de obra y factores materiales de producción de otras aplicaciones de más urgente necesidad. Nunca nos aclarará si, en definitiva, conviene o no construir el puente; dónde deba, concretamente, tenderse; qué capacidad de carga haya de darse al mismo y cuál sea, entre los múltiples sistemas tic construcción, el que más convenga adoptar. El cómputo tecnológico permite comparar entre sí medios diversos sólo en tanto en cuanto, para la consecución de un determinado fin, pueden sustituirse los unos por los otros, Pero la acción humana se ve constreñida a comparar entre sí todos los medios, por dispares que sean, y, además, con independencia de si pueden ser intercambiados entre sí en relación con la prestación de específico servicio.

De poco le servirían al hombre, cuando actúa, la tecnología y sus enseñanzas, si no pudiera complementar los planes y proyectos técnicos injertando en ellos los precios monetarios de los distintos bienes y servicios. Los documentados estudios ingeníenles no tendrían más que interés puramente teórico si no existiera común unidad que permitiera comparar costos y rendimientos. El altivo investigador, encerrado en la torre de marfil de su laboratorio, desdeña esta clase de minucias; él se

gados a repudiar la suposición de que hay cosas invariables —que puedan servir de unidades de medida— en el universo cósmico. Pero aun de suceder así, no por ello dejará de valer la medición de los fenómenos en el campo de la física macroscópica o molar. Por lo que a la física microscópica atañe, para medir se recurre igualmente a escalas graduadas, micrómetros, espectrógrafos y, en definitiva, a los poco precisos sentidos humanos del propio observador o experimentador, el cual es invariablemente de condición molar[7]. No puede nunca la medición salirse de la geometría euclidiana ni servirse de invariables patrones o módulos.

Existen unidades monetarias y también existen unidades que físicamente jiermiten medir los diversos bienes económicos y la mayor parte —aunque no todos— los servicios que pueden ser objeto de compraventa. Las relaciones de intercambio —entre el dinero y las restantes mercancías que nos interesan— hállanse, sin embargo, en permanente mutación. Nada hay en ellas que sea constante. Resístense a mediación alguna por no constiruir «datos» en el sentido en que la física emplea el vocablo cuando proclama, por ejemplo, el peso de una cierta cantidad de cobre. Son en realidad hechos históricos, que simplemente reflejan lo que, en cierta ocasión y momento, bajo específicas circunstancias, aconteció. Un determinado tipo de intercambio puede volver a registrarse, pero no hay certidumbre alguna de que así suceda, Aun cuando efectivamente reaparezca, no es posible asegurar si fue ello fruto de las circunstancias que ayer lo provocaron, por haber las mismas reaparecido, o si viene a ser la resultante de una nueva y totalmente distinta constelación de fuerzas. Las cifras que el hombre, al actuar, maneja en el cálculo económico, no se refieren a medición alguna; aluden, por el contrario, a los tipos de intercambio que el interesado —basándose en la comprensión histórica— supone registrará o no el futuro mercado, Esos precios de mañana, los únicos que interesan al hombre cuando actúa, constituyen el fundamento en que se ampara toda acción humana.

No se pretende examinar ahora el problema referente a la

[1] Vid, A EDDINGTON, ***The Phitosophy*** O/ ***Pkysical Science,*** págs. 70-79, 168-169.

posibilidad de estructurar una «ciencia económica de índole cuantitativa»; de momento, tan sólo interesa contemplar los procesos mentales del hombre cuando, para ordenar su conducta, toma en cuenta consideraciones ele orden cuantitativo. Por cuanto la acción pretende invariablemente estructurar situaciones futuras, el cálculo económico también mira siempre hacia el futuro. Si, a veces, se interesa por las circunstancias y los precios de ayer, es sólo para orientar mejor la acción que apunta al mañana.

Mediante el cálculo económico, lo que el hombre pretende es ponderar los efectos provocados por la acción, contrastando costos y rendimientos. A través del cálculo económico, o bien se efectúa una estimación de cuál será el resultado de la futura actuación, o bien se cifran las consecuencias de la acción ya practicada. No es sólo didáctico interés el que tiene este último cálculo. Mediante el mismo cabe, en efecto, determinar qué proporción de los bienes producidos puede ser consumida sin perjudicar la futura capacidad de producción. Con esas miras precisamente fueron estructurados los conceptos fundamentales del cálculo económico; es decir, los conceptos de capital y renta, de pérdida y ganancia, de consumo y ahorro, de costos y rendimientos, La utilización práctica de esos repetidos conceptos y de las ideas de los mismos derivadas sólo, sin embargo, es posible en el marco del mercado, donde, contra un medio de intercambio generalmente aceptado, es decir, contra dinero, cabe contratar bienes y servicios económicos de toda condición. Resultarían puramente académicas y carentes de interés práctico aquellas expresiones en una sociedad de estructura económica diferente.

CAPITULO XII

El ámbito del cálculo económico

1. EL SIGNIFICADO DE LAS EXPRESIONES MONETARIAS

El cálculo económico abarca cuanto por dinero cabe adquirir.

Los precios de bienes y servicios, o bien son datos históricos que reflejan pasados acontecimientos, o bien suponen previsión de posibles eventos futuros. En el primer caso, los precios nos informan de que, en cierto momento, uno o más actos de trueque interpersonal fueron practicados al tipo de cambio en cuestión. En cambio, ninguna ilustración nos brindan, de modo inmediato, acerca de los precios futuros. Cabe, desde luego, en la práctica, frecuentemente, presumir que aquellas circunstancias mercantiles que ayer provocaron la aparición de determinados precios subsistirán durante un cierto período, siendo por tanto improbable registren brusca oscilación las aludidas tasas de intercambio monetario. Tales suposiciones resultan procedentes cuando los precios son consecuencia de la recíproca actuación de múltiples personas dispuestas, respectivamente, a comprar y a vender tan pronto como aquéllos les parecen interesantes, siendo improbable la aparición de circunstancias de tipo accidental o extraordinario. Por medio del cálculo económico, sin embargo, lo que fundamentalmente se pretende no es ponderar situaciones y precios de mercado de escasa o ninguna variabilidad, sino abordar el cambio y la mutación. El hombre, al actuar, desea, o bien acomodarse a mutaciones que prevé van a producirse sin intervención suya, o bien

provocar cambios por sí mismo. Los precios del pasado, para el sujeto, son meros datos, de los cuales parte, en efecto, pero sólo para mejor anticipar los futuros.

Quienes cultivan la historia o la estadística fíjanse únicamente en los precios del ayer. El hombre, al actuar, sin embargo, centra su interés en los precios del futuro, pudiendo tal futuro exclusivamente contraerse a la hora, al día o al mes que, de inmediato, va a seguir. Los precios del pasado son sólo signos indicadores que el sujeto contempla para mejor prever los del mañana. Interésanle los precios que luego han de registrarse para prever el resultado de sus proyectadas actuaciones, así como para cifrar la pérdida o la ganancia derivada de pasadas transacciones.

Los balances y las cuentas de pérdidas y ganancias reflejan el resultado de actuaciones otrora practicadas a través de la diferencia dineraria que exista entre el activo neto (activo total menos pasivo total) del primero y del último día de! ejercicio, es decir, el saldo resultante, una vez deducidos los costos de los rendimientos por Lodos conceptos. Pero forzoso es traducir. en dichos estados, las partidas del activo y del pasivo, salvo la de caja, a su equivalente monetario. Las rúbricas en cuestión deberían ser cifradas con arreglo a los precios que se suponga hayan de registrar en el próximo futuro los bienes de referencia o, sobre todo, tratándose de instrumentos de producción, a tenor de los precios a que previstblcmente será posible vender las mercancías producidas por su medio. Los usos mercantiles, las disposiciones legales y las normas fiscales, sin embargo, han hecho que los métodos actuariales no conformen plenamente con esos correctos principios tendentes a lograr la máxima correspondencia posible entre las cifras contabilizadas y la realidad. Son otros los objetivos que se pretende alcanzar, razón por la que la exactitud de los correspondientes balances y cuentas de resultados, hasta cierto punto, se desprecia. La legislación mercantil, en efecto, aspira a que la contabilidad sirva de protección a los acreedores; tiende, consecuentemente, a valorar los activos por debajo de su verdadero importe, para reducir tanto los beneficios líquidos como el

montante del activo neto, creando unos márgenes de seguridad que impidan al comerciante retirar de la empresa, a título de beneficio, sumas excesivas, vedando a aquellas firmas que puedan hallarse en difícil situación proseguir operaciones posiblemente malbaratadoras de fondos ya comprometidos con terceros. Las leyes fiscales, a la inversa, propenden a calificar de beneficios sumas que, en buena técnica, tal consideración no merecerían; procuran, con ello, incrementar las cargas tributarias sin elevar oficialmente los tipos contributivos. Conviene, por tanto, no confundir el cálculo económico que el empresario practica, al planear futuras operaciones, con ese escriturario reflejo de las transacciones mercantiles mediante el cual lo que se busca, en realidad, son objetivos habilidosamente solapados. Una cosa es el cálculo económico y otra distinta la determinación de las cargas fiscales. Si la ley, al gravar, por ejemplo. la servidumbre doméstica del contribuyente, establece que un criado ha de computarse como dos doncellas, nadie pretenderá dar a tal asimilación otro significado que no sea el puramente fiscal. En este mismo sentido las disposiciones que gravan las transmisiones *mortis causa* establecen que los títulos mobiliarios habrán de valorarse según la cotización bursátil de los mismos en la fecha de la defunción del causante. Tales normas no hacen más que formular específico sistema para liquidar el impuesto correspondiente,

En una contabilidad bien llevada es plena la exactitud aritmética de las cifras manejadas. Impresiona el detalle de los correspondientes estados, lo cual, unido a la comprobada ausencia de todo error material, hace presumir a las gentes la absoluta veracidad de los datos consignados. Lo cierto, sin embargo, es que las fundamentales partidas de los balances no son más que especulativas previsiones de realidades que se supone registrará mañana el mercado. Grave error implica el equiparar los asientos de una rúbrica contable a las cifras de un estudio técnico, como, por ejemplo, las consignadas en el proyecto de una máquina. El ingeniero —por lo que se refiere al aspecto puramente técnico de su función— utiliza expresiones numéricas, deducidas siguiendo los métodos de las ciencias experimentales;

el hombre de negocios, al contrario, no tiene más remedio que manejar sumas cuya cuantía dependerá de la futura conducta de las gentes, cifras que sólo mediante la comprensión puede llegar a establecer. El problema capital de balances y cuentas de pérdidas y ganancias es el referente al modo de valorar aquellas rúbricas del activo y del pasivo que no son típicas de numerario. De ahí que dichos estados hayan siempre de considerarse hasta cierto punto provisionales. Reflejan, con la exactitud posible, cierta realidad económica en determinado instante, arbitrariamente elegido, mientras el devenir de la acción y la vida prosigue. Cabe inmovilizar, en un balance, la situación de específico negocio; ahora bien, no es posible hacer lo mismo con el total sistema de producción social, en permanente cambio y evolución. Es más: ni siquiera las cuentas de numerario, ya sean de activo o pasivo, batíanse exentas de esa indeterminación típica de toda rúbrica contable, pues el valor de las mismas depende, igual que el de todas las demás cuentas, de las futuras circunstancias del mercado. Aquella engañosa exactitud aritmética de las cifras y los asientos contables rio debe hacernos olvidar la índole incierta y especulativa de los correspondientes datos y de cuantos cálculos con ellos se practican.

La certeza de lo anterior en modo alguno supone negar la procedencia y utilidad del cálculo económico, El actual cálculo económico, en su típica esfera, es idóneo. Reforma ni modificación alguna podrían, en la práctica, mejorarlo. Ofrece al hombre que actúa cuantos servicios de la computación numérica cabe derivar. No nos permite, desde luego, conocer el futuro; ni cabe a su amparo soslayar la índole siempre especulativa de la acción, Tal realidad sólo sorprenderá a quienes no desean advertir que la vida nunca será rígida ni estática, a quienes quisieran olvidar que nuestro mundo hállase inmerso en permanente devenir y que el hombre jamás llegará a conocer lo que mañana le aguarda.

No sirve, evidentemente, el cálculo económico para informarnos acerca de desconocidas circunstancias. Pero, en cambio, amparándose en él, logra el hombre orientarse para actuar del modo que mejor le permitirá atender aquellas necesidades

que el interesado supone aparecerán en el futuro. Porque, para ello, preciso es disponer de un método de cálculo y el cálculo presupone la posibilidad de manejar común denominador aplicable a la totalidad de las magnitudes computadas. Y es el dinero ese común denominador del cálculo económico.

2. Los LIMITES DEL CALCULO ECONÓMICO

Queda excluido del cálculo económico todo aquello que 110 cabe, por dinero, ni comprar ni vender.

Hay cosas que no resultan intercambiables por dinero; el disfrutarlas exige incurrir en dispares costos. Las grandes hazañas, por ejemplo, supusieron siempre la utilización de medios muy diversos, sólo algunos de los cuales podían ser adquiridos por dinero. Los principales factores, ineludibles para la realización de tales empresas, no cabía, desde luego, comprarlos en el mercado. El honor, la virtud, la gloria, así como el vigor físico, la salud y la vida misma, constituyen, en la esfera de la acción, a la vez, medios *y* fines; no es posible ponderar tales realidades mediante el cálculo económico.

May cosas, como decíamos, que no cabe valorar en dinero; existen otras que sólo una parte de las mismas puede ser cifrada en términos monetarios. Al justipreciar un edificio antiguo, algunos prescinden de sus condiciones artísticas o de su interés histórico si tales circunstancias no constituyen fuente de ingresos dinerarios o materiales. Todas aquellas circunstancias que sólo a un determinado individuo conmueven, sin inducir a los demás a incurrir en sacrificios económicos para conseguirlas, quedan por fuerza excluidas del ámbito del cálculo.

Lo dicho, sin embargo, en modo alguno empece la utilidad del cálculo económico. Cuantas cosas caen fuera de él o son fines en sí mismos, o son bienes del orden primero. Innecesario deviene, entonces, el cálculo para apreciar su valor e interés. Bástale al hombre que actúa el comparar dichos bienes con los costos que su consecución requiera para decidir si, en definitiva, interésanle o no. Un Ayuntamiento, por ejemplo, se ve en el caso de optar entre dos proyectos de traída de aguas; supon-

gamos que el primero exige derribar cierto edificio histórico, mienrras que el segundo, de mayor costo, permite evitar dicha destrucción, Pues bien, aun cuando no es posible valorar en cifras monetarias aquellos sentimientos que abogan por la conservación del monumento, los ediles, a 110 dudar, sabrán fácilmente resolver el dilema. Tales valores que no pueden ser objeto de ponderación dineraria, pur esa misma circunstancia, asumen una peculiar presentación que incluso facilita las decisiones a tomar. Carece de todo fundamento el lamentar queden fuera del ámbito del cálculo económico los bienes que no pueden ser comprados ni vendidos, pues no por ello se perturba la valoración de circunstancias morales o estéticas.

En la actualidad, la más ruda crítica vilipendia el dinero, los precios monetarios, las transacciones mercantiles, así como el cálculo económico basado en tales conceptos. Locuaces sermoneadores acusan al mundo occidental de ser una civilización de traficantes y mercaderes. Alíase al fariseísmo con la vanidad y el resentimiento para atacar esa denostada «filosofía del dólar» que se supone típica de nuestra época. Insanos reformadores, neuróticos escritores y ambiciosos demagogos despotrican contra la «racionalidad», complaciéndose en predicar el evangelio de lo «irracional». Para tan indiscretos charlatanes, el dinero y el cálculo constituyen fuente de los más graves males. Pero conviene, a este respecto, ante todo, destacar que el haberse estructurado un método que le permite al hombre ordenar sus actuaciones y conseguir, de esta suerte, los fines mayormente por él apetecidos, suprimiendo el malestar de la humanidad del modo mejor y más económico, a nadie impide personalmente acomodar sus actos a aquellos idearios que más le atraigan. Ese «materialismo de administradores y bolsistas» en modo alguno prohibe, a quien así lo desee, vivir a lo Tomás Kempis o sacrificarse en holocausto de las causas que más elevadas estime. El que las masas prefieran las novelas policíacas a la poesía —lo cual hace sean aquéllas económicamente más rentables que ésta— nada tiene que ver ni con el dinero ni con la contabilidad monetaria. No es porque exista el dinero por lo que hay forajidos, ladrones, asesinos, prostitutas y jueces y

funcionarios venales. Inexacto resulta decir que la honradez «no paga». La honradez «paga» a quien subjetivamente valora en más el atenerse a ciertos principios que las ventajas que tal vez pudiera derivar de no seguir dichas normas.

Hay un segundo grupo de críticos cuyos componentes no advierten que el cálculo económico es un método que únicamente pueden emplear quienes viven bajo un orden social basado en la división del trabajo y en la propiedad privada de los medios de producción. Sólo a esos privilegiados mortales cábeles beneficiarse del sistema. Permite éste, desde luego, calcular el beneficio o provecho del particular, pero **nunca** cabe, a su amparo, ponderar el «bienestar social». Ello implica que, para el cálculo, los precios del mercado constituyen hechos dados irreductibles. De nada tampoco sirve el cálculo económico cuando los planes contemplados no pretenden conformar con la demanda libremente expresada por los consumidores, sino con las arbitrarias valoraciones de un ente dictatoria!, rector único de la economía nacional o mundial- Menos aún puede ampararse en el cálculo quien pretenda enjuiciar las diversas actuaciones con arreglo al —totalmente imaginario— «valor social» de las mismas, es decir, desde el punto de vista de la «sociedad en su conjunto», vilipendiando el libre proceder de las gentes a base de contrastarlo con el que prevalecería bajo un imaginario sistema socialista, en el que la voluntad del propio crítico constituiría suprema ley. El cálculo económico practicado con arreglo a precios monetarios constituye sistemática útil sólo cuando, en una sociedad de mercado, hay empresarios produciendo para la mejor satisfacción de los deseos de los consumidores. No cabe recurrir al mismo si otros son los objetivos perseguidos.

Quien desee servirse del cálculo económico ha de saber dominarse para nunca contemplar la realidad con ánimo de déspota. Por eso pueden utilizar los precios para el cálculo los empresarios, los inversores, los propietarios y los asalariados cuando operan bajo el sistema capitalista. De nada sirven ni los precios ni el cálculo cuando se trata de abordar cuestiones ajenas a las categorías de tal orden capitalista. Es ridículo pre-

tender valorar, en términos monetarios, mercaderías que no son objeto de contratación, así como el creer cabe calcular a base de cifras puramente arbitrarias, sin relación alguna con la realidad mercantil. Las normas legales pueden fijar cuánto, a título de indemnización, ba de pagar quien causó una muerte. Pero ello, indudablemente, no significa que ése sea el precio de la vida humana. Donde existe la esclavitud hay precios de mercado, a los que cabe comprar y vender esclavos. Sin embargo, abolida la institución servil, tanto el hombre, como la vida y la salud, constituyen *res extra commercium.* En una sociedad de hombres libres, la vida y la salud no son medios, sino fines. Tales bienes, cuando se trata de calcular medios, evidentemente no pueden entrar en el cómputo.

Cabe reflejar en cifras monetarias los ingresos o la fortuna de un cierto número de personas. Ahora bien, carece de sentido pretender calcular la renta nacional o la riqueza de un país. En cuanto nuestras lucubraciones se apartan de las categorías mentales que maneja el individuo, al actuar dentro de una economía de mercado, hemos de renunciar al cálculo dinerario. El pretender cifrar, en forma monetaria, la riqueza de una nación o la de toda la humanidad resulta tan pueril como el querer resolver los enigmas del universo lucubrando en torno a las dimensiones de la pirámide de Cheops. Cuando el cálculo mercantil valora, por ejemplo, una partida de patatas en cien dólares, ello significa que, por dicha suma, es posible comprarlas o venderlas. En el mismo sentido, si justipreciamos una empresa en un millón de dólares, es porque suponemos que libremente cabría hallar comprador, para el aludido conjunto de bienes, por el precio en cuestión. Pero, ¿qué significación podrían tener las diferentes rúbricas de un imaginario balance que comprendiera a toda una nación? ¿Qué trascendencia tendría el saldo final resultante? ¿Qué realidades deberían ser incluidas y cuáles omitidas en dicho balance? ¿Procedería valorar el clima del país o las habilidades y conocimientos de los indígenas? El empresario puede transformar sus propiedades en dinero, pero la nación, no.

Las equivalencias monetarias que la acción *y* el cálculo eco-

nórnico manejan son, en definitiva, precios tlinerarios, es decir, relaciones de intercambio entre el dinero, de un lado, y determinados bienes y servicios, de otro. No es que los precios sean medidos en unidades monetarias, sino que consisten precisamente en una cierta cantidad de dinero. Los precios son siempre o precios que ayer se registraron o precios que se supone aparecerán efectivamente mañana. Por eso el precio invariablemente es un hecho histórico pasado o futuro. Nada hay en los precios que permita asimilarlos a las mediciones que de los fenómenos físicos y químicos efectúa el hombre.

3. LA VARIABILIDAD DE t.OS PRECIOS

Los tipos de intercambio fluctúan de coniinuo, por cuanto las circunstancias que los engendran hállanse también en perpetua mutación, El valor que el individuo atribuye al dinero y a los diversos bienes y servicios, respectivamente, es fruto de momentánea elección. Cada luturo instante puede originar nuevas circunstancias y provocar distintas consíderacionees y valoraciones. No es la movilidad de los precios lo que debería llamarnos la atención; más bien debiera sorprendernos el que no oscilaran en grado mucho mayor.

La experiencia cotidiana ilustra a todos acerca de la variabilidad de los tipos de intercambio del mercado y, stn embargo, las gentes, cuando se enfrentan con los precios, pretendan olvidar tan manifiesta realidad. AI lucubrar en torno a la producción y el consumo, las operaciones mercantiles y los precios, el hombre común, vaga y contradictoriamente, presupone la rigidez de éstos. Eslima que lo normal y procedente es el mantenimiento de aquellos precios ayer registrados y propende a condenar toda variación en los tipos de intercambio como si se tratara de abierta violación de fundamentales normas de derecho divino y humano.

Es erróneo creer que tan populares opiniones puedan fundarse en conceptos que pasadas épocas, en las cuales los precios hubieran sido más estables, engendraran. Discutible resulta el que los precios antiguamente variaran menos que ahora. Pare-

ce, por el contrario, más lógico afirmar que la integración de múltiples mercados locales en otros de ámbito nacional, la extensión al área mundial de las transacciones mercantiles y el haberse montado el comercio para proporcionar un continuo suministro de artículos de consumo, más bien habrá tendido a minimizar la frecuencia e importancia de las oscilaciones de los precios. En los tiempos precapitalistas, los métodos técnicos de producción resultaban más rígidos e invariables; pero era, en cambio, mucho más irregular el abastecimiento de los diversos mercados locales y grandes las dificultades para adaptar rápidamente la oferta a las variaciones de la demanda. Pero, aun cuando fuera cierta aquella supuesta estabilidad de los precios en pasadas épocas, ello para nada podría enmascarar la comprensión de la realidad actual. Esos populares conceptos en torno al dinero y los precios no derivan de antiguos idearios; no son atávicas reminiscencias. Porque, en la actualidad, todo el mundo se enfrenta, a diario, con los innúmeros problemas que las continuas compraventas suscitan, de tal suerte que sería equivocado suponer que las ideas de las gentes en la materia constituyen simple reflejo de tradicionales conceptos.

Fácil, sin embargo, resulta comprender por qué quienes ven sus inmediatos intereses perjudicados por cualquier mutación de los precios formulan airadas quejas, proclamando que el precio anterior era más justo y más normal, no dudando en asegurar que la estabilidad de los precios conforma con las supremas leyes de la naturaleza y la moral. Pero conviene tener presente que toda variación de los precios, al tiempo que perjudica a unos, favorece a otros. Naturalmente, no opinarán éstos lo mismo que aquéllos acerca de la supuesta condición equitativa y natural de la inmodificabilidad de los precios.

Ni la existencia de atávicas reminiscencias ni la concurrencia de los egoístas intereses de ciertos grupos sirven para explicar la popularidad de la idea de la estabilidad de los precios. El fenómeno sólo deviene comprensible al advertir que se ha pretendido abordar las relaciones sociales con arreglo a la sistemática de las ciencias naturales. Los economistas y sociólogos que pretenden estructurar las ciencias sociales como si de ramas de

la física o de la fisiología se tratara inciden en los mismos erróneos cauces mentales que engendraron aquellas aludidas equivocaciones tan populares y extendidas.

Incluso a los economistas clásicos faltóles perspicacia para vencer plenamente las aludidas falacias, Creían que el valor era un hecho objetivo; en su opinión constituía un fenómeno más del mundo externo, una condición inherente a las cosas, que, por lo tanto, podía ser ponderado y medido. No fueron capaces de advertir el carácter puramente humano y personal de los juicios de valor. Según nuestras noticias, fue Samuel Bailey el primero que se percató de la íntima esencia de todo acto que suponga preferir una cosa a otra Sin embargo, su ensayo, al igual que los escritos de otros precursores de la teoría subjetiva del valor, no fue tomado por nadie en consideración.

Pero no sólo a la ciencia económica importa refutar aquellas erróneas ideas según las cuales cabe alguna forma de medición en el mundo de la acción. La cosa no menos interesa a la política. Las desastradas medidas estábilizadoras que hoy prevalecen fueron, hasta cierto punto, engendradas por aquella suposición según la cual existe, en las relaciones interhumanas, fija correlación que puede ser cifrada y medida.

4. LA ESTABILIZACIÓN

Fruto de tales errores es esa extendida idea que nos habla de «estabilizar».

Los daños provocados por la intervención estatal en los asuntos monetarios y los desastrados efectos causados por aquellas actuaciones que pretenden reducir el tipo de interés e incrementar la actividad mercantil mediante la expansión crediticia hicieron á las gentes ansiar la «estabilización». Cabe comprender tanto la aparición de este erróneo ideario como el

' Vid. SAMUEL BAILEY, *A Critica! Disscrfatio» on the Nature, Measures and Causes of Valúes.* landres, 1825, reimpreso en el niíni, 7 de *Series of Reprints of Scarce Traets in F.conomics and Politkal Science,* London School of Eeonomics. Londres, 1931.

atractivo que para las masas el mismo encierra, si paramos mientes en la serie de arbitrismos padecidos por la moneda y el crédito durante los últimos ciento cincuenta años. Es posible, entonces, incluso disculpar las equivocaciones que el aludido pensamiento supone; pero, por benévolos que queramos ser, no cabe disimular el grave error científico en que los partidarios de tales doctrinas inciden.

Esa estabilidad, a la que aspiran los programas hoy más en boga, es un concepto vano y contradictorio. El deseo de actuar, es decir, el afán por mejorar nuestras condiciones de vida, resulta consustancial con la naturaleza humana. El propio individuo continuamente cambia y varía, mudando al tiempo sus valoraciones, deseos y actuaciones. En el mundo de la acción nada es permanente, a no ser, precisamente, el cambio. En ese continuo fluctuar, sólo las eternas categorías apriorísticas de la acción permanecen inconmovibles. Vano es pretender desgajar, de aquella inestabilidad típica del hombre y de su conducta, el preferir v el actuar, como si en el universo existieran valores eternos, independientes de los humanos juicios de estimación, con respecto a los cuales cupiera enjuiciar la efectiva actuación de las gentes [2].

Cuantas fórmulas han sido propuestas con miras a lograr una efectiva medición del poder adquisitivo de la unidad monetaria descansan, más o menos, en el arbitrario supuesto de imaginar existe alguien en el mercado de condición permanente o inmutable que pueda determinar, sirviéndose de cierto patrón fijo, la cantidad de satisfacción proporcionada por específica suma dinerada. Flaco apoyo recibe tan inadmisible idea cuando se argumenta que lo que se pretende es ponderar sólo la variación del poder adquisitivo de la moneda, pues, precisamente en *ese* concepto de la determinabilidad del poder adquisitivo se funda todo el ideario de la estabilización. El profano, confundido por la sistemática con que la física resuelve sus problemas, en un principio suponía que el dinero servía para

[1] Por lo que se refiere a la propensión del hombre a considerar la rigidez e invariabilidad como lo esencial y a eslimar el cambio y el movimiento como lo accidental, vid. BF.RGSON, *La Pensée et le Mouvant,* pág 85 y sigs.

medir los precios. Creía que las variaciones en los tipos de intercambios registrábanse sólo en la diferente valuación de los diversos bienes y servicios entre sí, permaneciendo fijo el tipo existente entre el dinero, de un lado, y la «totalidad» de los bienes y servicios, de otro. Después, las gentes volvieron la idea del revés. Negóse la constancia del valor de la moneda, proclamándose en cambio la inmutabilidad valoratíva de la «totalidad» de las cosas que podían ser objeto de compraventa, ingeniáronse diferentes conjuntos de productos, los cuales se contrastaban con la unidad monetaria. Había tal deseo de encontrar índices, a cuyo amparo cupiera medir el poder adquisitivo, que toda oposición resultó arrumbada. No se quiso parar mientes en la escasa precisión de las manejadas estadísticas de precios, ni en la imposibilidad —por su heterogeneidad— de comparar muchos de éstos entre sí, ni en el carácter arbitrario de los sistemas seguidos para la determinación de cifras medias,

Irving Fisher, el eminente economista, máximo impulsor en América del movimiento en pro de la estabilización, contrasta el dólar con aquel *cesto* donde el ama de casa reúne los diversos productos'que compra en el mercado para mantener a la familia. El poder adquisitivo del dólar variaría en proporción inversa a la suma dineraria precisa para comprar el contenido en cuestión. De acuerdo con estas ideas, la política de estabilización aspira a que no varíe el aludido dispendio monetario Seria admisible tal planteamiento sólo si tanto el ama de casa como su imaginario cesto constituyeran constantes; si este último hubiera siempre de contener los mismos productos e idéntica cantidad de cada uno de ellos; y si fuera inmutable la utilidad que dicho conjunto de bienes tuviera para la familia en cuestión. Lo malo es que, en nuestro mundo real, ninguna de las aludidas condiciones se cumple.

Conviene, ante todo, en este sentido, advertir que las calidades de los bienes producidos y consumidos varían continuamente. Grave error, en efecto, constituye el suponer que todo el trigo producido es de idéntica condición; y nada digamos de las diversas clases de zapatos, sombreros y demás objetos

[J] Vid. IRVING FISHER, *The Money ¡Ilusión,* págs. 19-20, Nueva York, 1928,

manufacturados. Las grandes diferencias de precios que, en cierto momento, registran entre sí las distintas variedades de un mismo producto, variedades que ni el lenguaje ordinario ni las estadísticas reflejan, evidencian la certeza de lo consignado. Suele decirse que un guisante es idéntico a otro guisante; y, sin embargo, tanto compradores como vendedores distinguen múltiples calidades y especies de guisantes. Resulta totalmente vano el comparar precios pagados en plazas distintas o en fechas diferentes por productos que, desde el punto de vista de la técnica o la estadística, agrúpanse bajo una misma denominación, si no consta taxativamente que la calidad de los mismos —con la única excepción de su diferente ubicación— es, en verdad, idéntica. Por calidad entendemos todas aquellas propiedades del bien de referencia que los efectivos o potenciales compradores toman en consideración al actuar. El solo hecho de que hay calidades diversas en todos los bienes y servicios del orden primero echa por tierra uno de los fundamentales presupuestos del método estadístico basado en números-índices. No empaña la verdad de lo expuesto el que un limitado número de mercancías de los órdenes más elevados —metales y productos químicos que cabe describir mediante fórmulas— pueden ser objeto de precisa especificación por lo que a sus cualidades típicas se refiere. Porque toda medición del poder adquisitivo forzosamente habrá de tomar en consideración los precios de los bienes y servicios del orden primero; y no sólo el precio de unos cuantos, sino de *lodos* ellos. Pretender evitar el escollo acudiendo a los precios de los bienes de producción resulta igualmente estéril, ya que, por fuerza, falsearíase el cálculo al computar varias veces las diversas fases de producción de un mismo artículo de consumo. El limitar el estudio a un cierto grupo de predeterminados bienes resulta, a todas luces, arbitrario y vicioso.

Pero, aun dejando de lado todos estos insalvables obstáculos, resulta inalcanzable el objetivo ambicionado. Porque no es que únicamente cambie la calidad técnica de los diversos productos, ni que de continuo aparezcan nuevas cosas, al tiempo que otras dejan de producirse; lo importante es que también

varían las valoraciones personales, lo cual provoca mutaciones en la demanda y en la producción. Los presupuestos en que se ampara la examinada doctrina de la medición sólo se darían en un mundo poblado por hombres cuyas necesidades y estimaciones fueran inmutables. Unicamente si las gentes valoraran las cosas siempre del mismo modo, sería admisible suponer que las oscilaciones de los precios reflejan efectivos cambios en el poder adquisitivo del dinero.

Por cuanto no es posible conocer la cantidad total de dinero invertido, durante un cierto lapso de tiempo, en bienes de consumo, los cómputos estadísticos han de apoyarse en los precios pagadas por los distintos bienes. Ahora bien, esta realidad suscita otros dos problemas imposibles de solucionar de un modo apodíctico. En primer lugar, resulta obligado asignar a cada cosa distinto coeficiente de trascendencia; porque, evidentemente, sería inadmisible operar con precios de bienes diversos sin ponderar su respectiva importancia en la economía familiar. Tal ordenación, sin embargo, siempre ha de ser arbitraria. En segundo término, es imperativo promediar los datos una vez recogidos y clasificados. Pero hay muchas formas de promediar; existe la media aritmética y también la geométrica y la armónica e, igualmente, el cuasi promedio denominado mediana. Cada uno de estos sistemas brinda diferentes soluciones. No existe razón alguna jyira preferir uno, considerándolo como el único procedente en buena lógica. La elección que sea, una vez más, resulta siempre caprichosa.

Lo cierto es que, si las circunstancias humanas fueran inmutables; si las gentes no hicieran más que repetir iguales actuaciones, por ser su malestar siempre el mismo e idénticas las formas de remediarlo; o si fuera posible admitir que todo cambio acaecido en ciertos individuos o grupos, por lo que a las anteriores cuestiones atañe, viniera a ser compensado por contrapuesta mutación en otros individuos o grupos, de tal suerte que la total demanda y oferta no resultara afectada, ello supondría que nuestro mundo gozaba de estabilidad plena. Ahora bien, no cabe, en tal supuesto, pensar en posible variabilidad de la capacidad adquisitiva del dinero, Como más adelante se

demostrará, los cambios en el poder adquisitivo del dinero han de afectar, por fuerza, en diferente grado y momento, a los precios todos de los diversos bienes y servicios; siendo ello así, dichos cambios han de provocar mutaciones en la demanda y en la oferta, en la producción y en el consumo \ Por tanto, resulta inadmisible aquella idea, implícita al hablar del *nivel de precios,* según la cual —inmodificadas las restantes circunstancias— pueden estos últimos subir o bajar de modo uniforme. Porque las demás circunstancias, si varía la capacidad adquisitiva del dinero, jamás quedan incambiadas.

En el terreno praxeológico y económico, como tantas veces se ha dicho, carece de sentido toda idea de medición. En hipotética situación, plenamente rígida, no existen cambios que puedan ser objeto de medida. En nuestro siempre cambiante mundo, por el contrario, no hay ningún punto fijo, ninguna dimensión o relación en que pueda basarse la medición. El poder adquisitivo de la unidad monetaria nunca varía de modo uniforme con respecto a todas aquellas cosas que pueden ser objeto de compraventa. Las ideas de estabilidad y estabilización carecen de sentido si no es relacionándolas con una situación estática. Pero ni siquiera mentalmente es posible llegar a contemplar las últimas consecuencias lógicas de tal ininovilísmo, que, menos aún, puede ser llevado a la práctica[s]. Donde hay acción hay mutación. La acción es perenne causa de cambio.

Vano, por completo, resulta el ampuloso aparato con que los funcionarios de las oficinas de estadística pretenden cifrar los correspondientes índices expresivos del poder adquisitivo del dinero y la variación del costo de la vida. En el mejor de los casos, esos numerosos índices no constituyen más que torpe e impreciso reflejo de cambios que ya acontecieron. Cuando las variaciones de la relación entre la oferta y la demanda de dinero son pequeñas, nada nos dicen. Por el contrario, cuando hay inflación, cuando registran profundos cambios los precios, esos repetidos índices no nos proporcionan más que tosca caricatura de realidades bien conocidas y constatadas a diario por todo

[4] Vid. infru págs. 617-619.

[' Vid. mira págs. 383-387.

el mundo. Cualquier ama de casa sabe más de las variaciones experimentadas por aquellos precios que le afectan que cuantos promedios estadísticos cabe arbitrar. De poco le sirven a ella unos cálculos que nada le dicen ni de la calidad del bien ni de la cantidad del mismo que, al precio de la estadística, es posible adquirir. Cuando, para su personal información, proceda n «medir» los cambios del mercado, fiándose sólo del precio de dos o tres mercancías, no está siendo ni menos «científica» ni más arbitraria que los engreídos matemáticos que, entre varios sistemas, se acogen a uno determinado para computar las realidades del mercado.

En la práctica nadie se deja engañar por los números-índices. Nadie se atiene a la ficción de suponer impliquen auténticas mediciones. Cuando se trata de cantidades que efectivamente pueden ser objeto de medida, no hay dudas ni desacuerdos en torno a las cifras resultantes. Realizadas las oportunas operaciones, tales asuntos quedan definitivamente zanjados. Nadie discute los datos referentes a la temperatura, la humedad, la presión atmosférica y demás cálculos meteorológicos. Sólo, en cambio, damos por bueno un número-índice cuando suponemos que el que las gentes crean en su certeza ha de beneficiar nuestros intereses. Mediante números-índices no es posible **resolver** dilema alguno; tales datos estadísticos sólo sirven para hacer definitivamente irreconciliables los respectivos intereses y opiniones.

La acción humana provoca cambios. En cuanto ta misma aparece, la estabilidad quiebra, produciéndose continuas mutaciones. La historia no es más que una secuencia de variaciones. No puede el hombre detener el curso histórico creando un mundo totalmente estable, donde la propia historia resultaría inadmisible. Es consustancial a la naturaleza humana el pretender mejorar las propias condiciones de vida, el concebir al efecto ideas nuevas y el ordenar la acción a tenor de las mismas.

Los precios del mercado son hechos históricos, resultado de una constelación de circunstancias registradas, en un cierto momento, del irreversible proceso histórico. En la esfera praxeológica, el concepto de medición carece totalmente de

sentido. Pero en una imaginaria —y, desde luego, irrealizable— situación plenamente rígida y estable no hay cambio alguno que pueda ser objeto de medida; en el mundo real, de incesante cambio, no hay puntos, objetos, cualidades o relaciones fijas que permitan medir las variaciones acontecidas.

5. EL FUNDAMENTO BÁSICO DE LA IDEA DE ESTABILIZACIÓN

El cálculo económico no exige aquella estabilidad monetaria que los defensores de la misma reclaman; no lo perturba el que no sea ni imaginable ni posible dotar al signo monetario de rígido e invariable poder adquisitivo. El funcionamiento del cálculo económico sólo precisa de un sistema monetario inmune a la interferencia estatal. Cuando las autoridades incrementan la cantidad de dinero circulante, ya sea con miras a ampliar la capacidad adquisitiva del gobierno, ya sea buscando una (temporal) rebaja de la tasa del interés, desarticulan todas las relaciones monetarias y perturban gravemente el cálculo económico. El primer objetivo que una sana política monetaria debe perseguir es el de impedir al gobernante tanto el hacer por sí mismo inflación como el inducir la expansión crediticia de la banca privada. Tales medidas de auténtico saneamiento monetario ninguna relación guardan con aquellos otros planes, siempre confusos e íntimamente contradictorios, tendentes a estabilizar y congelar el poder adquisitivo del dinero.

La buena marcha del cálculo económico sólo exige evitar se produzcan graves y bruscas variaciones en la cantidad de dinero manejada por el mercado. El patrón oro —y hasta la mitad del siglo xix, también el patrón plata— cumplió satisfactoriamente las condiciones precisas para la correcta operación del cálculo económico. Variaba, en efecto, tan escasamente la relación entre las existencias y la demanda de dichos metales y era, consiguientemente, tan lenta la modificación de su poder adquisitivo que los empresarios podían despreciar en sus cálculos tales mutaciones sin temor a equivocarse gravemente. En el terreno del cálculo económico no es posible una precisión abso-

luta, aun excluyendo aquellos errores emanados de no tomar debidamente en consideración la mutación de las circunstancias monetarias[6]. El empresario vese obligado siempre a manejar en sus planes datos referentes al incierto futuro; lucubra en torno a precios y a costos del mañana. La contabilidad y teneduría de libros, cuando pretenden reflejar los resultados de pasadas actuaciones, tropiezan con los mismos problemas, al valorar instalaciones, existencias y créditos contra terceros. Pese a tales incertitudes, el cálculo económico alcanza su preciso objetivo, ya que aquella incertidumbre no es fruto de imperfección del sistema, sino secuela obligada del actuar, que ha de abordar siempre un mañana incognoscible.

La idea de estabilizar el poder adquisitivo del dinero no brotó, desde luego, del deseo de proporcionar mayor exactitud al cálculo económico. Engendróla el anhelo de crear una esfera inmune al incesante fluir de las cosas humanas, un mundo ajeno al continuo devenir histórico. Las rentas destinadas a atender perpetuamente las necesidades de fundaciones religiosas, instituciones de caridad o grupos familiares, durante mucho tiempo, se reflejaron en terrenos o productos agrícolas. Estableciéronse, más tarde, anualidades monetarias. Tanto donantes como beneficiarios suponían que las rentas representadas por una cierta cantidad de metal precioso no podrían ser afectadas por las mutaciones económicas. Tales esperanzas, sin embargo, resultaron fallidas. Las sucesivas generaciones pudieron comprobar cómo fracasaban los planes más cuidadosamente trazados por los difuntos patronos. Acicateadas por dicha experiencia, las gentes comenzaron a lucubrar en torno a si habría alguna fórmula que permitiera alcanzar tan deseados objetivos. Los estudiosos, por eso, lanzáronse a especular en

' Incidcntalmcntc, o de hacer notar que, en la práctica, ningún cálculo económico puede jamás resultar veraz de un modo absoluto. El método seguido puede ser correcto; pero, como en el cálculo se manejan siempre cantidades aproximadas, nunca cabe sea el resultado rigurosamente preciso. Según antes (págs. 74 y 73) se decía, la economía constituye, desde luego, ciencia exacta, que se ocupa de cosas reales; sin embargo, en cuanto empieza a manejar precios efectivos la exactitud esfúmase, viniendo la historia económica a ocupar el puesto de In economía pura.

torno a las variaciones del poder adquisitivo del dinero, pretendiendo hallar fórmulas que permitieran suprimirlas.

El asunto cobró particular trascendencia cuando los gobiernos comenzaron a emitir deuda pública perpetua, cuyo principal nunca habría de ser reembolsado. El estado, esa nueva deidad de la naciente estatolatria, esa eterna y sobrehumana institución, inmune a toda terrenal flaqueza, brindaba oportunidad al ciudadano para que pusiera su riqueza a salvo de cualquier vicisitud, ofreciéndole ingresos seguros y estables. Ingeniábanse, de esta suerte, sistemas que evitaban al individuo el tener, a diarto, que arriesgar y reconquistar, en el mercado, rentas y fortunas. Quien invirtiera sus fondos en eí papel emitido por el gobierno o.por las entidades paraestatales quedaría para siempre liberado de las insoslayables leyes del mercado y del yugo de la soberanía de los consumidores. Ya no habría de preocuparse por invertir su dinero precisamente en aquellos cometidos que mejor sirvieran los deseos y las necesidades de las masas. El poseedor de papel del estado hallábase plenamente asegurado, a cubierto de los peligros de la competencia mercantil, sancionadora de la ineficacia con pérdidas patrimoniales graves; la imperecedera deidad estatal habíale acogido en su regazo, permitiéndole disfrutar tranquilamente de cuanto otrora acumulara. Las rentas de tales favorecidos no dependían ya de haber sabido atender, del mejor modo posible, las necesidades de los consumidores; estaban, por el contrarío, plenamente garantizadas mediante impuestos recaudados gracias al aparato gubernamental de compulsión y coerción. Se trataba de gentes que, en adelante, no tenían ya por qué servir a sus conciudadanos, sometiéndose a su soberanía; eran más bien asociados del estado, que gobernaba y exigía tributo a las masas. El interés ofrecido por el gobierno, desde luego, resultaba inferior al que el mercado pagaba; tal perjuicio resultaba, sin embargo, ampliamente compensado por la indiscutible solvencia del deudor, cuyos ingresos, desde luego, no dependían de haber sabido servir dócilmente al público; provenían de coactivas exacciones fiscales.

Pese a los desagradables recuerdos que los primeros em-

préstitos públicos habían dejado, las gentes depositaron amplia confianza en las modernas administraciones públicas surgidas hace cien años. No se ponía en duda que las mismas darían fiel cumplimiento a ¡as obligaciones que voluntariamente contrajeran. Capitalistas y empresarios advertían perfectamente que dentro de una sociedad de mercado no hay forma de conservar la acumulada riqueza más que reconquistándola a diario en ruda competencia con todos, con las empresas ya existentes y con aquellos recién llegados «que surgen de la nada». El empresario viejo y cansado, que no quería seguir arriesgando, en cometidos ingeniados para mejor servir al consumidor, las riquezas que un día, a pulso, ganara y, también, los herederos de ajenas fortunas, indolentes y plenamente conscientes de su incapacidad, preferían invertir sus fondos en papel del estado, buscando protección contra la implacable ley del mercado.

La deuda pública, perpetua e irredimible, sin embargo, supone plena estabilidad del poder adquisitivo de la moneda. Podrá ser eterno el estado y su poderío, pero el interés pagado sólo gozará de esa misma condición si es computado con arreglo a un patrón de valor inmutable. El inversor que, por tales caminos, buscando la seguridad, rehuye el **mercado** y la actuación empresarial; quien teme suscribir títulos privados y prefiere los bonos del tesoro, vuelve a encontrarse enfrentado con la **misma** realidad que tanto le amedrentaba: con el problema de la permanente mutabilidad de todas las cosas humanas. Una vez más, constata que en el mercado la riqueza sólo puede conquistarse a través de la propia mecánica clel mismo, de suerte que vana ilusión es, en tal entorno, pretender hallar inmarcesible fuente de riqueza.

En nuestro mundo no existe nada de cuanto suele denominarse estabilidad y seguridad, circunstancias éstas que el esfuerzo humano nunca logrará imponer en el planeta. Dentro de la sociedad de mercado sólo cabe adquirir y conservar la riqueza sirviendo acertadamente a los consumidores. Eí estado puede, desde luego, imponer cargas tributarias a sus subditos, así como tomar a préstamo el dinero de éstos. Ahora bien, ni el más despiadado gobernante logra, a la larga, violentar las leyes

m

que rigen la vida y la acción humana. Si el gobierno dedica las sumas tomadas a préstamo a aquellas inversiones a través de las cuales quedan mejor atendidas las necesidades de los consumidores y, en libre y abierta competencia con los empresarios particulares, triunfa en tales cometidos, hallaráse en la misma posición que cualquier otro industrial, es decir, podrá pagar rentas e intereses porque habrá cosechado una diferencia entre costos y rendimientos. Por el contrario, si el estado invierte desacertadamente dichos fondos, de tal suerte que no se produce el aludido superávit, el capital correspondiente disminuirá e incluso desaparecerá, cegándose aquella única fuente que había de producir las cantidades necesarias para el pago de principal e intereses. En tal supuesto sólo cabe que el gobierno recurra a la exacción fiscal, si es que desea dar cumplimiento fiel a lo que libremente pactara con quienes le prestaron su dinero. Mediante tales cargas tributarias penaliza a las gentes por las sumas que él ayer dilapidó. El aparato gubernamental, como contrapartida de tal imposición, ningún servicio presta a los ciudadanos. El gobierno abona intereses por un capital que se ha consumido, que ya no existe. Sobre el erario recae la pesada carga de torpes actuaciones anteriores.

Cabe, desde luego, justificar los préstamos al estado si son a corto plazo. Resultan, en cambio, inconsistentes los argumentos comúnmente esgrimidos en favor de los empréstitos de guerra. Cuanto el suministro del ejército exija, forzosamente habrá de ser obtenido restringiendo el consumo civil, trabajando más e, incluso, consumiendo una parte del capital existente. La carga bélica recae íntegramente sobre la generación en lucha. A las subsiguientes aféctales el conflicto tan sólo por cuanto heredaron menos de lo que, en otro caso, les hubiera correspondido. El financiar la guerra mediante la emisión de deuda pública jamás supone transferir parte de la carga a los hijos o a los nietos de los combatientes [7]. Tal fórmula finan-

[7] Al hablar de empréstitos nos referimos a los préstamos concertados por el gobierno con quienes tienen fondos líquidos que pueden destinar a tal cometido. No se alude al problema de la expansión crediticia que, modernamente, en América, el gobierno arbitra a base de tomar dinero a préstamo de la banca privada.

ciera constituye sistema que permite repartir la carga del conflicto entre los ciudadanos. Porque si el gasto bélico hubiera de ser atendido sólo con impuestos, contribuirían al mismo únicamente quienes dispusieran de fondos líquidos. Los demás no harían las adecuadas aportaciones. Sirviéndose de los empréstitos a corto plazo cabe minimizar dicha desigualdad, ya que hacen posible una oportuna derrama entre los propietarios de capital fijo.

El crédito a largo plazo público o semipúblico supone anómala institución en el marco de la economía de mercado, que perturba su funcionamiento. Tales fórmulas financieras fueron ingeniadas en vano intento por olvidar la natural limitación de la acción humana y crear una zona de eterna seguridad, que no sería afectada por la típica transitoriedad c inestabilidad de las cosas terrenas. Presuntuosa y engreída, en verdad, resulta la idea de convenir préstamos perpetuos, concertar contratos eternos y estipular clausulas que el futuro más remoto haya de respetar. Poco importa que los empréstitos públicos sean o no emitidos formalmente con carácter perpetuo; tácitamente y en la práctica, de tal condición se les considera. En la época de mayor esplendor del liberalismo hubo gobiernos que efectivamente redimieron parte de la deuda pública mediante honrado reembolso de su principal. Lo corriente, sin embargo, siempre fue el ir acumulando, sobre los antiguos, nuevos débitos. La historia financiera de los últimos cien años refleja un continuo y general incremento de la deuda pública. Nadie supone ya que las administraciones eternamente soportarán la gravosa carga de los correspondientes intereses. Tarde o temprano, todas esas deudas, de una u otra forma, quedarán impagadas. Una legión de desleales escritores afánase ya por arbitrar justificaciones morales a tal actuar, pensando en la próxima abierta repudiación de los débitos en cuestión \

' El argumento, en este sentido, de mayor popularidad es aquel según el cual la deuda pública no implica, en verdad, carga alguna, por cuanto a nosotros mismo; nos la debemos. De ser ello verdad, ciertamente, carecería de trascendencia el cancelar todos los empréstitos público» mediante simples compensaciones contables. Más cierto, sin embargo, es que, en la deuda pública, encarnan acciones jurídicas que corresponden a quienes, en su día, confiaron sus fondos al gobierno contra

No puede considerarse imperfección del cálculo económico el que resulte inutilizable cuando se trata de abordar quiméricos planes tendentes a implantar impracticable régimen de absoluta quietud y eterna seguridad, inmune a las insoslayables limitaciones de la acción humana. En nuestro mundo ningún valor es eterno, absoluto e inmutable. Vano, por eso, es pretender hallar específicas medidas para tales valores. No debe estimarse imperfecto el cálculo económico simplemente por cuanto no conforma con las arbitrarias ideas de quienes quisieran hallar perennes fuentes de renta, independientes de los humanos procesos productivos.

quienes, a diario, incrementan la riqueza del país. Supone, dicho de diferente modo, carga impuesta a las clases más productivas en beneficio de otros grupos. Pero exonerar a aquellos sectores de la aludida carga exigiría recaudar los correspondientes impuestos exclusivamente de los tenedores de papel del estado y ello equivaldría a una mal encubierta repudiación de la deuda pública.

CAPITULO XIII

El cálculo monetario al servicio de la acción

1. EL CÁLCULO MONETARIO, INSTRUMENTO DEL PENSAR

El cálculo monetario e;; el norte con referencia al cual oriéntase la acción dentro de un sistema social montado bajo el signo de la división del trabajo. Viene a ser la brújula que guía al hombre cuando éste se lanza a producir. Las gentes consiguen, mediante el cálculo, distinguir, entre las múltiples producciones posibles, las remuneradoras de las que no lo son; las que seguramente serán apreciadas por el consumidor soberano, de las que lo más probable es que éste rechace. Cada etapa y cada paso de la actuación productiva ha de ponderarse a la luz del cálculo monetario. Sólo cuando la acción ha sido precedida por el correspondiente cómputo de costos y beneficios, cabe decir fue la misma, en verdad, planificada. Y el establecimiento, a *posteriori,* del resultado que anteriores actuaciones provocaran ¡l0 menos exige, por su parte, la contabilización de pérdidas y ganancias.

La posibilidad del cálculo económico en términos monetarios viene, sin embargo, condicionada por la existencia de determinadas instituciones sociales. Sólo es practicable en el marco institucional de la división del trabajo y de la propiedad privada de los medios de producción, es decir, dentro de un orden bajo el cual los bienes y servicios se compran y se venden contra un medio de intercambio comúnmente aceptado, 0 sea, contra dinero.

El cálculo monetario es un método de ponderar del que pueden servirse sólo quienes se mueven bajo la égida de una

sociedad basada en la propiedad privada de los medios de producción. Constituye instrumento destinado a gentes que actúan; sistema de computación que permite conocer la riqueza y los ingresos de los particulares, los beneficios o pérdidas de quienes operan por cuenta propia en una sociedad de libre empresa El resultado del cálculo económico invariablemente alude a actuaciones individuales. Cuando en una estadística resúmese el conjunto de tales resultados, la cifra reflejada nos habla de la suma de una serie de acciones autónomas practicadas por una pluralidad de individuos independientes, de un conjunto, de una totalidad. En cuanto las cosas no se contemplan desde el punto de vista típicamente individual, ya no cabe recurrir al cálculo económico. El cálculo quiere ponderar beneficios individualizados; jamás computar quimérico valor o bienestar «social».

El cálculo monetario constituye instrumento básico para planear y actuar en una sociedad de libre empresa, gobernada e impulsada por el mercado y los precios. En tal marco engendróse y fue depurado, a medida que se perfeccionaba la mecánica del mercado y se ampliaba el número de bienes que, en éste, a cambio de dinero, cabía contratar. El medir, el cifrar y el computar deben la eminente posición que ocupan, en esta nuestra civilización, esencialmente cuantitativa y estimativa, .1 la posibilidad del cálculo económico. Sólo a su amparo, es más, cobran interés práctico los datos mensurables con que la física o la química nos ilustran. Gracias al cálculo monetario devino la aritmética un arma efectiva al servicio del hombre en su lucha por conquistar más elevados niveles de vida. Unicamente recurriendo a él, puede el hombre ponderar la trascendencia social de los experimentos de laboratorio y, consecuentemente, servirse de tales enseñanzas para mejor combatir tanto dolor como aflige a la humanidad.

El cálculo monetario alcanza su máxima perfección en la contabilidad de capital; indícase al empresario cuál sea el importe monetario de los medios de producción de que dispone,

' En las asociaciones y compañías son siempre personas individuales —si bien no una sola— quienes actúan.

permitiéndole confrontar dicha cifra con los resultados que tanto la acción humana como otros factores pueden haber provocado. Tal confrontación proporciona cumplida información acerca de las mutaciones que hayan registrado los negocios, así como la magnitud de tales cambios; deviene entonces posible apreciar los éxitos y los fracasos, las pérdidas y las ganancias. Con el único fin de vilipendiar y desprestigiar el sistema de libre empresa, se le califica de régimen capitalista, de capitalismo. Tal apelativo, pese a la motivación que lo engendró, cuadra perfectamente al sistema. Alude, en efecto, al más típico rasgo del orden en cuestión, a su primordial excelencia, al papel preponderante que en su mecánica desempeña el concepto de capital.

Hay gentes a las que el cálculo monetario repugna. No quieren que el aldabonazo crítico de la razón les impida seguir soñando despiertos. La verdad les desasosiega; prefieren fantasear en torno a mundos de ilimitada abundancia; incomódales la existencia de un orden social tan ruin que todo lo computa en dólares y centavos. Califican tic noble afán su descontento; porque ellos prefieren lo espiritual, lo bello y lo virtuoso a la grosera bajeza y malicia de los ***Babbitt*** *. Pero más cierto es que la facultad razonadora de la mente, que cifra y computa, en modo alguno impide rendir culto a la estética y a la virtud, a la sabiduría y a la verdad. El análisis serio y riguroso, desde luego, resulta imposible en la esfera de las vanas ensoñaciones. Lo que más atemoriza al extático visionario es una mente que fríamente calcule y pondere.

Hállase inseparablemente ligada nuestra civilización al cálculo económico y se hundirá tan pronto como renunciemos a tan inapreciable herramienta intelectual. Razón tenía Goethe cuando aseguraba que la contabilidad por partida doble era «uno de los descubrimientos más grandes y más sutiles de la mente humana» \

* ***Bahbilt*** constituye, en EE. UU , término denigrntivo de ta «mentalidad burguesa», en general, y del empresario capitalista, en particular, tomado de la novela (1922) del mismo título, del célebre novelista americano Sinclair Lewii (1885-1951). (N. del T.)

[1] Vid. GOETHR. ***Años de aprendizaje de Wilhelni Meisler.*** libro I, cap. X

2. EL CÁLCULO ECONÓMICO y LA CIENCIA DE LA ACCIÓN HUMANA

La aparición del cálculo económico de índole capitalista constituye insoslayable presupuesto para que pueda ser estructurada una ciencia de la acción humana sistemática y lógicamente coherente. La praxeología y la economía aparecen en determinada etapa de la historia de la humanidad y del progreso de la investigación científica. No podían tomar cuerpo mientras el hombre no elaborara unos métodos de pensar que permitieran cifrar y calcular el resultado de sus propias actuaciones. La ciencia de la acción humana es una disciplina que comenzó ocupándose tan sólo de aquello que cabía contemplar a la luz de! cálculo monetario. Interesábase exclusivamente por lo que, en sentido restrictivo, corresponde a la economía, es decir, abordaba únicamente las actuaciones que, en la sociedad de mercado, se practican con la intervención del dinero. Los primeros balbuceos de nuestra ciencia consistieron en inconexas investigaciones acerca de la moneda, el crédito y el precio de determinados bienes. Los hombres comenzaron a percatarse de la inexorable regularidad de los fenómenos que en el mundo de la acción se producen, a través de la ley de Gresham, de la de Gregory King y de otras toscas y primitivas exposiciones, como aquellas que Bodino *y* Davanzati formularan para explicar la teoría cuantitativa del dinero *. La primera

* La *ley de Gresham,* como es sabido, en resumen, reaa que «la moneda *mala* expulsa a la *buena* del mercado». La frase, al parecer dicha por Sir Thomas Gresham (1519-1579), distinguido comerciante de la ¿poca, a la reina Isabel de Innl»terru (1533-1603), indudablemente resulta válida siempre y cuando se matice con la consideración de que es la coetánea intervención estatal, al pretender coactivamente equiparar la *mala* a la *buena,* lo que desplaza a ésta de la circulación. En ausencia de tal intervención, ambas se emplearían indistintamente, sí bien con dispar poder adquisitivo.

Gregory King (1684-1712), como otros precursores —Juan Bodino (1530-1569), Bernardo Davanzati (1529-1606)—, enttevió la *teoría cuantitativa* del valor de la moneda, afirmando que todo aumento de la cantidad de dinero tenia que hacer subir proporcíonaJmente los precios del mercado, peto quedaba reservado a Mises el descubrir la íntima realidad del proceso, apelando, tambiiín aquí, a la doctrina marginal y subjetívista del valor, principio que anteriormente nadie habla creído

sistemática general de la teoría económica, que tan brillantemente supieran estructurar los economistas clásicos, limitábase a analizar aquel aspecto de la acción humana que cabe contemplar a la luz del cálculo monetario. Aparecía así implícitamente trazada la frontera entre lo que debía estimarse económico y lo extraeconómico, quedando separadas las actuaciones que podían ser computadas en términos dinerarios de aquellas otras que no admitían" tal tratamiento. Partiendo de esa base, sin embargo, los economistas, poco a poco, fueron ampliando el campo de sus estudios, hasta llegar, finalmente, a una sistemática capaz de analizar todas las humanas elecciones y preferencias, a una la teoría general de la acción.

aplicable a los temas monetarios. Llega el autor a la conclusión, como luego veremos, de que el valor del dinero, como el de cualquier otro bien, depende de la demanda del mismo: cuando, invariadas las restantes circunstancias, las gentes quieren aumentar sus tesorerías, provocan, indefectiblemente, una tendencia a la baja de los precios, y al revés acontece en el caso contrario, razón por la cual, al aumentar las existencias de medios de pago, suben aquéllos, subida que, sin embargo, jamás es proporcional ni coetánea, por lo que fácilmente induce a la confusión el hablar de «nivel de precios», como si se tratara de uniforme marea en alza o descenso; más bien, en tales casos, lo que, como dice Mises, se produce es una «revolución» de precios. (Vid. infra cap. XVII, particularmente 6 y 9.) *(N. del T.)*

CUARTA PARTE

La cataláctica o la teoría del mercado

CAPITULO XIV

Ambito y metodología de la cataláctica

1. LA DELIMITACIÓN DE LOS PKOBLEMAS CATALÁCTICOS

Nunca hubo duda o incertidumbre alguna en torno al ámbito propio de la ciencia económica. Desde que los hombres comenzaron a interesarse por el examen sistemático de la misma (Economía Política), lodo el mundo convino en que constituía el objeto de esta rama del saber el investigar los fenómenos del mercado, es decir, inquirir la naturaleza de los tipos de intercambio que entre los diversos bienes y servicios registrábanse; su relación de dependencia con la acción humana; y la trascendencia que encerraban con respecto a las futuras actuaciones del hombre. Las dificultades con que se tropieza al tratar de precisar el ámbito de la ciencia económica no provienen de que haya incertidumbre en lo atinente a cuáles sean los fenómenos que deban examinarse. Los problemas surgen en razón a que el análisis oblígale ni investigador a salirse de la órbita propiamente dicha del mercado y de las transacciones mercantiles. Porque, para comprender cabalmente lo que el mercado sea, preciso resulta contemplar, de un lado, el imaginario proceder de unos hipotéticos individuos que se supone aislados y que actuarían solitarios, y de otro, un en realidad impracticable régimen socialista universal, Para investigar el intercambio interpersonal, obligado es, primero, examinar el cambio autístico (intrapersonal) y deviene, entonces, ciertamente harto difícil trazar neta frontera entre qué acciones deban quedar comprendidas dentro del ámbito de la ciencia económica, en sentido estricto, y cuáles deban ser excluidas,

pues la economía fue, poco a poco, ampliando sus primitivos horizontes hasta convertirse en una teoría general que abarca ya cualesquiera actuaciones de índole humana. Se ha transformado en praxeología. Por eso resulta difícil precisar, dentro del amplio campo de tal general teoría, ios límites concrcto> de aquella más estrecha disciplina, que se ocupa sólo de las cuestiones estrictamente económicas.

Vanos resultaron los esfuerzos por resolver esc problema, atinente a la precisa delimitación del ámbito tic la catatáctica. acudiendo a las motivaciones que al hombre impelen a actuar o a la índole de los objetivos que la acción pueda, en cada caso, perseguir. Pues el reconocer que los motivos determinantes de la acción cabe sean múltiples y variados carece de interés cuando lo que se pretende es formular una teoría general de la acción. Toda actuación viene invariablemente impuesta por el deseo de suprimir determinado malestar; por eso resulta intrascendente, para nuestra ciencia, cuál calificativo el correspondiente malestar pueda merecer desde un punto de vista fisiológico, psicológico o ético. El objeto de la ciencia económica consiste en analizar los precios de los bienes tal y como, efectivamente, en el mercado se demandan y abonan. Sería falsear el análisis el restringir nuestro estudio a tinos precios que posiblemente **engendrarían** determinadas actuaciones, merecedo ras de específico apelativo, al ser contempladas desde el punto de vista de la psicología, de la ética o desde cualquier otra fni ma de enjuiciar la conducta humana. El distinguir las diversas actuaciones, con arreglo a los múltiples impulsos que las moti van, puede ser de trascendencia para la psicología o para su ponderación moral; ahora bien, para la economía, tales circunstancias carecen de interés. Lo mismo, **sustancial**mente, cabe decir de las pretensiones de quienes quisieran limitar el campo de la economía a aquellas actuaciones humanas cuyo objetivo es proporcionar a las gentes mercancías materiales y tangibles del externo universo. El hombre no busca los bienes materiales *per se,* sino por el servicio que tales bienes piensa le pueden proporcionar. Quiere incrementar su bienestar mediante la utilidad que considera que los correspondientes bienes pueden

reportarle. Siendo ello así, no cabe excluir, de entre las actuaciones «económicas», aquellas que directamente, sin la mediación de ninguna cosa tangible o visible, permiten suprimir determinados malestares humanos. Un consejo medico, la ilustración que un maestro nos proporciona, el recital de un artista y otros muchos servicios personales caen, evidentemente, dentro de la órbita de los estudios económicos, por lo mismo que en ella también quedan incluidos los planos del arquitecto que permiten construir la casa, la fórmula científica a cuyo amparo se obtendrá el deseado producto químico o la labor del escritor que engendra el libro cuya lectura tan grata resulta.

Interesan a la cataláctica todos los fenómenos de mercado; su origen, su desarrollo, así como las consecuencias, finalmente, por los mismos provocadas. Las gentes, en el propio mercado, no sólo buscan alimento, cobijo y satisfacción sexual, sino también otros muchos deleites «espirituales». El hombre, al actuar, interésase, al tiempo, por cosas «materiales» y cosas «inmateriales». Opta entre diversas alternativas, sin preocuparse de si el objeto de su preferencia pueda ser considerado, por otros, «material» o «espiritual». En las humanas escalas valorativas todo se entremezcla. Aun admitiendo fuera posible trazar rigurosa frontera entre unas y otras apetencias, no cabe olvidar que la acción unas veces aspira a alcanzar, al tiempo, objetivos ma tcriales y espirituales y, otras, opta por bienes de un tipo o del otro.

Carece de interés el lucubrar en torno a si es posible distinguir con precisión entre aquellas actuaciones tendentes a satisfacer necesidades de índole exclusivamente fisiológica de aquellas otras de condición «más elevada». Conviene, sin embargo, a este respecto, advertir que no hay ningún alimento que el hombre valore tan sólo por su poder nutritivo, ni casa ni vestido alguno que únicamente aprecie por la protección que contra el frío o la lluvia pueda proporcionarle. Es preciso percatarse de que, en la demanda de los diversos bienes, influyen poderosamente consideraciones metafísicas, religiosas y éticas, juicios de valor estético, costumbres, hábitos, prejuicios, tradiciones, modas y otras mil circunstancias. Un economista, que

quisiera restringir sus investigaciones tan sólo a cuestiones de índole puramente material, pronto advertiría que el objeto de su análisis se le esfumaba en cuanto pretendía aprehenderlo.

Lo único que cabe proclamar es que los estudios económicos aspiran a analizar los precios monetarios de los bienes y servicios que en el mercado se intercambian; y que para ello, ante todo, preciso resulta estructurar una teoría general de la acción humana. Pero, por eso mismo, la investigación no puede quedar restringida a los fenómenos puros de mercado, sino que tiene también que abordar tanto la conducta de un hipotético ser aislado como la mecánica de una comunidad socialista, no siendo, además, posible limitar el análisis a las actuaciones calificadas por lo común de «económicas», pues resulta igualmente obligado ponderar aquellas otras generalmente consideradas de índole «no económica».

El ámbito de la praxeología, teoría general de la acción humana, puede ser delimitado v definido con la máxima precisión. Los problemas típicamente económicos, los temas referentes a la acción económica, en su sentido más estricto, por el contrario, sólo de un modo aproximado pueden ser desgn jacios del cuerpo de la teoría praxeológica general. Realidades accidentales que registra la historia de nuestra ciencia y circunstancias puramente convencionales influyen cuando se trata de definir el «genuino» ámbito de la ciencia económica.

No son razones de índole rigurosamente lógica o epistemológica, sino usos tradicionales y el deseo de simplificar las cosas, lo que nos hacc proclamar que el ámbito catal,íctico, es decir, el de la economía en sentido restringido, es aquel que atañe al análisis de los fenómenos del mercado. Ello equivale a afirmar que la cataláctica se ocupa de aquellas actuaciones practicadas sobre la base del cálculo monetario. El intercambio mercantil y el cálculo monetario hállanse inseparablemente ligados entre sí. Un mercado con cambio directo tan sólo no es sino imaginaria construcción. Es más; la aparición del dinero y del cálculo monetario viene condicionada por la preexistencia del mercado.

Cierto es que la economía debe analizar la mecánica de un imaginario sistema socialista de producción. El análisis del mis-

ino, sin embargo, presupone previa estructuración de una ciencia cataláctica, es decir, de un sistema lógico basado en los precios monetarios y el cálculo económico.

¿EXISTE, COMO CIENCIA, LA ECONOMIA?

Hay quienes niegan, pura y simplemente, la existencia de la ciencia económica. Cierto es que cuanto, bajo ese apelativo, se enseña, en la mayor parte de las universidades modernas, implica su abierta negación.

Los idearios en cuestión, suponen, tácitamente, que no hay en el mundo escasez alguna de medios materiales que perturhe la satisfacción de las necesidades humanas. Sentada tal premisa, se proclama que, suprimidos los perniciosos efectos que ciertas artificiosas instituciones de humana creación provocan, todo el mundo vería satisfechas cuantas apetencias cabe sentir. La naturaleza en sí es generosa y derrama riquezas sin cuento sobre la humanidad. La existencia en la tierra, cualquiera que fuera el número de los humanos, podría ser paradisíaca. La escasez es sólo fruto de arbitrarios usos y prácticas; la superación de tales artificios abrirá las puertas a la abundancia plena.

Para K. Marx y sus seguidores, la escasez constituye pura categoría histórica. Se trata de una realidad típica de ios primeros estadios históricos, que desaparecerá atando sea abolida la propiedad privada de los medios de producción. Tan pronto como la humanidad haya superado el mundo de la necesidad para ingresar en el de la libertadalcanzando, de esta suerte, «la fase superior de la sociedad comunista», habrá abundancia de todo y será posible «dar a cada uno según sus necesidades»[2]. No es posible hallar, en todo el *mare magnum* **de publicaciones marxistas, ni la más leve alusión a la posibilidad de que la sociedad comunista en su «fase superior» pueda hallarse enfrentada con el problema de**

[1] Vid. ENGELS, *Herr» En ge n "Dührings Vmwalznng, der Wissenscbtiff.* pjíf> 106, 7." ed,, Stuttgart, 1910.

[2] Vid. K. MARX, *Zar Kritik des sozialdemokratiscben Partetprogramms ton Gotba,* pág. 17, ed. Kreibich. Reichenberg, 1920.

la escasez de los factores naturales de producción. Esfúmase, misteriosamente, la indudable penosidad del trabajo con sólo afirmar que el laborar —si es bajo el régimen comunista— no constituirá carga, sino placer, deviniendo entonces «la fundamental exigencia de Ja vida» \ Las terribles realidades del «experimento» ruso justifícanse aludiendo a la hostilidad de los países capitalistas, a que el socialismo en un solo país todavía no es pcrefecto, de tal suerte que aún no ha sido posible plasmar la «fase superior» del comunismo y, últimamente, mediante ampararse en los estragos causados por la bélica conflagración.

También existen los inflacionistas radicales, defensores tic las ideas que estructuraran, por ejemplo, Proudhon, Ernest Solvay y, en la América actual, aquellas escuelas que nos hablan de «financiación funcional». Para estas gentes, la escasez es (ruto de las artificiosas restricciones impuestas a la expansión crediticia y a otras sistemáticas qtte permiten incrementar la cantidad de dinero circulante, medidas restrictivas que los egoístas intereses de clase de los banqueros y demás explotadores han logrado imponer, sin que la ignorancia de las gentes permitiera montar una oposición seria a tales maquinaciones. Panacea para todos los males es el incrementar ilimitadamente el gasto público,

Estamos ante el mito de la abundancia y de la saciedad. Dejando el tema en manos de tos historiadores y los psicólogos, bele a la economía desentenderse del problema de determinar poiqué es tan popular este arbitrario modo de pensar v esa tendencia de las gentes a soñar despiertas. Frente a tanta vana palabrería, la economía afirma tan sólo que sti misión es enfrentarse con aquellos problemas que se le suscitan al hombre precisamente porque el mantenimiento de la vida humana exígele disponer de múltiples factores materiales. La economía se ocupa de la acción, es decir, del esfuerzo consciente del hombre por paliar, en lo posible, sus diversos malestares. Para nada le interesa determinar qué sucedería en un mundo, no sólo inexistente, sino incluso inconcebible para la mente humana, donde ningún deseo jamás quedaría insatisfecho. Cabe admitir que en tal imaginario supuesto ni regí ría la ley del valor, ni habría escasez, ni problema económico

' Vid *Ib\d*

alguno. Ninguna de estas realidades podría, en efecto, darse, por cuanto no habría lugar a la elección y, al actuar, no existiría dilema que. mediante el raciocinio, hubiera de ser resuelto. Los habitantes de esc hipotético mundo, desde luego, nunca hubieran desarrollado su razón ni su inteligencia y si, en la tierra, alguna vez llegaran a darse tales circunstancias, aquellos hombres perfectamente felices verían cómo iba esfumándose su capacidad de pensar, para acabar dejando de ser humanos. Porque el cometido esencial de la razón estriba en abordar los problemas que la naturaleza plantea; la capacidad intelectual permite a los mortales luchar contra la escasez, El hombre capaz de pensar *y* actuar sólo puede aparecer dentro de un universo en el que haya escasez, en el que todo género de bienestar ha de conquistarse mediante trabajos *y* fatigas, aplicando, precisamente, aquella conducta que suele denominarse económica.

2. EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN BASADO EN I.AS CONSTRUCCIONES IMAGINARIAS

El sistema de investigación típico de la economía es aquel que se basa en construcciones imaginarias.

Tal procedimiento constituye el genuino método praxeológico. Fia sido especialmente elaborado y perfeccionado en el marco de los estudios económicos, debiéndose ello a que la economía es la parte de la praxeología hasta ahora más adelantada. Quienquiera pretenda exponer una opinión sobre los problemas comúnmente considerados de índole económica queda obligado a utilizar el procedimiento de referencia. Porque el recurrir a las aludidas construcciones imaginarias no constituye prerrogativa exclusiva del profesional dedicado a la investigación científica. Cuando se trata de abordar cuestiones económicas, igual que el teórico, a tal método ha de acogerse el profano. Sin embargo, mientras las construcciones de éste resultan vagas e imprecisas, el economista procura que las suyas sean formuladas con la máxima diligencia, atención y justeza, analizando críticamente todos los supuestos y circunstancias de las mismas.

La construcción imaginaria constituye, en definitiva, conceptual imagen de una serie de hechos, resultantes, como lógica consecuencia, tic las previas actuaciones contempladas al formular las mismas. Es fruto por tanto de la deducción, derivando por eso de la categoría fundamental del actuar, es decir, del preferir y rechazar. El economista, al configurar su imaginaria construcción, no se preocupa de si refleja o no exacta y precisamente la realidad que se propone examinar. No le interesa averiguar si el orden imaginado, en el mundo de la realidad, podría efectivamente existir y funcionar. Porque incluso construcciones imaginarias inadmisibles, íntimamente contradictorias y de imposible plasmación práctica, pueden ser útiles y hasta indispensables para comprender mejor la realidad, siempre y cuando se sepa manejarlas con el debido tino.

Los frutos que reporta constituyen la mejor vindicación del método. La praxeología no puede, a diferencia de las ciencias naturales, amparar sus enseñanzas en experimentos de laboratorio, ni en el conocimiento sensorial de la realidad externa. Por ello, la praxeología había forzosamente de estructurar unos métodos completamente distintos de los que la física o la biología emplean, Incidiría en puro dislate quien pretendiera buscar, dentro del campo de las ciencias naturales, algo similar a las construcciones imaginarias, pues, desde luego, las que la praxeología maneja nunca pueden ser contrastadas con realidad experimental alguna. Su función estriba en auxiliar al hombre precisamente cuando quiere abordar investigaciones donde no cabe recurrir a la ilustración sensorial, Al contrastar con la realidad las construcciones imaginarias, resulta impertinente indagar si éstas conforman con los conocimientos experimentales o si reflejan convenientemente ios datos empíricos. Lo único que precisa confirmar es si los presupuestos de la construcción coinciden con las circunstancias propias de aquellas actuaciones que se quiere enjuiciar.

El sistema consiste, fundamentalmente, en excluir de concreta actuación alguna o algunas de las circunstancias que en, la misma concurren. Cábenos, de esta suerte, mentalmente ponderar las consecuencias que la ausencia de dichas circunstancias provocaría y advertir la trascendencia de las mismas en caso de

existir. Podemos, en este sentido, comprender la categoría de acción, construyendo imaginaria situación en la cual el actuar resultaría inconcebible, o bien porque las gentes estuvieran ya plenamente satisfechas, sin sentir ningún malestar, o bien porque desconocieran forma alguna que permitiera incrementar su bienestar fsu grado de satisfacción). Del mismo modo, aprehendemos el concepto del interés originario formulando una imaginaria construcción en la cual el individuo no distinguiría entre satisfacciones que, si bien perdurarían un mismo lapso de tiempo, serían disfrutadas unas más pronto y otras más tarde con referencia al momento de la acción.

Las construcciones imaginarias resultan imprescindibles en praxeología y constituyen la única sistemática que permite la investigación económica. Se trata, desde luego, de un método difícil en extremo de manejar por cuanto fácilmente induce al paralogismo. Quien de él pretende hacer uso se halla indefectiblemente, discurriendo por resbaladiza arista, a ambos de cuyos lados ábrense los abismos de lo absurdo y lo disparatado. Sólo despiadada autocrítica puede evitar caer en tales piélagos.

3. LA ECONOMÍA PURA DE MERCADO

En la imaginaria construcción de una economía pura o de mercado no interferido suponemos se practica la división del trabajo y que rige la propiedad privada (el control) de los medios de producción; que existe, por tanto, intercambio mercantil de bienes y servicios. Se supone, igualmente, que ninguna fuerza de índole institucional perturba nada. Se da, finalmente, por admitido que el gobierno, es decir, el aparato social de compulsión,y coerción, estará presto a amparar la buena marcha del sistema, absteniéndose, por un lado, de actuaciones que puedan desarticularlo y protegiéndolo, por otro, contra posibles ataques de terceros. El mercado goza, así, de plena libertad; ningún agente ajeno al mismo interfiere los precios, los salarios, ni los tipos de interés. Partiendo de tales presupuestos, !a economía trata de averiguar qué efectos tal organización provocaría. Sólo más tarde, cuando ya ha quedado debi-

daraente expuesto cuanto cabe inferir del análisis de esa imaginaria construcción, pasa el economista a examinar las cuestiones que suscita la interferencia del gobierno o de otras organizaciones capaces de recurrir a la fuerza y a la intimidación en la mecánica del mercado.

Sorprendente, desde luego, resulta que una sistemática como la de referencia, lógicamente impecable, pueda haber sido objetivo de ataques tan apasionados, sobre todo cuando constituye el único método que permite abordar los problemas que a todos interesan. Las gentes han vilipendiado el sistema considerando se trataba de arbitrario mecanismo montado en sectaria defensa de una política económica liberal, que tildan de reaccionaria, imperialista, manchesteriana, negativa, etc. Aseguróse que del análisis de imaginarias construcciones no cabía derivar ilustración alguna que permitiera comprender mejor la realidad. Tan ardorosos críticos inciden, sin embargo, en abierta contradicción cuando, para exponer sus propios idearios, recurren a idéntica sistemática. Al abogar por salarios mínimos, preséntannos, teóricamente, las supuestamente insatisfactorias situaciones que registraría un libre mercado laboral y, cuando buscan protecciones tarifarias, descríbcnnos, también en principio, las desastradas consecuencias que, en su opinión, el librecambismo habría de provocar. Lo cierto es que para ponderar cualquier medida tendente a limitar el libre juego de los elementos que integran un mercado no interferido, forzoso es examinar, ante todo, aquellas situaciones que la libertad económica engendraría.

Los economistas, a través de sus investigaciones, han llegado a concluir que aquellos objetivos que la mayoría, es más, prácticamente todos, se afanan por conquistar mediante la inversión de trabajo y esfuerzo, al amparo de diversas políticas, como mejor pueden ser alcanzados es implantando un mercado libre cuya operación no se vea perturbada por la interferencia estatal. No hay razón alguna para considerar aserto gratuito tal conclusión, ni fruto de imperfecto análisis. Muy al contrario, hallámonos ante la consecuencia que ofrece riguroso e imparcial estudio del intervencionismo en todas sus facetas.

Cierto es que ios economistas clásicos y sus continuadores solían calificar de «natural» el sistema basado en una libre economía de mercado, mientras motejaban de «artificial» y «perturbador» al régimen montado sobre la intromisión oficial en los fenómenos mercantiles. Tal terminología era también fruto del cuidadoso análisis que de los problemas del intervencionismo habían previamente practicado. Al expresarse así, nc hacían más que atemperar su dicción a los usos semánticos de una época que propendía a calificar de *contraria a natura* toda institución social tenida por indeseable.

El teísmo y el deísmo del siglo de la Ilustración veían reflejados en la regularidad de los fenómenos naturales los mandatos de la Providencia. Por eso, cuando aquellos filósofos advirtieron análoga regularidad en el mundo de la acción humana y de la evolución social, tendieron a interpretar dicha realidad como una manifestación más del paternal tutelaje ejercido por el Creador del universo. En tal sentido, hubo economistas que adoptaron la doctrina de la armonía predeterminada [4]. La filosofía social en que se basaba el despotismo paternalista insistía en el origen divino de la autoridad de aquellos reyes y autócratas destinados a gobernar los pueblos. Los liberales, por su parte, replicaban que la libre operación del mercado, en el cual el consumidor —todo ciudadano— es soberano, provoca resultados mejores que los que órdenes emanadas de ungidos gobernantes podían engendrar. Contemplad el funcionamiento de! mercado —decían— y veréis en él la mano del Señor.

Al tiempo que formulaban la imaginaria construcción de una economía de mercado pura, los economistas clásicos elaboraron su contrafigura lógica, la imaginaria construcción de una comunidad socialista. En el proceso heurístico que, finalmente, permitió descubrir la mecánica de la economía de mercado, este imaginario orden socialista gozó incluso de prioridad lógica. Preocupaba a los economistas el problema referente a si el sas-

' La aludida predeicrminuda armonía del mercado libre no debe, sin embargo, confundirse con la teoría de la armonía de los intereses sociales rectamente entendidos, que se produce bajo un sistema de mercado, si bien hay cierta analogía entre ambos pensamientos. Vid. píigs. 979.5191

tre disfrutaría de pan y zapatos en el supuesto de que no hubiera mandato gubernativo alguno que obligara al panadero y al zapatero atender sus respectivos cometidos. Parecía, al pronto, precisa una intervención autoritaria para constreñir a cada profesional a que sirviera a sus conciudadanos. Por eso, los economistas quedábanse pasmados al advertir que tales medidas coactivas en modo alguno eran necesarias. Cuando contrastaban la producción con el lucro, el interés privado con el público, el egoísmo con el altruismo, aquellos pensadores tácitamente estaban utilizando la imaginaria construcción de un sistema socialista. Precisamente su sorpresa ante la, digamos, «automática» regulación del mercado surgía por cuanto advertían que mediante un «anárquico» sistema de producción cabía atender las necesidades de las gentes de modo más cumplido que recurriendo a cualquier ordenación que un omnipotente gobierno centralizado pudiera estructurar. El socialismo, como sistema basado en la división del trabajo que una autoridad planificadora por entero gobierna y dirige, no fue idea que los reformadores utópicos engendraran. Estos últimos tendían más bien a predicar la autárquica coexistencia de reducidas entidades económicas; en tal sentido, recuérdese la *phalange* de Fourier. Si el radicalismo reformista pudo recurrir al socialismo, fue porque se acogió a aquella idea, de una economía dirigida por un gobierno de ámbito nacional o mundial, implícita ;n las teorías expuestas por los economistas clásicos.

LA MAXIMIZACION DE LOS BENEFICIOS

Suele decirse que los economistas, a! abordar los problemas que la economía de mercado suscita, parten de irreal supuesto, al imaginar que las gentes se afanan exclusivamente por procurarse la máxima satisfacción personal. Dichos teóricos —asegúrase— basan sus lucubraciones en un imaginario ser, totalmente egoísta y racional, que sólo por su ganancia personal se interesaría. Ese *homo oeconomicus* **tal vez sirva para retratar a los traficantes, a los especuladores de la Bolsa; las gentes, sin embargo, en su inmensa mayoría, son bien diferentes. El lucubrar en torno a la**

conducta de ese imaginario ser de nada sirve cuando lo que se pretende es aprehender la realidad tal cual es.

Innecesario resulta refutar, una vez más, el confusionismo, error e inexactitud que dicho aserto implica, pues las falacias que contiene fueron ya examinadas en las partes primera y segunda de este libro. Conviene ahora, sin embargo, centrar nuestra atención en el problema relativo a la maximización de los beneficios.

La praxeología en general, y concretamente la economía, al enfrentarse con los móviles que engendran la acción humana, limítase a aseverar que el hombre, mediante la acción, pretende suprimir su malestar, Sus acciones, en la órbita del mercado, plasman compras y ventas. Cuanto la economía predica de la oferta y la demanda es aplicable a cualquier tipo de oferta y de demanda, sin que la certeza de dichos asertos quede limitada a determinadas ofertas y demandas, engendradas por circunstancias especiales que requieran examen o definición particular. No es preciso establecer presupuesto especial alguno para afirmar que el individuo, en la disyuntiva de percibir más o percibir menos por cierta mercancía que pretenda vender, preferirá siempre, *ceteris paribus,* cobrar el precio mayor. Para el vendedor, el recaudar esa cantidad superior supone una mejor satisfacción de sus necesidades. Lo mismo, *mutatis nntlandis,* sucede con el comprador. La cantidad que éste se ahorra al comprar más barato permítele invertir mayores sumas en apetencias que, en otro caso, habrían quedf.do insatisfechas. El comprar en el mercado más barato y vender en el más caro —inmodificadas las restantes circunstancias— es una conducta cuya explicación en modo alguno exige ponderar particulares motivaciones o impulsos morales en el actor. Dicho proceder es el único natural y obligado en todo intercambio.

lil hombre, en cuanto comerciante, deviene servidor de los consumidores, quedando obligado a atender los deseos de éstos. No puede entregarse a sus propios caprichos y antojos. Los gustos y fantasías del cliente constituyen norma suprema para él, siempre y cuando el adquirente esté dispuesto a pagar el precio correspondiente. El hombre de negocios ha de acomodar fatalmente su conducta a la demanda de los consumidores. Si la clientela es incapaz de apreciar la belleza y prefiere el producto tosco y vulgar, aun contrariando sus propios gustos, aquél habrá de

producir, precisamente, lo que los compradores prefieran '. Si los consumidores no están dispuestos a pagar más por los productos nacionales que por los extranjeros, el comerciante vese constrc nido a surtirse de estos últimos si son más baratos que los autóctonos. El patrono no puede hacer caridad a costa de la clientela. No puede pagar salarios superiores a los del mercado si los com pradores, por su parte, no están dispuestos a abonar precios pro porcionalmcnte mayores por aquellas mercancías que han sido producidas pagando esos incrementados salarios.

El planteamiento es totalmente distinto cuando se trata de gastar los propios ingresos. En tal caso, el interesado puede pro ceder como mejor le parezca. Si le place, cábele hacer donativos v limosnas. Nada le impide que, dejándose llevar por teorías y prejuicios diversos, discrimine contra bienes de determinado origen o procedencia y prefiera adquirir productos que técnicamente son peores o más caros. Lo normal, sin embargo, es que el comprador no favorezca caritativamente al vendedor. Pero alguna vez ocurre. La frontera que separa la compraventa mercantil de bienes y servicios de la donación limosnera, a veces, es difícil de trazar. Quien hace una adquisición en una tómbola de caridad, generalmente combina una compra comercial con un acto de caridad. Quien enttega unos céntimos, en la calle, al músico ciego, ciertamente, no está pegando la dudosa labor musical; se limita a hacer caridad.

El hombre, al actuar, procede como ser unitario. El comerciante, exclusivo propietario de cierta empresa, puede, en ocasiones, difuminar la frontera entre lo que es negocio y lo que es liberalidad. Si desea socorrer a un amigo en situación apurada, tal vez, por delicadeza, arbitre alguna fórmula que evite a este último la vergüenza de vivir de la bondad ajena. En este sentido, puede ofrecerle tin cargo en sus oficinas, aun cuando no precise de tal auxilio o quépale contratarlo a menor pierio en el mercado. En tal supuesto, el correspondiente salario, formalmente, es

* Un pintor, por ejemplo, es puro come re tan tí ruando se preocupo tic producir los cuadros que le proporcionarán mayores ingresos. Cuando, en cambio, no se subordina al gusto leí público comprador y, haciendo caso omiso de todas las desagradables consecuencias que su proceder pueda irrogarle, guímc exclusivamente por propios ideales, en'onces es un artista, un genio creador. Vid. supra p¡!ginns *221-223.*

un costo más del proceso industrial. Pero, en verdad, constituye inversión efectuada por e! propietario de parte de sus ingresos. En puridad estamos ante un gasto de consumo, no un costo de producción[6].

La tendencia a tomar en consideración sólo lo tangible, ponderablc y visible, descuidando todo lo demás, induce a torpes errores. El consumidor no compra alimentos o calorías exclusivamente. No pretende devorar como mero animal; quiere comer como ser racional. Hay muchas personas a quienes la comida satisface tanto más cuanto mejor presentada y más gustosa sea, cuanto mejor dispuesta esté la mesa y cuanto más agradable sea el ambiente. A estas cosas no les dan importancia aquellos que exclusivamente se ocupan de los aspectos químicos del proceso digestivo[7]. Ahora bien, el que dichas circunstancias tengan notoria trascendencia en la determinación de los precios de la alimentación resulta perfectamente compatible con nuestro anterior aserto según el cual los hombres prefieren, *ceteris paribus,* comprar en el mer cado más barato. Cuando el comprador, al elegir entre dos cosas que la química y la técnica reputan iguales, opta por la más cara, indudablemente tiene sus motivos para proceder así. Salvo que esté incidiendo en error, al actuar de tal suerte, lo que hace es pagar unos servicios que la química y la tecnología, con sus métodos específicos de invest¡pación, son incapaces de ponderar. Tal vez, personalmente, consideremos ridicula la vanidad de quien paga mayores precios acudiendo a un bar de lujo, simplemente por tomarse el mismo cóctel al lado de un duque y codeándose con la mejor sociedad. Lo que no resulta permisible es afirmar que tal persona no está mejorando su propia satisfacción al proceder asf,

[4] IJIS instituciones legales, frecuentemente, fomentan ese confusionismo entre gastos productivos y gastos <ic consumo. Todo pisto que pueda lucir en la correspondiente cuenta de resultados disminuye el beneficio neto, reduritfnduse, congiuamente, la carga fiscal. Si el tipo de gravamen, por ejemplo, es del 50 por 100 sobre el beneficio neto, cuando el empresario invierte parte del mismo en obras caritativas, siendo éstas deducibies, de su propio bolsillo contribuye sólo con la mitad del importe. La otra mitad págala el fisco.

[7] La fisiología nutritiva tampoco, desde luego, desprecia teles detalles.

El hombre actúa siempre para acrecentar la personal satisfacción. En este sentido —y en ningún otro— cabe emplear el término egoísmo y decir que la acción siempre, por fuerza, es egoísta. Incluso las actuaciones que directamente tienden a mejorar ajena condición resultan, en definitiva, de índole egoísta, pues el actor, personalmente, deriva mayor satisfacción de ver comer a los demás que de comer él mismo. El contemplar gentes hambrientas le produce malestar,

Cierto es que muchos piensan de otro modo y prefieren llenar el propio estómago antes que el ajeno. Esto, sin embargo, nada tiene que ver con la economía; constituye simple dato de expe rienda histórica. La economía interésase por toda acción, independientemente de que ésta sea engendrada por el hambre del actor o por su deseo de aplacar la de los demás.

Si, por maximización de los beneficios, predicamos que el hombre, en las transacciones de mercado, aspira a incrementar todo lo posible la propia ventaja, incurrimos, desde luego, en picoñastico y perifrástico circunloquio, pues simplemente repelimos lo que ya se baila implícito en la propia categoría de acción. Pero si, en cambio, cualquier otro significado pretendemos dar a tal expresión, de inmediato incidimos en el error.

Hay economistas que creen que compete a la economía el determinar cómo puede todo el mundo, o al menos la mayoría, alcanzar la máxima satisfacción posible. Olvidan que no existe mecanismo alguno que permita medir el respectivo estado de satisfacción alcanzado por cada uno de los componentes de la sociedad. Erróneamente interpretan el carácter de los juicios formulados acerca de la comparativa felicidad de personas diversas. Creen estar sentando hechos, cuando no hacen más que expresar arbitrarios juicios de valor. Cabe, desde luego, decir que es justo robar al rico para dar al pobre; pero, el calificar algo de justo o injusto implica previo juicio subjetivo de valor que, como tal, resulta, en todo caso, puramente personal y cuya certeza no cabe ni refutar ni atestiguar. La economía jamás pretende emitir juicios de valor. La ciencia aspira tan sólo a averiguar los efectos que determinados modos de actuar, forzosamente, han de provocar.

Las necesidades fisiológicas —se ha dicho— en todos los hombres son idénticas; tal identidad, por tanto, brinda una pauta que

permite ponderar en qué grado hállanse las mismas objetivamente satisfechas. Quienes emiten tales opiniones y recomiendan seguir esos criterios en la acción de gobierno pretenden tratar a los hombres como el ganadero maneja a sus teses. Inciden, sin embargo, tales reformadores en error al no advertir que no existe principio universal alguno que pueda servir de guía para decidir una alimentación que para todos fuera conveniente. El que, al respecto, se sigan unos u otros principios dependerá íntegramente de los objetivos que se persigan. El ganadero no alimenta las vacas para hacerlas más o menos felices, sino en el deseo de conseguir específicos objetivos. Puede ser que quiera incrementar la producción de leche o de carne, o tal vez busque otras cosas. ¿Qué tipo de personas querrán producir esos criadores de hombres? ¿Atletas o matemáticos? ¿Guerreros o jornaleros? Quien pretenda criar y alimentar hombres con arreglo a patrón preestablecido en verdad desea arrogarse poderes despóticos y servirse, como medios, de sus conciudadanos para alcanzar propios fines que indudablemente diferirán de los personalmente preferidos por aquéllos.

Mediante sus subjetivos juicios de valor, el individuo distingue entre aquello que le produce más satisfacción y lo que menormente le satisface, Pero, en cambio, el juicio de valor emitido por una persona con respecto a la satisfacción de tercero nada, efectivamente, dice acerca de la real satisfacción personal de este último. Tales juicios no hacen más que proclamar cuál es el estado en que quien los formula quisiera ver al tercero. Esos reformadores que aseguran perseguir la máxima satisfacción general no hacen más que expresar cuál sea la ajena situación que mejor conviene a sus propios intereses.

4. LA ECONOMÍA AUTÍSTICA

Ninguna imaginaria construcción ha sido más acerbamente criticada que aquella que supone la existencia de un aislado sujeto económico que por sí solo ha de bastarse. La economía, sin embargo, no puede prescindir de dicho modelo. Para estudiar debidamente el cambio interpersonal, vése el economista obligado a contrastarla con aquellos supuestos en los que no

podría darse. En este sentido recurre a dos ejemplos de economía autística: el referente a la economía del individuo aislado y el referente a la economía de una sociedad socialista. Los economistas, al servirse de estas imaginarias construcciones, desentiéndense del problema atinente a si la economía autística puede efectivamente funcionar o no*.

El estudioso perfectamente advierte que el modelo es ficticio. Ni a Robinson Crttsoc —que, pese a todo, tal vez efectivamente haya vivido— m al jerarca supremo de una aislada comunidad socialista —la cual históricamente hasta ahora nunca ha existido— resultaríales posible planear y actuar como, en cambio, lo hacen quienes pueden recurrir al cálculo económico. En el marco de nuestra imaginaria construcción, ello no obstante, podemos perfectamente suponer que cabe efectuar dichos cálculos, si tal suposición permite abordar mejor los problemas examinados.

En la imaginaria construcción de una economía autística se basa esa popular distinción entre la actuación productiva y la actuación puramente rentable, con miras al beneficio, distinción en la cual tantos infundados juicios de valor se amparan. Quienes **recurren** a tal diferencia estiman que la economía autística, especialmente !a de tipo socialista, constituye el más deseable y perfecto sistema de gestión. Enjuician los diferentes fenómenos de la economía de mercado ponderando cada uno de ellos según el mismo resulte o no justificado desde el punto de vista de la organización socialista. Sólo atribuyen valor positivo, calificándolas de «productivas», a aquellas actuaciones que el jerarca económico de tal sistema practicaría. Las restantes actividades perfeccionadas en una economía de mercado tíldanse de improductivas, independientemente de que puedan ser provechosas para quienes las ejercitan. Así, por ejemplo, el arte de vender, la publicidad y la banca considéranse actividades rentables, pero improductivas.

' Hitamos abordando ahora problemas putamane leérteos, en modo alguno históricos. Podemos, consecuentemente, eludir las objeciones opuestas al concepto Jel individuo aislado, contemplando en nuestros ani(]¡Ms lu economía familiar autística, que ESA SÍ indudablemente ha existido.

Para la economía, desde luego, ningún interés encierran tan arbitrarios juicios de valor.

5. EL ESTADO DE REPOSO Y LA ECONOMÍA DE GIRO UNIFORME

Para abordar debidamente el estudio de la acción conviene advertir que aquélla apunta siempre hacia un estado que, conseguido, vedaría ulterior actuación, bien por haber sido suprimido todo malestar, bien por no resultar posible paliar en mayor grado el prevalente. La acción, por tanto, de por sí, tiende al estado de reposo, a la supresión de la actividad.

La teoría de los precios ha de estudiar el cambio interpersonal, teniendo siempre bien presente lo anterior. Las gentes seguirán intercambiando mercancías en el mercado hasta llegar al momento en que se interrumpa y detenga el intercambio al no haber nadie ya que crea pueda mejorar su bienestar mediante ulterior actuación. En tales circunstancias, a los potenciales compradores dejarían de interesarles los precios solicitados por los potenciales vendedores, y lo mismo sucedería a la inversa. Transacción alguna podría ser efectuada. Surgiría, así, el estado de reposo. Tal estado de reposo, que podemos denominar *esleído natural de reposo,* no es mera construcción imaginaria. Aparece repetidamente. Cuando cierra la Bolsa, los agentes han cumplimentado cuantas órdenes, al vigente precio de mercado, cabía casar. Han dejado de vender y de comprar tan sólo aquellos potenciales vendedores y compradores que, respectivamente, estiman demasiado bajo o demasiado alto el precio del mercado[9]. Esto mismo es predicable de todo tipo de transacción. La economía de mercado, en su conjunto, es, por decirlo»así, una gran lonja o casa de contratación. En cada instante cásanse todas aquellas transacciones que los intervinientes, a los precios a la sazón vigentes, están dispuestos a aceptar. Nuevas

' En gracia a la sencillez hacemos taso omiso tic l.i fluctuación tk* los cambios durante el transcurso del día.

operaciones sólo podrán ser plasmadas cuando varíen las respectivas valoraciones personales de las partes.

Se ha dicho que este concepto del estado de reposo es insatisfactorio, por cuanto se refiere tan sólo a la determinación del precio de unos bienes disponibles en limitada cantidad, sin pronunciarse acerca de los efectos que tales precios han «.le provocar en la actividad productiva. La objeción carece de base. Los teoremas implícitos en el estado natural de reposo resultan válidos y aplicables a todo tipo de transacción, sin excepción alguna. Cierto es que los compradores de factores de producción, a la vista de aquellas ventas, lanzaránse inmendiatamentc a producir, entrando, a poco, de nuevo en el mercado con sus productos, impelidos por el deseo de, a su vez, comprar lo que necesitan para su propio consumo, así como para continuar los procesos de producción. Ello, desde luego, no invalida nuestro supuesto, el cual en modo alguno presupone que el estado de reposo haya de perdurar. La calma se desvanecerá tan pronto como varíen las momentáneas circunstancias que la produjeron

El estado natural de reposo, según antes hacíamos notar, no es una construcción imaginaria, sino exacta descripción de lo que, con frecuencia, en todo mercado acontece. A este respecto, radicalmente difiere de la otra imaginaria construcción que alude al estado final de reposo.

Al tratar del estado natural de reposo fijamos la atención exclusivamente en lo que ahora mismo está ocurriendo. Res tringimos nuestro horizonte a lo que momentáneamente acaba de suceder, desentendiéndonos de lo que después, en el próximo instante, mañana o ulteriormente, acaecerá. Interésannos tan sólo aquellos precios que efectivamente, en las correspon dientes compraventas, fueron pagados, es decir, nos ocupamos con exactitud de los precios vigentes en un inmediato pretérito. No importa saber si los futuros precios serán iguales o distintos a estos que contemplamos.

Pero ahora vamos a dar un paso más. Vamos a interesarnos por aquellos factores capaces de desatar una tendencia a la variación de los precios. Queremos averiguar adonde dicha tendencia conducirá, en tanto se vaya agotando su fuerza impul-

siva, dando lugar a nuevo estado de reposo. Los economistas de antaño llamaron *precio natural* al precio correspondiente a este futuro estado de reposo; hoy en día se emplea más a menudo el término *precio estático* En orden a evitar confusionismo es más conveniente hablar de *precio final,* aludiendo, consiguientemente, a un *estado final de reposo.* Este estado final de reposo es una construcción imaginaria, en modo alguno descripción de la realidad. Porque ese estado final de reposo nunca podrá ser alcanzado. Antes de que llegue a ser una realidad, factores perturbadores forzosamente habrán de surgir. Pero 110 hay más remedio que recurrir a esa imaginaria construcción, por cuanto el mercado, en todo momento, tiende hacia determinado estado final de reposo. En cada instante subsiguiente pueden aparecer circunstancias que den lugar a que varíe El mercado, orientado en cada momento hacia determinado estado final de reposo, jamás se aquieta.

El precio de mercado es un fenómeno real; es aquel tipo de cambio al que efectivamente realizáronse operaciones. El precio final, en cambio, es un precio hipotético. Los precios de mercado constiutyen realidades históricas, resultando, por tanto, posible cifrarlos con exactitud numérica en dólares y centavos. El precio final, en cambio, sólo puede ser concebido partiendo de las circunstancias necesarias para que el mismo aparezca. No puede ser cifrado ni en valor numérico expresado en términos monetarios ni en cantidades ciertas de otros bienes. Nunca aparece en el mercado. I^os precios libres jamás coinciden con el precio final correspondiente a la estructura de mercado a la sazón prevalente. Ahora bien, la cataláctica lamentablemente fracasaría en sus intentos por resolver los problemas que la determinación de los precios suscita, si descuidase el análisis del precio final. Pues, en aquella misma estructura mercantil que engendra el precio de mercado, están va operando las fuerzas que, a través de sucesivos cambios, alumbrarían, de no aparecer nuevas circunstancias, el precio final v el estado final de reposo. Quedaría indebidamente restringido nuestro análisis de la determinación de los precios si nos limitáramos a contemplar tan sólo los momentáneos precios de mercado y e!

estado natural de reposo, sin parar mientes en que, en el mercado, están ya operando factores que lian de provocar sucesivos cambios de los precios, orientando el conjunto mercantil hacia distinto estado de reposo.

El fenómeno con que nos enfrentamos estriba en que las variaciones de las circunstancias determinadoras de los precios no producen de golpe todos sus efectos. Ha de transcurrir un cierto lapso de tiempo para que definitivamente su capacidad quede agotada. Desde que aparece un dato nuevo hasta que el mercado queda plenamente adaptado al mismo, transcurre cierto lapso temporal. (Y, naturalmente, durante ese tiempo, comienzan a actuar nuevos factores.) Al abordar los efectos propios de cualquier variación de aquellas circunstancias que influyen en el mercado, jamás debemos olvidar que contemplamos eventos sucesivamente encadenados, hechos que, eslabón tras eslabón, van apareciendo, efectos escalonados. Cuánto tiempo transcurrirá de una a otra situación, nadie puede predecirlo. Indudable, sin embargo, es que, entre una y otra, ha de existir un cicrto lapso temporal; período que, a veces, cabe sea tan corto que, en la práctica, pueda despreciarse.

Incidieron, frecuentemente, en error los economistas al no advertir la trascendencia del factor tiempo. En este sentido, como ejemplo, cabe citar la controversia referente a ios efectos provocados por las variaciones de la cantidad de dinero existente. Hubo estudiosos que se fijaron sólo en los efectos a largo plazo, es decir, en los precios finales y en el estado final de reposo. Otros, por el contrario, limitáronse a contemplar los efectos inmediatos, es decir, los precios subsiguientes al instante mismo de la variación de las aludidas circunstancias mercantiles. Ambos grupos torpemente planteaban el problema, resultando, por eso, viciadas sus conclusiones. Múltiples ejemplos similares cabría citar.

La imaginaria construcción del estado final de reposo sirve para percatarnos de esa temporal evolución de las circunstancias del mercado. En esto se diferencia de aquella otra imaginaria construcción que alude a la ***economía de giro uniforme,*** pues ésta se caracteriza por haber sido de la misma eliminado el factor tiempo, suponiéndose invariables las circunstancias de

hedhu concurrentes. (Es equivocado c induce a confusión denominar economía estática o economía en equilibrio estático a la construcción que nos ocupa, constituyendo grave error el confundirla con la imaginaria construcción de la economía estacionaria) La economía de giro uniforme es un esquema ficticio en el cual los precios de mercado de todos los bienes y servicios coinciden con los correspondientes precios finales. Los precios ya no varían; existe perfecta estabilidad. El mercado repite, una y otra vez, idénticas transacciones. Iguales cantidades de bienes de orden superior, siendo objeto de las mismas manipulaciones, llegan finalmente, en forma de bienes de consumo, a los consumidores que con ellos acaban, Las circunstancias de tal mercado jamás varían. Hoy es lo mismo que ayer y mañana será igual a boy. El sistema está en movimiento constante, pero nunca cambia de aspecto. Evoluciona invariablemente en torno a un centro fijo; gira uniformemente. El estado natural de reposo de tal economía se perturba continuamente; sin embargo, reaparece de inmediato tal y como primeramente se presentó. Son constantes todas las circunstancias operantes, incluso aquellas que ocasionan esos periódicos desarreglos del estado natural de reposo. Por tanto, los precios —llamados generalmente precios estáticos o de equilibrio— permanecen también constantes.

La nota típica de esta imaginaria construcción es el haberse eliminado el transcurso del tiempo y la alteración incesante de los fenómenos de mercado. Ni la oferta ni la demanda pueden, en tal marco, variar. Sólo aquellos cambios que no influyen sobre los precios son admisihles. No es preciso suponer que ese imaginario mundo haya de estar poblado por hombres inmortales, que ni envejecen ni se reproducen. Cabe admitir, por el contrario, que tales gentes nacen, crecen y, finalmente, mueren, siempre y cuando no se modifique ni la cifra de población total ni el número de individuos que integra cada grupo de la misma edad. En ese supuesto no variará la demanda de aquellos bienes cuyo consumo efectúase sólo en determinadas épocas

[11] Vid. subsiguiente Apartado.

vitales, pese a que no serán las mismas personas las que provoquen la correspondiente demanda.

Jamás existió en el mundo esa supuesta economía de giro uniforme. Para mejor, sin embargo, ponderar los problemas que suscita la mutabilidad ut_ ,as circunstancias económicas y el cambio irrecular e inconstante del mercado, preciso es contrastar esas variaciones con un estado imaginario, del cual, hipotéticamente, las mismas han sido eliminadas. Erróneo, por tanto, es suponer que la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme de nada sirva para abordar este nuestro cambiante mundo. Por !o mismo, impertinente resulta recomendar a los economistas arrumben su supuestamente exclusivo interés por lo «estático», concentrando la atención en lo «dinámico». Ese denominado método estático precisamente constituye el instrumento mental más adecuado para ponderar el cambio. Si queremos analizar los complejos fenómenos que la acción suscita, forzoso es comencemos ponderando la ausencia de todo cambio, para, después, introducir en el estudio determinado factor capaz de provocar específica mutación, cuya trascendencia podremos entonces cumplidamente examinar, suponiendo invariadas las restantes circunstancias. Absurdo igualmente sería el suponer que la imaginada economía de giro uniforme más útil para la investigación resultaría cuanto la realidad —a fin de cuentas, el verdadero objeto de nuestro examen— mejor coincidiera con la tantas veces aludida imaginaria construcción en lo referente a la ausencia de cambio. El método estático, es decir, el que recurre al modelo de la economía de giro uniforme, es el único que permite abordar los cambios que nos interesan, careciendo, a estos efectos, de trascendencia el que tales mutaciones sean grandes o pequeñas, súbitas o lentas.

Las objeciones hasta ahora opuestas al uso de la imaginaria construcción aludida nunca han advertido cuáles eran los problemas que en verdad interesan. Los críticos jamás se percataron de las facetas equívocas que los mismos presentan, ni de cómo puede el torpe manejo del modelo fácilmente inducir a errores y confusiones.

La acción es cambio; y el cambio implica secuencia tem-

poral. En la economía de rotación uniforme, sin embargo, se elimina tanto el cambio como la sucesión de los acontecimientos. El actuar equivale a optar, habiendo el interesado siempre de enfrentarse con la incertidumbre del futuro. En la economía de giro uniforme, sin embargo, no cabe la opción, dejando de ser incierto el futuro, pues el mañana será igual al hoy conocido. En tal invariable sistema no pueden aparecer individuos que escojan y prefieran y. tal vez, sean víctimas del error; estamos, por el contrario, ante un mundo de autómatas sin alma ni capacidad de pensar; no se trata de una sociedad humana, sino de una asociación de termitas.

Tan insolubles contradicciones, no obstante, en modo alguno minimizan los excelentes servicios que el modelo presta cuando se trata de abordar aquellos únicos problemas para cuya solución el mismo resulta no sólo apropiado, sino además indispensable; es decir, los referentes a la relación entre los precios de los bienes y los de los factores necesarios para su producción y los que la actuación empresarial y las ganancias y las pérdidas suscitan. Para poder comprender la función del empresario, así como lo que significan las pérdidas y las ganancias, imaginamos un orden en el cual ninguna de dichas realidades pueden darse. La correspondiente construcción, desde luego, no constituye más que mero instrumento mental. En tnodo alguno se trata de supuesto posible ni estructurable. Es más; no puede ni siquiera ser llevado a sus últimas consecuencias lógicas. Porque es imposible eliminar de una economía de mercado la figura del empresario. Los diferentes factores de producción no pueden espontáneamente asociarse para engendrar el bien de que se trate. Es imprescindible, a estos efectos, la intervención racional de personas que aspiran a alcanzar específicos fines en el deseo de mejorar el propio estado de satisfacción. Eliminado el empresario, desaparece la fuerza que mueve el mercado.

El modelo de referencia adolece además de otra deficiencia, la de que en él tácitamente se supone la existencia de la valuta y del cambio indirecto. Ahora bien, ¿qué clase de dinero podría existir en ese imaginario mundo? Bajo un régimen en el cual no hay cambio, la incertidumbre con respecto al

futuro desaparece y consecuentemente nadie necesita disponer de efectivo. Todo el mundo sabe, con plena exactitud, la cantidad de dinero que, en cualquier fecha futura, precisará. Las gentes, por tanto, pueden prestar la totalidad de sus fondos, siempre y cuando los correspondientes créditos venzan para la fecha en que los interesados precisarán del numerario correspondiente. Supongamos que sólo hay moneda de oro y que existe un único banco central. Al ir progresando la economía hacia el giro uniforme, todo el mundo, tanto las personas individuales como las jurídicas, iría reduciendo poco a poco sus saldos de numerario; las cantidades de oro así liberadas aflui rían hacia inversiones no monetarias (industriales). Cuando, finalmente, fuera alcanzado el estado de equilibrio típico dula economía de giro uniforme, ya nadie conservaría dinero en caja; el oro dejaría de empicarse a efectos monetarios. Las gentes simplemente ostentarían créditos contra el aludido banco central, créditos cuyos vencimientos vendrían sucesivamente a coincidir, en cuantía y época, con los de las obligaciones que los interesados tuvieran que afrontar. lll banco, por su parte, tampoco necesitaría conservar reservas dineradas, ya que las sumas totales que a diario habría que pagar coincidirían exactamente con las cantidades en él ingresadas. Todas las transac ciones podrían practicarse mediante meras transferencias, sin necesidad de utilizar metálico alguno. El «dinero», en tal caso, dejaría de utilizarse como medio de intercambio; ya no sería dinero; constituiría simple ***numéraire,*** etérea e indeterminada unidad contable de carácter vago e indefinible, carácter que, sin embargo, la fantasía de algunos economistas y la ignorancia de muchos profanos atribuye erróneamente al dinero. La intercalación, entre comprador y vendedor, de ese tipo de expresiones numéricas, para nada influiría en la esencia de la operación; el dinero en cuestión sería neutro con respecto a las actividades económicas de las gentes. Un dinero neutro, sin embargo, carece de sentido y hasta resulta inconcebible [u]. De recurrir, en esta materia, a la torpe terminología que actualmente suele emplearse en muchos modernos escritos económi-

" Vid. ¡nfrfl p.ígs. 623-627.

eos, diríamos que el dinero es, por fuerza, un «factor dinámico»; en un sistema «estático», el dinero se esfuma. Una economía de mercado sin dinero constituye, por fuerza, idea íntimamente contradictoria.

La imaginaria construcción de una economía de giro uniforme es un concepto límite. La acción, bajo tal sistema, de hecho, también desaparece. £1 lugar que ocupa el consciente actuar del individuo racional deseoso de suprimir su propio malestar viene a ser ocupado por reacciones automáticas. Tan arbitrario modelo sólo puede emplearse sobre la base de no olvidar nunca lo que mediante el mismo pretendemos conseguir. Debemos tener siempre presente que queremos, ante todo, percatarnos de aquella tendencia, ínsita en toda acción, a instaurar una economía de giro uniforme, tendencia que jamás podrá alcanzar tal objetivo mientras operemos en un universo que no sea totalmente rígido e inmutable, es decir, en un universo que, lejos de estar muerto, viva, Pretendemos también advertir las diferencias que hay entre un mundo viviente, en el que hay acción, y un mundo yerto, y ello sólo podemos aprehenderlo mediante el *argumentum a contrario,* que nos brinda la imagen de una economía invariable. Tal contrastación nos enseña que el enfrentarse con las condiciones inciertas de un futuro siempre desconocido —o sea, el especular-— es característico de todo tipo de actuar; que la pérdida o la ganancia son elementos característicos de la acción, imposibles de suprimir mediante arbitrismos de género alguno. Cabe calificar de *escuela lógica* la de aquellos economistas que han asimilado estas fundamentales ideas, en contraste con aquella otra que pudiéramos llamar *matemática.*

Los economistas de este segundo grupo no quieren ocuparse de esas actuaciones que, en el imaginario e impracticable supuesto de que ya no aparecieran nuevos datos, instaurarían una economía de giro uniforme. Pretenden hacer caso omiso del especulador individual que no desea implantar una economía de rotación uniforme, sino que aspira a lucrarse actuando como mejor le convenga para conquistar el objetivo siempre perseguido por la acción, suprimir el malestar en el mayor grado posible. Fijan exclusivamente su atención en aquel ima-

ginario estado de equilibrio que el conjunto de todas esas actuaciones individuales engendraría si no se produjera ningún ulterior cambio en las circunstancias concurrentes. Tal imaginario equilibrio lo describen mediante series simultáneas de ecuaciones diferenciales. No advierten que, en tal situación, ya no hay acción, sino simple sucesión de acontecimientos provocados por una fuerza mítica. Dedican todos sus esfuerzos a reflejar, mediante símbolos matemáticos, diversos «equilibrios», es decir, situaciones en reposo, ausencia de acción. Lucubran en torno al equilibrio como si se tratara de una realidad efectiva, olvidando que es un concepto límite, simple herramienta mental. Su labor, en definitiva, no es más que vana manipulación de símbolos matemáticos, pobre pasatiempo que no proporciona ilustración alguna [IJ].

6. LA ECONOMÍA ESTACIONARIA

La imaginaria construcción de una economía estacionaria, a veces, ha sido confundida con la de la economía de giro uniforme. Se trata, sin embargo, de conceptos diferentes.

La economía estacionaria es una economía en la que jamás varían ni la riqueza ni los ingresos de las gentes. F.n tal mundo cabe se produzcan cambios que, bajo una economía de giro uniforme, serían impensables. Las cifras de población pueden aumentar o disminuir, siempre y cuando congruamente se incrementen o restrijan el conjunto de ingresos y riquezas. Puede variar la demanda de ciertos productos; tal variación, sin embargo. habría de verificarse con máxima parsimonia, para permitir que el capital pudiera transferirse de los sectores que deban restringirse a aquellos otros que proceda ampliar mediante no renovar el utillaje de los primeros e instalar las correspondientes herramientas en los segundos.

La imaginaria construcción de una economía estacionaria lleva de la mano a otras dos imaginarias construcciones: la de

[IJ] Mis adelante, con mayor detenimiento, volveremos a abordar el tema de la sconomín matemática. (Vid. págs. 526-536).

una economía progresiva (en expansión) y la de una economía regresiva (en contracción). En la primera, tanto la cuota *per capila* de riquezas e ingresos como la población tienden hacia cifras cada vez mayores; en la segunda, por el contrario, dichas magnitudes van siendo cada vez menores.

En la economía estacionaria, la suma de todas las ganancias y todas las pérdidas es cero. En la economía progresiva, el conjunto formado por todos los beneficios es superior al conjunto total de pérdidas. En la economía regresiva, la suma total de beneficios es inferior al conjunto total de pérdidas.

La imperfección de estas tres imaginarias construcciones es evidente, toda vez que presuponen cabe ponderar riqueza y renta social Por cuanto tal ponderación es impracticable e, incluso, inconcebible, no cabe recurrir a la misma al abordar la realidad. Cuando el historiador económico califica de estacionaria, progresiva o regresiva la economía de determinada época, ello en modo alguno significa que haya «mensurado» las correspondientes circunstancias económicas; el expositor [imítase a apelar a la comprensión histórica para llegar a la consignada conclusión.

7. LA INTEGRACIÓN DE LAS FUNCIONES CATAL/ÍCTICAS

Cuando los hombres, al abordar los problemas que sus propias actuaciones suscitan, lo mismo que cuando la historia económica, la economía descriptiva y la estadística económica, al pretender reflejar las acciones humanas, hablan de empresarios, capitalistas, terratenientes, trabajadores o consumidores, manejan tipos ideales. El economista, en cambio, cuando esos mismos términos emplea, alude a categorías catalácticas. Los empresarios, capitalistas, terratenientes, trabajadores o consumidores de la teoría económica no son seres reales y vivientes como los que pueblan el mundo y aparecen en la historia. Constituven, por el contrario, meras personificaciones de las distintas funciones que en el mercado se aprecian. El que tanto las gentes, al actuar, como las diferentes ciencias históricas, manejen conceptos económicos, forjando tipos ideales, basados en cate-

gorías praxeológicas, en modo alguno empaña la radical distinción lógica entre los tipos ideales y los conceptos económicos. Aluden éstos a funciones precisas; los tipos ideales, en cambio, a hechos históricos. El hombre, al vivir y actuar, por fuerza combina, en sí funciones diversas. Nunca es exclusivamente consumidor, sino, además, empresario, terrateniente, capitalista o trabajador o persona mantenida por alguno de los anteriores. No sólo esto; las funciones de empresario, terrateniente, capitalista o trabajador pueden, y así ocurre frecuentemente coincidir en un mismo individuo. La historia clasifica a las gentes según los fines que cada uno persigue y los medios manejados en la consecución de tales objetivos. La economía, por el contrario, al analizar la acción en la sociedad de mercado, prescinde de la meta perseguida por los interesados y aspira tan sólo a precisar sus diferentes categorías y funciones. Estamos, pues, ante dos distintas pretensiones. Su diferencia claramente se percibe al examinar el concepto cataláctico de empresario.

En la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme no hay lugar para la actividad empresarial, precisamente por cuanto, en tal modelo, no existe cambio alguno que a los precios pueda afectar. Al prescindir de esa presupuesta invariabilidad, adviértese que cualquier mutación de las circunstancias forzosamente ha de influir en el actuar. Por cuanto la acción siempre aspira a estructurar futura situación —futuro, que, a veces, se contrae al inmediato e inminente momento— vese la misma afectada por todo cambio, equivocadamente previsto, en las circunstancias correspondientes al período comprendido entre el comienzo de la acción y el último momento del plazo que se pretendía atender (plazo de provisión) [n]. De ahí que el efecto de la acción haya siempre por fuerza de ser incierto. El actuar implica especular. Ello sucede no sólo en la economía de mercado, sino también en el supuesto del Robinson Crusoe —el imaginario actor aislado— como, asimismo, bajo una economía socialista. En la imaginaria construcción de un sistema de giro uniforme nadie es

[11] Vid. págs. 713-715.

ni empresario ni especulador; por el contrario, en la economía verdadera y funcionante, cualquiera sea, quien actúa es siempre empresario y especulador; aquellas personas por las cuales quienes actúan velan —los menores en una sociedad de mercado y las masas en una sociedad socialista—, aun cuando ni actúan ni especulan, vense afectadas por los resultados de las especulaciones de los actores.

La economía, al hablar de empresario, no se refiere a gentes determinadas, sino que alude a específica función. Tal función en modo alguno constituye patrimonio exclusivo de específica clase o grupo; integra, por el contrario, circunstancia típica c inherente al propio actuar y es ejercida por todo aquel que actúa. El plasmar esa repetida función en una figura imaginaria supone emplear un recurso metodológico. El termino empresario, tal como la teoría cataláctica lo emplea, significa: individuo actuante contemplado exclusivamente a la luz de la incertidumbre inherente a toda actividad. Al usar de tal término, nunca debe olvidarse que cualquier acción hállase siempre situada en el devenir temporal, por lo cual implica evidente especulación. Los capitalistas, los terratenientes y los trabajadores, todos ellos, por fuerza, son especuladores. El consumidor también especula, al prever anticipadamente sus futuras necesidades. Muchos errores cabe cometer en esa previsión del futuro.

Llevemos la imaginaria construcción del empresario puro basta sus últimas consecuencias lógicas. Dicho empresario no posee capital alguno; el capital que, para sus actividades empresariales, maneja, se lo han prestado los capitalistas. Ante la ley, desde luego, dicho empresario posee, a título dominical, los diversos medios de producción que ha adquirido con el aludido préstamo. No es, sin embargo, en verdad, propietario de nada, ya que frente a su activo existe un pasivo por el mismo importe. Si tiene éxito en sus operaciones, suyo será el correspondiente beneficio neto; si, en cambio, fracasa, la pérdida habrá de ser soportada por los capitalistas prestamistas. Tal empresario, en realidad, viene a ser como un empleado de los capitalistas, que por cuenta de éstos especula, apropiándose del ciento por ciento de los beneficios netos, sin responder

para nada de las pérdidas, El planteamiento sustancialmente no se varía, ni aun admitiendo que una parte del capital fuera del empresario, que se limitaba a tomar prestado el resto. Cualesquiera que sean los términos concertados con sus acreedores, éstos han de soportar las pérdidas habidas, al menos en aquella proporción en que no puedan ser cubiertas con los fondos personales del empresario. El capitalista, por tanto, virtualmente, es siempre también empresario y especulador; corre el riesgo de perder sus fondos; no hay inversión alguna que pueda estimarse totalmente segura.

El campesino autárquico que cultiva la tierra, para cubrir las necesidades de su familia, vese afectado por cuantos cambios registre la feracidad agraria o el conjunto de las propias necesidades. En una economía de mercado, ese mismo campesino se ve afectado por cuantos cambios hagan variar la trascendencia de su explotación agrícola por lo que al abastecimiento del mercado se refiere. Es, por eso, empresario, aun en el más vulgar sentido del termino. El propietario de medios de producción, ya sean éstos de índole material o dincraria, jamás puede independizarse de la incertidumbre del futuro. La inversión de dinero o bienes materiales en la producción, es decir, el hacer provisión para el día de mañana, invariablemente, constituye actividad empresarial.

Para el trabajador, las cosas se plantean de modo análogo. Nace siendo dueño de determinadas habilidades; sus condiciones innatas constituyen medios de producción muy idóneos para ciertas labores, de menor idoneidad cuando de otras tareas se trata y totalmente inservibles en unos terceros cometidos [14]. En el caso de que no haya nacido con la destreza necesaria para ejecutar determinadas tareas, habiéndola adquirido, en cambio, más tarde, dicho trabajador, por lo que se refiere al tiempo y gastos que ha tenido que invertir en tal adiestramiento, hállase en la misma posición que cualquier otro ahorrador. Ha efectuado una inversión con miras a sacar de la misma el producto correspondiente. F.l trabajador, en tanto en cuanto

" Vid. supri p¡igs 212-216, **el Remido en iiue debe estimarse el trabajo como** factor de producción de índole no específica.

su salario depende del precio que el mercado está dispuesto a pagar por la correspondiente labor, deviene también empresario. El precio de la actividad laboral varía cuando se modifican las circunstancias concurrentes, del misino modo que lam bien varía el precio de los demás factores de producción.

Todo ello, para la ciencia económica, significa lo siguiente: empresario es el individuo que actúa con la mira puesta en las mutaciones que las circunstancias del mercado **registran.** Capitalistas y terratenientes son, en cambio, quienes proceden contemplando aquellos cambios de valor y precio que, aun permaneciendo invariadas todas las demás circunstancias del mercado, acontecen por el simple transcurso del tiempo, a causa de la distinta valoración que tienen los bienes presentes con respecto a los bienes futuros. Trabajador es el hombre que, como factor de producción, utiliza su propia capacidad laboral. De esta suerte quedan perfectamente integradas las diversas funciones: el empresario obtiene beneficio o sufre pérdidas; los propietarios de los factores de producción (tierras o bienes de capital) devengan interés originario; los trabajadores ganan salarios. Estructuramos así la imaginaria construcción de la *distribución funcional,* distinta de la efectiva distribución histórica [1]\

La ciencia económica, sin embargo, también empleó, ahora

" Conviene hacer notar que lodo el inundo, el profana incluso, ti enfrentarse con los problemas referentes n la determinación de las respectivas remas, apela siempre a la aludida imaginaria construcción. No la Inventaron, desde luego, los economistas: limitáronse éstos a purgarla de las imprecisiones de que adolecía el concepto vulgar de la misma. Para un análisis epistemológico de la distribución funcional, vid. JOHN BATES CLARK, *The* D*¡stributinn nj Wuttb,* p;íf¡. 5, Nueva York, 1908; y EUGEN VON BítHM-BAWFRK, *Ce¡ammcíte Schrijten,* ed. por F, X Welss, pág. 299. Vtena. 1924. El término «distribución» no debe inducir a engaño; compréndese la utilización de tal concepto en esta materia, al advertir la trascendencia que en la historia del pensamiento económico tuvo !a imaginaria construcción de un estado socialista (vid. supra piígs, 371-372), Cn la economía $_t$l$_c$ mercado no hay fenómeno alguno que pueda considerarse distribución. Los bienes no son, primero, producidos y. luego, distribuidos, cuma fucedrtia bajo un orden socialista La palabra «distribución», en la locución «distribución funcional», empléase cn el sentido que dicho vocablo tenfa hace cíenlo cincuenta años. Fin el lenguaje moderno esa «distribución» pretende describir la dispersión de mercancías que, entre los consumidores, realiza el comercio.

y siempre, el término «empresario» en otro sentido distinto al que se le atribuye en la imaginaria construcción de la distribución funcional. Denomínanse, en efecto, empresarios aquellos individuos especialmente deseosos de sacar provecho del acomodar la producción a las mutaciones de! mercado sólo por ellos previstas; es decir, aplícase el apelativo a gentes de mayores iniciativas, superior espíritu de aventura y vista más penetrante que la mayoría; a esos individuos atrevidos e ingeniosos que, siempre en vanguardia, engendran el progreso económico. Este concepto de empresario es menos amplio que el manejado en la hipótesis de la distribución funcional; no comprende supuestos abarcados por esta última. El emplear un mismo vocablo para designar dos conceptos distintos puede engendrar confusión. Mejor hubiera sido, desde luego, arbitrar otra palabra, para aludir a ese segundo concepto de empresario; tal vez, cabía en este supuesto haber recurrido al término «promotor».

Cierto es que el concepto de empresario-promotor no puede ser definido con rigor praxeológico. (En esto se asemeja al concepto de dinero, el cual —a diferencia del de medio de intercambio— tampoco admite definición de pleno rigor praxeológico) Ln ciencia económica no puede, sin embargo, prescindir del promotor, pues en él encarna una circunstancia genérica y característica de la humana naturaleza, que en toda transacción mercantil aparece, condicionándola. Ello es así por cuanto las gentes, ante el cambio de coyuntura, no reaccionan todas con la misma rapidez, ni del mismo modo. La desigualdad entre los diversos individuos, desigualdad engendrada por innatas particularidades y por las vicisitudes de la vida, reaparece también en esta materia. En el mercado hay quienes abren la marcha y también quienes se limitan a copiar lo que sus más perspicaces conciudadanos hacen. La capacidad de mando produce sus efectos tanto en el mercado como en cualquier otro aspecto de la humana actividad. La fuerza motora del mercado, el impulso que engendra la innovación y el progreso.

[11] Vid. infra píg. 595.

procede del inquieto promotor, deseoso siempre de incrementar todo lo posible su beneficio personal.

No debe, sin embargo, permitirse que el equívoco significado del término dé fugar a confusión de ningún género en el estudio de la cataláctica. Siempre que pueda haber duda, cabe fácilmente desvanecerla empleando el término promotor en vez del de empresario.

I.A FUNCION EMPRESARIAL EN LA ECONOMIA ESTACIONARIA

Mediante aquellas operaciones que en las bolsas de comercio se denominan *a plazo* cábele a! especulador evitar parte de sus responsabilidades empresariales. En la medida, sin embargo, en que, a través de las aludidas operaciones, se cubre de posibles pérdidas futuras, abdica de su condición empresarial en favor del tercero que con él contrata. El empresario textil, por ejemplo, que, cuando compra algodón, simultáneamente lo vende a plazo, parcialmente renuncia a su función empresarial. Las posibles variaciones de precio que el algodón, durante el período en cuestión, pueda experimentar, no le afectarán ya en forma de pérdidas o ganancias. El interesado, sin embargo, no renuncia por completo a la función empresarial; pese a su venta convenida a plazo, le afectará todo cambio, que no se deba a variación del precio del algodón, registrado, en cambio, por el precio de los tejidos en general o de las específicas telas que él fabrique. Aun trabajando *a maquila* y que, por suma cierta, tenga el sujeto de antemano vendida la correspondiente producción, seguirá actuando como empresario por lo que a los fondos invertidos en sus instalaciones fabriles se refiere.

Imaginemos una economía en la que todos los bienes y servicios pudieran contratarse mediante operaciones a plazo. En dicha imaginaria construcción, la función empresarial quedaría netamente distinguida y separada de todas las demás funciones. Aparecería una clase formada por empresarios puros. Los precios plasmados en los correspondientes mercados a plazo regularían todas las actividades productivas Sólo quienes en tales operaciones

intervinieran cosecharían ganancias o sufrirían perdidas. El resto de la población hallaríase, como si dijéramos, asegurada contra la ¡«certidumbre del futuro; gozarían, en tal sentido, de plena tranquilidad. Los elementos rectores de las diversas empresas, en definitiva, pasarían a ser meros asalariados, con ingresos de antemano prefijados.

Si suponemos, además, que dicha economía es de índole estacionaria y que hay unn sola empresa, la cual realiza todas las aludidas transacciones a plazo, deviene indudable que la suma total de las pérdidas se igualaría con la suma total de las ganancias. Bastaría con nacionalizar dicha única empresa para implantar un estado socialista sin pérdidas y sin ganancias, un sistema de inalterable seguridad y estabilidad. Ahora bien, llegamos a esta conclusión en razón a que, por definición, en la economía estacionaria, el total de pérdidas y el total de beneficios se igualan. Por eí contrario, bajo una economía en la que haya cambio, por fuerza ha de existir *superávit* de perdidas o de ganancias.

Impertinente sería dedicar más tiempo a estos hizantinisinos que para nada amplían nuestro conocimiento. Convenía, sin embargo, prestar cierta atención a la materia, pues hemos abordado conceptos a veces esgrimidos contra el sistema capitalista y que sirven de base a algunas de las ilusorias propuestas presentadas para instaurar el socialismo. Pues es lo cierto que el ideario socialista cobra lógica procedencia en el ámbito de aquellos irrealizables modelos en los que plasma la economía de giro uniforme o estacionaria. La grandilocuencia con que los economistas matemáticos abordan esas imaginarias hipótesis y los correspondientes estados de «equilibrio» hace que las gentes con frecuencia olviden que tales construcciones no son más que entes irreales, íntimamente contradictorios, puras herramientas del pensar, carentes, por sí mismos, de interés práctico y que, desde luego, jamás podrían servir de modelo para estructurar un mundo real, poblado por hombres capaces de actuar.

CAPITULO XV

El mercado

I. LA ECONOMÍA DE MERCADO

La economía de mercado es un sistema social de división del trabajo basado en la propiedad privada de los medios de producción. Cada uno, dentro de tal orden, actúa según su propio interés le aconseja; todos, sin embargo, satisfacen las necesidades de los demás al atender las propias. El actor se pone, invariablemente, a! servicio de sus conciudadanos. Estos, a su vez, igualmente sirven a aquél. El hombre es, al tiempo, medio y fin; fin último para sí mismo y medio en cuanto coadyuva con los demás para que puedan alcanzar sus personales objetivos.

El sistema hállase gobernado por el mercado. El mercado impulsa las diversas actividades de las gentes por aquellos cauces que mejor permiten satisfacer las necesidades de los demás. La mecánica del mercado funciona sin necesidad de compulsión ní coerción. El estado, es decir, el aparato social de fuerza y coacción, no interfiere en su mecánica, ni interviene en aquellas actividades de los ciudadanos que el propio mercado encauza. El imperio estatal se ejerce sobre las gentes únicamente para prevenir actuaciones que perjudiquen o puedan perturbar el funcionamiento del mercado. Se protege y ampara la vida, la salud y la propiedad de los particulares contra las agresiones que, por violencia o fraude, enemigos internos o externos puedan ingeniar. El estado crea y mantiene así un ambiente social que permite a la economía de mercado operar pacíficamente. Aquel *slogan* marxista que nos

habla de la «anarquía de la producción capitalista» retrata muy certeramente esta organización social, por tratarse de sistema que ningún dictador gobierna, donde no hay jerarca económico que a cada uno señale su tarea, constriñéndole a cumplirla. Todo el mundo es libre; nadie está sometido a déspota alguno; las gentes intégranse, por voluntad propia, en tal sistema de cooperación. El mercado las guía, mostrándoles cómo podrán alcanzar mejor su propio bienestar y el de los demás. Todo lo dirige el mercado, única institución que ordena el sistema en su conjunto, dotándolo de razón y sentido.

El mercado no es ni un lugar, ni una cosa, ni una asociación. El mercado es un proceso puesto en marcha por las actuaciones diversas de los múltiples individuos que bajo el correspondiente régimen de división del trabajo cooperan. Los juicios de valor de estas personas, así como las actuaciones engendradas por las aludidas apreciaciones, son las fuerzas que determinan la disposición —continuamente cambiante— del mercado. La situación queda, cada momento, reflejada en la estructura de los precios, es decir, en el conjunto de tipos de cambio que genera la mutua actuación de todos aquellos que desean comprar o vender. Nada hay en el mercado de índole no humana, mítica o misteriosa. El proceso mercantil es la resultante de específicas actuaciones humanas. Todo fenómeno de mercado puede ser retrotraído a precisos actos electivos de quienes en el mismo actúan.

El proceso del mercado hace que sean mutuamente cooperativas las acciones de los diversos miembros de la sociedad. Los precios ilustran a los productores acerca de qué, cómo y cuánto debe ser producido. El mercado es el punto donde convergen las actuaciones de las gentes y, al tiempo, el centro donde se originan.

Conviene distinguir netamente la economía de mercado de aquel otro sistema —imaginable, aunque no realizable— de cooperación social, bajo un régimen de división del trabajo, en el cual la propiedad de los medios de producción correspondería a la sociedad o al estado. Este segundo sistema suele denominarse socialismo, comunismo, economía planificada o capitalismo de estado, La economía de mercado o capitalismo

puro, como también se suele decir, y la economía socialista son términos antitéticos. No es posible, ni siquiera cabe suponer, una combinación de ambos órdenes. No existe una economía mixta, un sistema en parte capitalista y en parte socialista. La producción o la dirige el mercado o es ordenada por los mandatos del correspondiente órgano dictatorial, ya sea unipersonal, ya colegiado.

En modo alguno constituye sistema intermedio, combinatorio del socialismo y el capitalismo, el que, en una sociedad basada en la propiedad privada de los medios de producción, algunos de éstos sean administrados o poseídos por entes públicos. es decir, por el gobierno o alguno de sus órganos. El que el estado o los municipios posean y administren determinadas explotaciones no empaña los rasgos típicos de la economía de mercado. Dichas empresas, poseídas y dirigidas por el poder público, hállanse sometidas, igual que las privadas, a la soberanía del mercado. Han de acomodarse, tanto al comprar primeras materias, maquinaría o trabajo, como al vender sus productos o servicios, a la mecánica del mercado. Están sometidas a su ley y, por tanto, a la voluntad de los consumidores, que pueden libremente acudir a las mismas o rechazarlas, habiendo de esforzarse por conseguir beneficios o, al menos, evitar pérdidas. La administración podrá compensar sus quebrantos con fondos estatales; ello, sin embargo, ni suprime ni palia la supremacía del mercado; las correspondientes consecuencias, simplemente, desvíanse hacia otros sectores. Porque los fondos que cubran esas pérdidas habrán de ser recaudados mediante impuestos y las consecuencias que dicha imposición fiscal provocará en la sociedad y en la estructura económica son siempre las previstas por la ley del mercado. Es la operación del mercado —y no el estado al recaudar gabelas— la que decide en quién incidirá, al final, la carga fiscal y cuáles hayan de ser los efectos de ésta sobre la producción. De ahí que sea el mercado —no oficina estatal alguna— el ente que determina el resultado y las consecuencias de las empresas públicas.

Desde el punto de vista praxcológico o económico, no

cabe denominar socialista institución cualquiera sea que, de uno u otro modo, se relacione con el mercado. El socialismo, tal como sus teóricos lo conciben y definen, presupone la ausencia de mercado para los factores de producción y el dejar de cotizarse precios por estos últimos. El «socializar» las industrias, tiendas y explotaciones agrícolas privadas —es decir, el transferir la propiedad de las mismas de los particulares a! estado—- es indudablemente un modo de implantar poco a poco el socialismo. Estamos ante etapas sucesivas en el camino que conduce a! socialismo. Sin embargo, el socialismo todavía no ha sido alcanzado. (Conviene, a este respecto, recordar que Marx y lo marxistas ortodoxos niegan tajantemente la posibilidad de ese gradual alumbramiento del socialismo. De acuerdo con sus tesis, la propia evolución del orden capitalista dará lugar a que un día, de golpe, se transforme en socialismo.)

Los entes públicos, al igual que los *soviets,* por el mero hecho de comprar y vender en mercados, hállanse relacionados con el sistema capitalista. Testimonia la realidad de esa vinculación el que efectúe sus cálculos en términos monetarios. Vienen así a recurrir a los instrumentos intelectuales típicos de esc orden capitalista que con tanto fanatismo vilipendian.

Porque el cálculo monetario constituye, en verdad, la base intelectual de la economía de mercado. Aquellos objetivos que la acción persigue, bajo cualquier régimen de división de trabajo, devienen inalcanzables en cuanto se prescinde del cálculo económico. La economía de mercado calcula mediante los precios monetarios. El que resultara posible calcular predeterminó su aparición y, aún hoy, condiciona su funcionamiento. La economía de mercado existe, única y exclusivamente, porque puede recurrir al cálculo.

2. CAPITAL Y BIENES DE CAPITAL

Abrigan todos los seres vivos innato impulso a procurarse aquello que sostiene, refuerza y renueva su energía vital. La singularidad humana estriba simplemente en que el hombre se esfuerza por mantener y vigorizar la propia vitalidad de

modo consciente y deliberado. Nuestros prehistóricos antepasados preocupáronse, ante todo, por producir aquellas herramientas merced a las cuales podían atender sus más perentorias necesidades; recurrieron, después, a métodos y sistemas que les permitieron, primero, ampliar la producción alimenticia, para ir luego satisfaciendo sucesivamente necesidades cada vez más elevadas hasta atender aquellas ya típicamente humanas no sentidas por las bestias. Bohm-Bawerk alude / este proceso al decir que el hombre, a medida que prospera, va apelando a métodos de producción más complejos, que exigen superior inversión de tiempo, demora ésta más que compensada por las mayores producciones o las mejores calidades que gracias a tales nuevos métodos cabe conseguir.

Cada paso que el hombre da hacia un mejor nivel de vida hállase invariablemente amparado en previo ahorro, es decir, en la anterior acumulación de las necesarias provisiones merced a las cuales resulta posible ampliar el lapso temporal que media entre el inicio del correspondiente proceso productivo y la obtención de la mercancía de que se trate, lista ya para ser empleada o consumida. Los bienes así acumulados representan, o bien etapas intermedias del proceso productivo, es decir, herramientas y productos semiterminados, o bien artículos de consumo que permiten al hombre abandonar sistemas de producción de menor lapso temporal, pero de inferior productividad, por otros que, si bien exigen mayor inversión de tiempo, son de superior fecundidad, sin que la ampliación del plazo productivo obligue a quienes en el mismo participan a desatender sus necesidades. Denominamos bienes de capital a esos bienes al efecto acumulados. Es por ello por lo que cabe afirmar que el ahorro y la consiguiente acumulación de bienes de capital constituyen la base de todo progreso material y el fundamento, en definitiva, de la civilización humana. Sin ahorro y sin acumulación de capital imposible resulta apuntar hacia objetivos de tipo espiritual[1].

[1] Los bienes de capital han sido también definidos como factores de producción por el hombre producidos, con lo que se pretendía distinguirlos de los factores de producción naturales, es decir, los recursos de la naturaleza (la tierra) y el trabajo humano. Tal terminología, sin embargo, debe ser empleada con cautela, pues fíícil-

Consignado lo anterior, es preciso distinguir radicalmente el *capital* de los *bienes* de *capital*[2]. El concepto de capital constituye ia idea fundamental y la base del cálculo económico, que, a su vez, es la primordial herramienta mental a manejar en una economía de mercado. En efecto, el concepto de renta o beneficio sólo puede deducirse partiendo del concepto de capital.

Cuando en el lenguaje vulgar y en la contabilidad —ciencia ésta que no ha hecho más que depurar y precisar aquellos juicios que a diario todo c! mundo maneja— aludimos a los conceptos de capital y renta, estamos simplemente distinguiendo entre medios y fines. La mente del actor, al calcular, traza una divisoria entre aquellos bienes de consumo que piensa destinar a la inmediata satisfacción de sus necesidades y todos aquellos otros bienes de diversos órdenes —entre los que puede haber bienes del orden primero—\ ios cuales, previa la oportuna manipulación, le servirán para atender futuras necesidades. Así, el distinguir entre medios y fines nos lleva a diferenciar entre invertir y consumir, entre el negocio y la casa, entre los fondos mercantiles y el gasto familiar. La suma resultante de valorar, en términos monetarios, el conjunto de bienes destinados a inversiones —el capital— constituye el punto de donde arranca lodo el cálculo económico. El fin inmediato de la actividad inversora consiste en incrementar, o al menos en no disminuir, el capital poseído. Se denomina renta aquella suma que, sin merma de capital originario, puede ser consumida en un cierto período de tiempo. Si lo consumido supera a la renta, la correspondiente diferencia constituye lo que se denomina consumo de capital, Por el contrario,

mente puede inducir ul error, haciéndonos creer en existencia de un cierto *capital rea!,* concepto «le que irruid uniente analizaremus.

[1] N« encierra, sin embargo, a este respecto, peligro el cmpkai ccasion«lmcn:e, buscando una mayor simplicidad, los términos tOBtagradoi. de «acumulación Je capital», «disponibilidad de capital», •ICICÍSL-? de capital», etc.. CU va de, en cada caso, hablar de «acumulación de bienes de capital», «disponibilidades de bienes de capital»*, etcétera.

' Para tal individuo, éstos bienes de consumo no son ya det orden primera, lino de ordi'ti uuperior, **es** decir, factores de producción

si la renta es superior al consumo, la diferencia es ahorro. El cifrar con precisión a cuánto en cada caso asciende la renta, el ahorro o el consumo de capíral constituye uno de los cometidos de mayor trascendencia de los atribuidos al cálculo económico.

El pensamiento que hizo al hombre distinguir entre capital y renta hállase implícito en el simplemente premeditar y planear la acción. Los más primitivos agricultores ya intuían las consecuencias que provocarían si recurrían a aquellas medidas que la técnica contable moderna calificaría de consumo de capital. La aversión del cazador a matar la cierva preñada y la prevención que hasta los más crueles conquistadores sentían contra la tala de árboles frutales constituyen mentales consideraciones que sólo quienes razonan en el sentido que nos viene ocupando pueden formular. La misma idea palpita en la clásica institución del usufructo y en otros muchos usos y prácticas de índole análoga. Pero sólo aquellas gentes que pueden aplicar el cálculo monetario búllanse capacitadas para percibir, con totla nitidez, la diferencia existente entre un bien económico y los frutos del mismo derivados, resultándoles posible aplicar dicha distinción a cualesquiera cosas y servicios de la clase, especie y orden que fueren. Sólo a esas personas cábeles formular los correspondientes distingos al enfrentarse con las siempre cambiantes situaciones del moderno industrialismo altamente desarrollado y con la complicada estructura de la cooperación social montada sobre cientos de miles de especializadas actuaciones y cometidos.

Si, a la luz de los modernos sistemas contables, contempláramos las economías de nuestros prehistóricos antepasados, podríamos decir, en un sentido metafórico, que también ellos utilizaban «capital». Cualquier contemporáneo profesor mercantil podría contablemente ponderar aquellos enseres de los que se servía el hombre primitivo para la caza y la pesca, así como para las actividades agrícolas y ganaderas, siempre que conociera los precios correspondientes. No faltaron economistas que de lo anterior dedujeran que el «capital» constituye categoría propia de toda humana producción; que aparece bajo

cualquier imaginable sistema de producción —o sea, tanto en el involuntario aislamiento del Robinson, como en la república socialista— no teniendo tal concepto nada que ver con la existencia o inexistencia del cálculo monetario Tal modo de razonar, sin embargo, encierra envídente error. No cabe desgajar e independizar el concepto de capital del cálculo monetario; es decir, de aquella estructura social que la economía de mercado implica, único régimen bajo el cual resulta posible el mismo. El concepto de capital carece de sentido fuera de la economía de mercado. Sólo cobra trascendencia cuando gentes que actúan libremente, dentro de un sistema social basado en la propiedad privada de los medios de producción, pretenden enjuiciar y ponderar sus planes y actuaciones; el concepto se fue, poco a poco, precisando a medida que el cálculo económico progresaba en unidades monetarias \

La moderna contabilidad es fruto de dilatada evolución histórica. Empresarios y contables coinciden por completo, actualmente, en lo que el término capital significa. Se denomina capital a aquella cifra dinerada dedicada en un momento determinado a específico negocio, resultante de deducir del total valor monetario del activo el total valor monetario de los débitos. Ninguna trascendencia, en este orden de ideas, tiene el que los correspondientes bienes así valorados sean de una u otra condición; da lo mismo que se trate de terrenos, edificios, maquinaria, herramientas, mercaderías de todo orden, créditos, efectos comerciales, metálico u otra cosa cualquiera.

Cierto es que al principio los comerciantes, que fueron, a fin de cuentas, quienes sentaron las bases del cálculo económico, solían en sus primitivas contabilidades excluir del concepto de capital el valor de los terrenos y edificios explotados. Los agricultores, por su parte, también tardaron bastante en conceptuar a sus predios como capital. Aún hoy en día, incluso en los países más adelantados, pocos son los cultivadores del agro que aplican a sus explotaciones rigurosas normas de con-

[4] Vid., en el expuesto sentido, R. V. STHIGL, *Kapilal una Pioditktion,* pág. 3, Viena, 1934.

[5] Vid. FUANK A, FETTER en la *Encydopaedia o¡ tbe Social Setenas.* III. 190.

tabilidad. La mayoría de ellos no toma en consideración el factor tierra ni la contribución del mismo a la correspondiente producción. Los asientos de sus libros no hacen ninguna alusión al valor dinerario del terreno poseído, quedando, por tanto, sin reflejar las mutaciones que dicho valor pueda sufrir. Es evidentemente defectuosa tal sistemática, por cuanto no nos brinda aquella información que, en definitiva, mediante la contabilidad de capitales, buscamos. En efecto, ninguna ilustración nos proporciona acerca de si, durante el proceso agrícola, ha sido perjudicada ta capacidad productiva de la tierra, es decir, si se ha minorado su valor en uso objetivo; noticia alguna nos oirece en orden a si la tierra, a causa de intemperante utilización, ha sufrido desgaste. Ignorando tal realidad, los datos contables arrojarán un beneficio (un rendimiento) superior a aquel que una sistemática más precisa reflejaría.

Convenía aludir a estas circunstancias de tipo histórico, por cuanto tuvieron enorme trascendencia cuando los economistas quisieron determinar cuáles bienes eran *capital real.*

Pretendían combatir aquella supersticiosa creencia, aún hoy prevalente, según la cual cabe eliminar totalmente, o, al menos, en parte, la escasez de los existentes factores de producción incrementando el dinero circulante o ampliando el crédito. Al objeto de abordar mejor este básico problema, los economistas creyeron oportuno elaborar un concepto de capital real confrontando el mismo con el concepto de capital que maneja el comerciante cuando mediante el cálculo pondera el conjunto de sus actividades crematísticas. Graves dudas existían, cuando las gentes comenzaron a interesarse por estas cuestiones, acerca de si el valor monetario del terreno debía ser comprendido en el concepto de capital. Tal estado dubitativo indujo a aquellos pensadores a excluir la tierra de su concepto de capital real, definiéndolo como el conjunto formado por los existentes factores de producción que el actor tuviera a su disposición. Suscitáronse de inmediato discusiones de lo más bizantinas acerca de si los bienes de consumo que el interesado poseía eran o no capital real. Por lo que al numerario se refiere, prácticamente todo el mundo convenía en que no debía ser así estimado.

El definir el capital como el conjunto disponible de medios de producción constituye, sin embargo, vacua expresión. En efecto, cabe determinar y totalizar el importe dinerario de los múltiples factores de producción que determinada empresa utiliza; pero, si eliminamos las expresiones monetarias, ese conjunto de existentes factores de producción deviene mero catálogo de miles de bienes diferentes. Interés alguno encierra para el actuar un inventario de tal condición. Dicha relación no será más que pura descripción de un fragmento del universo, desde un punto de vista técnico o topográfico, carente de toda utilidad cuando de incrementar el humano bienestar se trata. Podemos, a tenor de extendido uso semántico, denominar *bienes de capital* a los disponibles medios de producción. Pero con ello ni se aclara ni sr precisa el concepto de capital real.

El efecto más grave que provocaría esa mítica idea tic un capital real fue el de inducir a los economistas a cavilar en torno al artificioso problema referente a la denominada productividad del capital (real). Por definición, factor de producción es toda cosa con cuyo intermedio cabe llevar a feliz término cierto proceso productivo. El valor que las partes atribuyen a esa potencialidad del factor en cuestión queda íntegramente reflejado en el precio que el mercado asigna al mismo. En las transacciones mercantiles se paga por el servicio que de la utilización de cierto factor de producción cabe derivar (es decir, por la contribución que el mismo es capaz de proveer a la empresa contemplada) el valor íntegro que la gente a tal contribución atribuye. Tienen valor los factores de producción única y exclusivamente por esos servicios que pueden reportar; sólo por ese servicio cotízanse los factores en cuestión. Una vez abonada la suma correspondiente, nada queda ya por pagar; todos los servicios productivos del bien en cuestión hállanse comprendidos en el precio de referencia. Constituyó, en verdad, grave error el explicar el interés como renta derivada de la productividad del capital[6].

Una segunda confusión, de trascendencia no menor, pro-

[0] Vid. ptfgs. 774-782.

vocó esa idea del capital real. Comenzóse, en efecto, por tal vía, a lucubrar en torno a un *capital social* distinto del *capital privado.* Partiendo de la imaginaria construcción de una economía socialista, se pretendía elaborar un concepto del capital que pudiera ser manejado por el director colectivista en sus actividades económicas. Suponían, con razón, los economistas que tendría éste interés por saber si su gestión era acertada (ponderada desde luego sobre la base de sus personales juicios de valor y de los fines que, a la luz tle tales valoraciones, persiguiera) y por conocer cuánto podrían consumir sus administrados sin provocar merma en los existentes factores de producción, con la consiguiente minoración de la futura capacidad productiva. Convendríale, indudablemente, al jerarca, para mejor ordenar su actuación, ampararse en los conceptos de capital y renta. Lo que sucede, sin embargo, es que, bajo una organización económica en la cual no existe la propiedad privada de los medios de producción y, por tanto, no hay ni mercado ni prccios para los correspondientes factores, los conceptos de capital y renta constituyen meros conceptos teóricos, sin aplicabílidad práctica alguna. En una economía socialista existen bienes de capital, pero no hay capital.

La idea de capital sólo en la economía de mercado cobra sentido, Bajo el signo del mercado sirve para que los individuos, actuando libremente, separados o en agrupación, puedan decidir y calcular. Constituye instrumento fecundo sólo en manos de capitalistas, empresarios y agricultores deseosos de cosechar ganancias y evítur pérdidas. No estamos ante categoría propia de cualquier género de actuar. Cobra corporeidad sólo en el marco de la economía de mercado.

3. EL CAPITALISMO

Todas las civlizaciones, hasta el presente, se han basado en la propiedad privada de los medios de producción, Civilización y propiedad privada fueron siempre de la mano. Quienes suponen que la economía es una ciencia experimental y, no obstante, propugnan el control estatal de los medios de

producción incurren en manifiesta contradicción. La única con clusión que de la experiencia histórica cabría deducir, admitiendo que ésta, al respecto, algo pudiera decirnos, es que la civilización, indefectiblemente, va unida a la propiedad privada. Ninguna demostración histórica cabe aducir en el sentido de que el socialismo proporcione un nivel de vida superior al que el capitalismo engendra

Cierto es que, hasta ahora y de forma plena y pura, nunca se ha aplicado la economía de mercado. Ello no obstante, resulta indudable que, a partir de la Edad Media, prevaleció en Occidente una tendencia a ir paulatinamente aboliendo todas aquellas instituciones que perturbaban el libre funcionamiento de la economía de mercado. A medida que dicha tendencia progresaba, multiplicábase la población y el nivel de vida de las masas alcanzaba cimas nunca conocidas ni soñadas. Creso, Craso, los Médicis y Luis XIV hubieran envidiado las comodidades de que hoy disfruta el obrero americano medio.

Los problemas que suscita el ataque lanzado por socialistas e intervencionistas contra la economía de mercado son todos de índole puramente económica, de tal suerte que los mismos sólo pueden ser abordados con arreglo a la técnica que en el presente libro pretendemos adoptar, es decir, analizando a fondo la actividad humana y todos los imaginables sistemas de cooperación social. El problema psicológico relativo a por qué las gentes vilipendian y rechazan el capitalismo, hasta el punto de motejar de «capitalista» cuanto les repugna, considerando, en cambio, «social» o «socialista» todo aquello que les agrada, es una interrogante cuya solución debe dejarse en manos de los historiadores. Hay otros temas que sí nos corresponde a nosotros abordar.

Los defensores del totalitarismo consideran el «capitalismo» lamentable adversidad, tremenda desventura, que un día cayera sobre la humanidad. Marx afirmaba que constituía inevitable etapa por la que la evolución humana había de pasar, si bien no dejaba, por ello de ser la peor de las calamidades;

' Por lo que al «experimento» ruso se refiere, véase Mises, ***Plonnrd Chaos,*** páginas 80-87. Irvington-on-Mudson, 1947.

Ja redención afortunadamente Hallábase a las puertas y pronto iba a ser liberado el hombre de tanta aflicción. Otros afirmaron que el capitalismo hubiera podido evitarse a la humanidad, de haber sido las gentes moralmente más perfectas, lo que les hubiera inducido a adoptar mejores sistemas económicos. Todos los aludidos idearios tienen un rasgo común: contemplan el capitalismo como si se tratara de un fenómeno accidental que cupiera suprimir sin acabar al tiempo con realidades imprescindibles para el desarrollo del pensamiento y la acción del hombre civilizado. Tales ideologías eluden cuidadosamente eí problema del cálculo económico, lo cual les impide advertir las consecuencias que la ausencia del mismo, por fuerza, habría de provocar. No se percatan de que el socialista, a quien, para planear la acción, de nada serviríale la aritmética, tendría una mentalidad y un modo de pensar radicalmente distintos al nuestro. No cabe silenciar, al tratar del socialismo, esta mental trasmutación, aun dejando de lado los perniciosos efectos que la implantación del mismo provocaría por lo que al bienestar material del hombre se refiere.

La economía de mercado es un modo de actuar, bajo el «igno de la división del trabajo, que el hombre ha ingeniado. De tal aserto, sin embargo, no sería lícito inferir que estamos ante un sistema puramente accidental y artificial, sustituible sin más por otro cualquiera. La economía de mercado es fruto de dilatada evolución. H1 hombre, en su incansable afán por acomodar la propia actuación, del modo más perfecto posible, a las inalterables circunstancias del medio ambiente, logró al fin descubrir la apuntada salida. La economía de mercado es la táctica que ha permitido al hombre prosperar triunfalmente desde el primitivo salvajismo hasta alcanzar la actual condición civilizada.

Muchos son los modernos escritores a quienes agrada argumentar como sigue: el capitalismo es aquel orden económico que provocó esos magníficos resultados que la historia de los últimos doscientos años registra; siendo ello así, no hay duda es hora ya de superar tal sistema, puesto que si ayer fue beneficioso no puede seguir siéndolo en la actualidad y, menos aún, mañana. El aserto, evidentemente, pugna con los más

elementales principios de la ciencia experimental. Impertinente sería volver sobre la cuestión de si cabe o no aplicar, en las disciplinas referentes a la actividad humana, los métodos propios de las ciencias naturales experimentales, porque aun cuando resolviéramos afirmativamente la interrogante, ello no nos autorizaría a argüir *á rebours,* como estos experimentalistas pretenden hacer. Las ciencias naturales razonan diciendo que si a fue ayer valedero, mañana lo será también. En este terreno no cabe argumentar a la inversa y proclamar que por cuanto a fue antes procedente, no lo será ya en el futuro.

Se suele criticar a los economistas una supuesta despreocupación por la historia; asegúrase, en tal sentido, que glorifican la economía de mercado, considerándola como el patrón ideal y eterno de la cooperación social, siendo censurados por circunscribir el estudio al de los problemas de la economía de mercado, despreciando todo lo demás. No inquieta a los economistas, conclúyese, el pensar que el capitalismo sólo surgiera hace doscientos años, y que, aún hoy, tan sólo opera en un área relativamente pequeña, entre grupos minoritarios de la población terrestre. Hubo ayer y existen actualmente civilizaciones de mentalidad diferente que ordenan sus asuntos económicos de modo dispar al nuestro. El capitalismo, contemplado *sub specic mternitath*, 110 es más que pasajero fenómeno, efímera etapa de la evolución histórica, mera época de transición entre un pasado precapitalista y un futuro postcapitalista.

Tales asertos no resisten el análisis lógico. La economía, desde luego, no constituye rama de historia alguna. Es, simplemente, la disciplina que estudia la actividad humana; o sea, la teoría general de las inmutables categorías de la acción y de la mecánica de la misma bajo cualquier supuesto en que el hombre actúe. De ahí que constituya herramienta mental imprescindible cuando se trata de investigar problemas históricos o etnográficos. Pobre, ciertamente, habrá de ser la obra del historiador o etnógrafo que, en sus trabajos, no aplique los conocimientos que la economía le brinda, pues tal teórico, pese a lo que posiblemente crea, en modo alguno estará abordando el objeto de su estudio inmune a aquellos pensamientos que desprecia considerándolos como meras hipótesis. Retazos

confusos e inexactos de superficiales teorías económicas, tiempo ha descartadas, que desorientadas mentes elaboraran antes de la aparición de la ciencia económica, presidirán una labor, que el investigador seguramente conceptuará imparcial, desde el momento mismo en que comience a reunir hechos, supuestamente auténticos, hasta que, ordenados dichos datos, deduzca las correspondientes conclusiones.

El desentrañar los problemas que plantea la economía de mercado, es decir, aquella única organización de la acción humana que permite aplicar el cálculo económico al planeado proceder, nos faculta para abordar el examen de todos los posibles modos de actuar, así como cuantas cuestiones de índole económica suscítanse a historiadores y etnólogos. Los sistemas no capitalistas de dirección económica sólo pueden ser estudiados bajo el hipotético supuesto de que también cábeles a ellos recurrir a los números cardinales al evaluar la acción pretérita y al proyectar la futura. He ahí por qué los economistas concentran su atención en el estudio de la economía de mercado pura.

No son los economistas, sino sus contrincantes, quienes carecen de «sentido histórico» c ignoran la evolución y el progreso. Los economistas siempre advirtieron que la economía de mercado es fruto engendrado por un largo proceso histórico que se inicia cuando la raza humana emerge de entre las filas de otros primates. Los partidarios de aquella corriente erróneamente denominada «historiéista» empéñanse en desandar el camino que tan fatigosamente recorriera la evolución humana. De ahí que consideren artificiosas e incluso decadentes cuantas instituciones no puedan ser retrotraídas al más remoto pasado o, incluso, resulten desconocidas para alguna primitiva tribu de la Polinesia. Toda institución que los salvajes no hayan descubierto táchanla de inútil o degenerada. Marx, Engels y los germánicos profesores de la Escuela Histórica entusiasmábanse pensando que la propiedad privada era «sólo un fenómeno histórico». Tal indudable realidad constituía, para ellos, prueba evidente de que resultaban practicables sus planes socialistas [8].

[1] El libro del catedrático prusiano BKKNHAKD LAUM *(Die Cescblossene Wirlscbfal,* Tübingcn, 1933) constituye una de las muestras más conspicuas de

El genio creador no coincide con sus contemporáneos. En tanto en cuanto es adelantado de cosas nuevas y nunca oídas, por fuerza ha de repugnarle la sumisa aceptación con que sus coetáneos se atienen a las ideas y valores tradicionales. Constituye para él pura estupidez el rutinario proceder del ciudadano corriente, del hombre medio y común, Considera por eso «lo burgués» sinónimo de imbecilidad'[1]. Los artistas de segunda fila que disfrutan copiando los gestos del genio, descosos de olvidar y disimular su propia incapacidad, adoptan también idénticas expresiones. Tales bohemios califican de «aburguesado» cuanto les molesta y, comoquiera que Marx asimilara el significado de «capitalista» al de «burgués», utilizan indistintamente ambos vocablos, término que, en todos los idiomas del mundo, actualmente, aplícanse a cuanto parece vergonzoso, despreciable e infame[10]. Reservan, en cambio, el apelativo

este modo de pensar Laum, en efecto, se dedica a reunir impresionante colección de fuentes etnológicas, de las cuates tesiilta que numerosas tribus primitivas ton sideraban la autarquía cosa natural, necesaria y moralmcntc recomendable. De ello concluye que tal ordenamiento constituye el sistema económico normal y procedente, hasta el punto que el retorna! al mismo debe considerarse «proceso biológico necesario» (pág, 491).

* CUY DE MAUPASSANT analizó, en su *¡ilude sur Gtaime Flaubert* (reimpreso en *Oeuvres Completes de Castave Flaubert,* vol. Vil, Paria, 1885), el supuesto odio de este último hacia lodo lo burgués Flaubert, dice MíUpdíiatit, *úimtrít le inunde* [página 67); es decir, le gustaba codearse con la buena sociedad de París, compuesta por aristócratas, ricos burgueses y una *élite* de artistas, escritores, filósofos, científicos, políticos y empresarios. Flaubert usaba el termino burgués como sinónimo de imbecilidad, definiéndolo así: «Califico de burgués u lodo aquel que piensa mezquinamente *(pense bassementU.* Es evidente, por tanto, que Flaubert, cuando decía burgués, no aludía a la hurguesla como tal estamento social, sino que se refería a un tipo de idiotez con la que frecuentemente tropezaba al tratar con miembros de dicha clase. Al hombre corriente *(le bo» pcuple)* no lo despreciaba menos. Sin embargo, comoquiera que trataba más con *gens du monde* que con obreros, incomodábale en mayor grado la estupidez de aquéllas que la de éstos (página 59). Las anteriores observaciones de Maupasant retratan fielmente no sólo e! caso de Flaubert, sino también el de todos aquellos artistas con sentimientos •antiburgueses». Conviene resaltar, aunque sólo sea de modo incidental, que. para el marxismo, Flaubert es un escritor «burgués», constituyendo sus novelas «superestructura ideológica» del «sistema capitalista o burgués de producción».

[19] Los *nazis* aplicaban el adjetivo «judío» como sinónimo de «capitalista» y «bu rgués».

«socialista» para todo aquello que las masas consideran bueno y digno de alabanza. Las gentes hoy en día suelen, con frecuencia, comenzar por calificar arbitrariamente de «capitalista» aquello que les desagrada, sea lo que fuere, y, a renglón seguido, de tal apelativo deducen la ruindad del objeto en cuestión.

Esa semántica confusión llega a más. Sismondi, los románticos defensores de las instituciones medievales, los autores socialistas, la escuela histórica alemana y el institucionalismo americano adoctrinaron a las gentes en el sentido de que el capitalismo constituye inicuo sistema de explotación a cuyo amparo sacrifícanse los vitales intereses de la mayoría para favorecer a unos pocos traficantes. Ninguna persona honrada puede apoyar régimen tan «insensato». Aquellos economistas que aseguran no ser cierto que el capitalismo beneficia sólo a una minoría, sino que enriquece a todos, no son más que «sicofantes de la burguesía»; una de dos, o son obtusos en demasía para advertir la verdad, o son vendidos apologistas de los egoístas intereses de clase de los explotadores.

El capitalismo, para esos enemigos de la libertad, de la democracia y de la economía de mercado, es la política económica que favorece a las grandes empresas y a los millonarios. Ante el hecho de que —aun cuando no todos— haya capitalistas y enriquecidos empresarios que, en la actualidad, abogan por aquellas medidas restrictivas de la competencia y del libre cambio que engendran los monopolios, los aludidos críticos argumentan como sigue. El capitalismo contemporáneo patrocina el proteccionismo, los ***cariéis*** y la supresión de la competencia. Cierto es, agregan, que, en cierto momento histórico, el capitalismo británico propugnaba el comercio libre, tanto en la esfera interna como en la internacional; predicaba dicha política, sin embargo, por cuanto, a la sazón, el librecambismo convenía a los intereses de clase de la burguesía inglesa. Comoquiera que, modernamente, las cosas han variado, las pretensiones de los explotadores al respecto también han cambiado.

Ya anteriormente se hacía notar cómo el expuesto ideario pugna tanto con la teoría científica como con la realidad hisró-

rica ". Hubo y siempre habrá gentes egoístas cuya ambición indúceles a pedir protección para sus conquistadas posiciones, en la esperanza de lucrarse mediante la limitación de la competencia. Al empresario que se nota envejecido y decadente y al débil heredero de quien otrora triunfara asústales el ágil *parvenú* que sale de la nada para disputarles su riqueza y eminente posición. Pero el que llegue a triunfar aquella pretensión de anquilosar el mercado y dificultar el progreso depende del ambiente social que a la sazón prevalezca. La estructura ideológica del siglo xix, moldeada por las enseñanzas de los economistas liberales, impedía prosperaran exigencias de tal tipo. Cuando los progresos técnicos de la época liberal revolucionaron la producción, el transporte y el comercio tradicionales, jamás se les ocurrió a aquéllos a quienes las correspondientes mutaciones perjudicaban reclamar proteccionismo, pues la opinión pública les hubiera avasallado. Sin embargo, hoy en día, cuando se considera deber del estado impedir que el hombre eficiente compita con el apático, la opinión pública se pone de parte de los poderosos grupos de presión que desean detener el desarrollo y el progreso económico. Los fabricantes de mantequilla con éxito notable dificultan la venta de la margarina y los instrumentistas la de las grabaciones musicales. Los sindicatos luchan contra la instalación de toda maquinaria nueva. No es de extrañar que en tal ambiente los empresarios de menor capacidad reclamen protección contra la competencia de sus más eficientes rivales.

La realidad actual podría describirse así. Hoy en día, muchos o al menos algunos sectores empresariales han dejado de ser liberales; no abogan por la auténtica economía de mercado y la libre empresa; reclaman, al contrario, todo género de intervenciones estatales en la vida de los negocios. Tales realidades, sin embargo, no autorizan a afirmar haya variado el capitalismo como concepto científico, ni que «el capitalismo en sazón» (mature capitalism) —como dicen los americanos— o «el capitalismo tardío» (late capitalism) —según la terminología marxista— se caracterice por propugnar medidas restrinctivas ten-

" Vid. supra págs. 135-140

dentes a proteger los derechos un día adquiridos por los asalariados, los campesinos, los comerciantes, los artesanos, llegándose incluso a veces a amparar los intereses creados de capitalistas y empresarios. El concepto de capitalismo, como concepto económico, es inmutable; si con dicho término algo se quiere significar, no puede ser otra cosa que la economía de mercado, Al trastocar la nomenclatura, descompónense los instrumentos semánticos que nos permiten abordar el estudio de los problemas que la historia contemporánea y las modernas políticas económicas suscitan. Hicn a las claras resalta lo que se busca con ese confusionismo terminológico. Los economistas y políticos que a él recurren tan sólo pretenden impedir que las gentes adviertan qué es, en verdad, la economía de mercado. Quieren convencer a las masas de que «el capitalismo» es lo que provoca esas desagradables medidas restrictivas que el gobierno adopta,

4. LA SOBERANÍA DEL CONSUMIDOR

Corresponde a los empresarios, en la sociedad de mercado, el gobierno de todos los asuntos económicos. Ordenan personalmente la producción, Son los pilotos que dirigen el navio. A primera vista, podría parecemos que son ellos los supremos arbitros. Pero no es así. 1 íállanse sometidos incondicionalmente a las órdenes del capitán, el consumidor. No deciden, por sí, ni los empresarios, ni los térratenienaes, ni los capitalistas qué bienes deban ser producidos. Corresponde eso, de modo exclusivo, a los consumidores. Cuando el hombre de negocios no sigue, dócil y sumiso, las directrices que, mediante los precios del mercado, el publico le marca, sufre pérdidas patrimoniales; se arruina, siendo finalmente relevado de aquella eminente posición que, al timón de la nave, ocupaba. Otras personas, más respetuosas con los mandatos de los consumidores, serán puestas en su lugar.

Los consumidores acuden **adonde,** a mejor precio, les ofrecen las cosas que más desean; mediante comprar y abstenerse de hacerlo, determinan quiénes han de poseer y administrar las

plantas fabriles y las explotaciones agrícolas. Enriquecen a los pobres y empobrecen a los ricos. Precisan, con el máximo rigor, lo que deba producirse, así como la cantidad y calidad de las correspondientes mercancías. Son como jerarcas egoístas e implacables, caprichosos y volubles, difíciles de contentar. Sólo su personal satisfacción les preocupa. No se interesan ni por pasados méritos, ni por derechos un día adquiridos. Abandonan a sus tradicionales proveedores en cuanto alguien les ofrece cosas mejores o más baratas. En su condición de compradores y consumidores, son duros de corazón, desconsiderados por lo que a los demás se refiere.

Sólo los vendedores de bienes del orden primero hállanse en contacto directo con los consumidores, sometidos a sus instrucciones de modo inmediato. Trasladan, no obstante, a los productores de los demás bienes y servicios los mandatos de los consumidores. Los productores de bienes de consumo, los comerciantes, las empresas de servicios públicos y los profesionales adquieren, en efecto, los bienes que necesitan para atender sus respectivos cometidos sólo de aquellos proveedores que los ofrecen en mejores condiciones. Porque si dejaran de comprar en el mercado más barato y no ordenaran convenientemente sus actividades transformadoras para dejar atendidas, del modo mejor y más barato posible, las exigencias de los consumidores, veríanse suplantados, como decíamos, en sus funciones por terceros. Gentes de mayor eficiencia, capaces de comprar y de elaborar los factores de producción con más depurada técnica, les remplazarían. Puede el consumidor dejarse llevar por caprichos y fantasías. Los empresarios, los capitalistas y los explotadores del agro, en cambio, están como maniatados; en todas sus actividades vense constreñidos a acatar los mandatos del público comprador, En cuanto se apartan de las directrices trazadas por la demanda de los consumidores, perjudican sus intereses patrimoniales, El más ligero desviacionismo, ya sea voluntario, ya sea debido a error, torpeza o incapacidad, merma el beneficio o lo anula por completo. Cuando dicho apartamiento es de mayor alcance, aparecen las pérdidas, que volatilizan el capital. Sólo ateniéndose rigurosamente a los deseosos de los consumidores cábeles a los capitalistas, a los

empresarios y a los terratenientes conservar e incrementar su riqueza. No pueden incurrir en gasto alguno que los consumidores no estén dispuestos a reembolsarles pagando un precio mayor por la mercancía de que se trate. Al administrar sus negocios han de insensibilizarse y endurecerse, precisamente por cuanto los consumidores, sus superiores, son, a su vez, insensibles y duros,

En efecto, los consumidores determinan no sólo los precios de los bienes de consumo, sino también los precios de todos los factores de producción, fijando los ingresos de cuantos operan en el ámbito de la economía de mercado. Son ellos, no los empresarios, quienes, en definitiva, pagan a cada trabajador su salario, lo mismo a la famosa estrella cinematográfica que a la mísera fregona. Con cada centavo que gastan ordenan el proceso productivo y, hasta en los más mínimos detalles, la organización de lus entes mercantiles, Por eso se ha podido decir que el mercado constituye una democracia, en la cual cada centavo da derecho a un voto [13]. Más exacto sería decir que, mediante las constituciones democráticas, se aspira a conceder a los ciudadanos, en la esfera política, aquella misma supremacía que, como consumidores, el mercado les confiere. Aun así, el símil no es del todo exacto. En las democracias, sólo los votos depositados en favor del candidato triunfante gozan de efectiva trascendencia política. Los votos minoritarios carecen de influjo. En el mercado, por el contrario, ningún voto resulta vano. Cada céntimo gastado tiene capacidad específica para influir en el proceso productivo. Las editoriales atienden los deseos de la mayoría publicando novelas policiacas; pero también imprimen tratados filosóficos y poesía lírica, de acuerdo con minoritarias apetencias. Las panaderías producen no sólo los tipos de pan que prefieren las personas sanas, sino también aquellos otros que consumen quienes siguen especiales regímenes dietéticos. La elección del consumidor cobra virtualidad tan pronto como el interesado se decide a gastar el dinero preciso en la consecución de su objetivo.

° Vid. tRANK A. FETER, *The Principies, oj Economía,* págs. 394-410, 3,' cd., Nueva York, 1913.

Cierto es que, en el mercado, los consumidores no disponen todos del mismo número de votos. Los ricos pueden depositar más sufragios que los pobres. Ahora bien, dicha desigualdad no es más que fruto de previa votación. Dentro de una economía pura de mercado sólo se enriquece quien sabe atender los deseos de los consumidores. Y, para conservar su fortuna, el rico no tiene más remedio que perseverar abnegadamente en el servicio de estos últimos.

De ahí que los empresarios y quienes poseen los medios materiales de producción puedan ser considerados como unos meros mandatarios o representantes de los consumidores, cuyos poderes a diario son objeto de revocación o reconfirmación.

Sólo hay en la economía de mercado una excepción a esa total sumisión de quienes poseen con respecto de los consumidores. Los precios de monopolio efectivamente implican violentar y desconocer las apetencias del consumidor.

EL METAFORICO EMPLEO DE LA TERMINOLOGIA POLITICA

> Las instrucciones dadas por los empresarios, en la conducta de sus negocios, son audibles y visibles. Cualquiera las advierte. Hasta el botones sabe quién manda y dirige la empresa. En cambio, es precisa una mayor perspicacia para percatarse de aquella relación de dependencia en que, con respecto al mercado, hállase el empresario. Las órdenes de los consumidores no son tangibles, no las registran los sentidos corporales. De ahí que muchos sean incapaces de advertir su existencia, incurriendo en el grave error de suponer que empresarios y capitalistas vienen a ser autócratas irresponsables que a nadie dan cuenta de sus actos [u].
>
> La mentalidad en cuestión fue engendrada por la costumbre de emplear, al tratar del mundo mercantil, términos y expresiones de índole política y militar. Se suele denominar reyes o magnates

[u] El caso de Beatricc Webb (Lady Passfield), ella misma hija de un acaudalado hombre de empresa, constituye ejemplo típico de este modo de pensar. Vid. ***My Apprenliceship,*** pág. 42, Nueva York, 1926

a los empresarios más destacados y sus empresas califícense de imperios y reinos. Nada habría que oponer a tales expresiones, si no constituyeran más que intrascendentes metáforas. Pero lo grave es que provocan graves falacias que perturban torpemente el pensamiento actual.

El gobierno no es más que un aparato de compulsión y de coerción. Su poderío le permite hacerse obedecer por la fuerza- El gobernante, ya sea un autócrata, ya sea un representante del pueblo, mientras goce de fuerza política, puede aplastar al rebelde.

Totalmente distinta a la del gobernante es la postura de empresarios y capitalistas en la economía de mercado, El «rey del chocolate» no goza de poder alguno sobre los consumidores, sus clientes. Se limita a proporcionarles chocolate de la mejor calidad al precio más barato posible. Desde luego, no gobierna a los adquirentes; antes al contrario, se pone a su servicio. No depende de él una clientela que libremente puede ir a comprar a otros comercios. Su hipotético «reino» se esfuma en cuanto los consumidores prefieren gastarse los cuartos con distinto proveedor. Menos aún «reina» sobre sus operarios. No hace más que con tratar los servicios de estos, pagándoles exactamente lo que los consumidores están dispuestos a reembolsarle al comprar el producto cn cuestión. El poderío político, ciertamente, no lo conocen capitalistas y empresarios. Hubo una época durante la cual, en las naciones civilizadas de Europa y América, los gobernantes no intervenían seriamente la operación de! mercado. Esos mismos países, en cambio, hállanse hoy dirigidos por partidos hostiles al capitalismo, por gentes convencidas de que cuanto más perjudiquen los intereses de capitalistas v empresarios, tanto más prosperarán los humildes.

En un sistema de libre economía de mercado, ninguna ventaja pueden los capitalistas y empresarios derivar del cohecho de funcionarios y políticos, no siéndoles tampoco posible a estos últimos coaccionar a aquéllos ni exigirles nada. En los países dirigistas, por el contrario, existen poderosos grupos de presión que bregan buscando privilegios para sus componentes, a costa siempre de otros grupos o personas más débiles. En tal ambiente, no es de extrañar que los hombres de empresa intenten protegerse contra los abusos administrativos comprando a los correspondientes funciona-

rios. Es más; una vez habituados a dicha mecánica, raro será que, por su parte, no busquen también privilegios personales, al amparo de la misma. Pero ni siquiera esa solución de origen dirigista entre los funcionarios públicos y los empresarios arguye en el sentido de que estos últimos sean omnipotentes y gobiernen el país. Porque son los consumidores, es decir, los supuestamente gobernados, no los en apariencia gobernantes, quienes aprontan las sumas que luego se dedicarán a la corrupción y al cohecho.

Ya sea por razones morales, ya sea por miedo, en la práctica, la mayoría de los empresarios rehuye tan torpes maquinaciones. Por medios limpios y democráticos pretenden defender el sistema de empresa libre y protegerse contra las medidas discriminatorias. Forman asociaciones patronales e intentan influir en la opinión pública. Pero la verdad es que no son muy brillantes los resultados que de esta suerte han conseguido, según evidencia el triunfo, por doquier, de la política amicapitalista. Lo más que lograron fue retrasar, de momento sólo, la implantación de algunas medidas intervencionistas especialmente nocivas.

Gustan los demagogos de tergiversar las cosas de modo imperdonable. Pregonan a los vientos que las aludidas asociaciones de banqueros e industriales son, en todas partes, los verdaderos gobernantes, que incontestados imperan en la llamada «plutodemocracia». Basta un simple repaso de la serie de leyes anticapitalistas dictadas durante las últimas décadas, en todo el mundo, para evidenciar la inadmisibilidad lógica de tales mitos.

5. LA COMPETENCIA

Predominan en la naturaleza irreconciliables conflictos de intereses. Los medios de subsistencia resultan escasos. El incremento de las poblaciones animales tiende a superar las existencias alimenticias. Sólo los de mayor fortaleza sobreviven. Es implacable el antagonismo que surge entre la fiera que va a morir de hambre y aquella otra que le arrebata el alimento salvador.

La cooperación social bajo el signo de la división del tra-

bajo desvanace tales rivalidades. Desaparece la hostilidad y, en su lugar, surge la colaboración y la mutua asistencia que une a quienes integran la sociedad en una comunidad de empresa.

Cuando hablamos de competencia en el mundo zoológico nos referimos a esa rivalidad que surge entre los brutos en búsqueda del imprescindible alimento. *Competencia biológica* podemos denominar dicho fenómeno, que no debe confundirse con la *competencia social,* es decir, la que se entabla entre quienes desean alcanzar los puestos mejores dentro de un orden basado en la cooperación. Por cuanto las gentes siempre han de estimar en más unos puestos que otros, los hombres invariablemente competirán entre sí tratando cada uno de superar a sus rivales. De ahí que no quepa imaginar tipo alguno de organización social dentro del cual no haya competencia. Para representarnos un sistema sin competencia, habremos de imaginar una república socialista en la cual la personal ambición de los súbditos no facilitara indicación alguna al jefe acerca de sus respectivas aspiraciones, cuando de asignar posiciones y cometidos se tratara. En esa imaginaria construcción, las gentes serían totalmente apáticas e indiferentes y nadie perseguiría puesto específico alguno, viniendo a comportarse como aquellos sementales que no compiten entre sí cuando el propietario va elegir a uno para cubrir a su mejor yegua. Tales personas, sin embargo, habrían dejado de ser hombres actuantes.

La competencia cataláctica se plantea entre gentes que desean mutuamente sobrepasarse. No estamos, pese a ello, ante una pugna, aun cuando es frecuente, en sentido metafórico, al aludir a la competencia de mercado, hablar de «guerras», «conflictos», «ataques» y «defensas», «estrategias» y «tácticas». Conviene destacar que quienes pierden en esa cataláctica emulación, no por ello resultan objeto de aniquilación; quedan simplemente relegados a otros puestos, más conformes con su ejecutoria e inferiores, desde luego, a aquellos que habían pretendido ocupar.

Bajo un orden social de índole totalitaria surge también la competencia; las gentes pugnan entre sí por conseguir los favores de quienes detentan el poder. En la economía de mer-

cado, por el contrario, brota la competencia cuando los diversos vendedores rivalizan los unos con los otros por procurar a las gentes los mejores y más baratos bienes y servicios, mientras los compradores porfían entre sí ofreciendo los precios más atractivos. Al tratar de esta competencia social, que podemos denominar *competencia cataláctico,* conviene guardarse de ciertos errores, por desgracia, hoy en día, harto exrendidos.

Los economistas clásicos propugnaban la abolición de todas aquellas barreras mercantiles que impedían a los hombres competir en el mercado. Tales medidas restrictivas —aseguraban dichos precursores— sólo servían para divertir la producción de los lugares más idóneos a otros de peor condición y para amparar al hombre ineficiente frente al de mayor capacidad, provocándose así una tendencia a la pervivencia de anticuados y torpes métodos de producción. Por tales vías lo único que se hacía era restringir la producción, con la consiguiente rebaja del nivel de vida. Para enriquecer a todo el mundo —concluían los economistas— la competencia debiera ser libre. En tal sentido emplearon el término *Ubre competencia.* Ningún juicio de índole metafísica suponía para ellos el recurrir al adjetivo *libre.* Abogaban por la supresión de cuantos privilegios vedaban el acceso a determinadas profesiones y a ciertos mercados, Vano es, por tanto, todo ese alambicado ponderar en torno a las implicaciones metafísicas del calificativo libre, cuando se aplica dicho término a la competencia; tales cuestiones no guardan relación alguna con el problema cataláctico que nos ocupa.

Tan pronto como entra en juego la pura naturaleza, la competencia únicamente es «libre» tratándose de factores de producción no escasos, los cuales, por tanto, nunca cabe constituyan objeto de la actividad humana. En el mundo cataláctico, la competencia hállase siempre tasada a causa de la insoslayable escasez de todos los bienes y servicios de condición económica. Incluso en ausencia de aquellas barreras institucionales, erigidas con miras a restringir el número de posibles competidores, jamás las circunstancias permiten que todos puedan competir en cualquier sector del mercado

sea el que fuere. Sólo específicos grupos, relativamente restringidos, pueden entrar en competencia.

La competencia cataláctica —nota característica de la economía de mercado-— es un fenómeno social. No implica derecho alguno que el estado o las leyes garantizarían, a cuyo amparo cada uno podría elegir *ad libitum* el puesto que más le agradara cn la estructura de la división del trabajo. Corresponde exclusivamente a tos consumidores el determinar cuál misión cada persona haya de desempeñar en la sociedad. Comprando o dejando de comprar, los consumidores señalan la respectiva posición social de las gentes. Tal supremacía no resulta menoscabada por privilegio alguno concedido a nadie *qua* productor. El acceso a cualquier específica rama industrial virtualmente es libre, pero sólo se accede a la misma si los consumidores desean sea ampliada la producción de que se trate o si los nuevos industriales van a ser capaces de desahuciar a los antiguos mediante subvenir de un modo mejor o más económico los deseos de los consumidores. Una mayor inversión de capital y trabajo, cn efecto, únicamente resultaría oportuna si permitiera atender las más urgentes de las todavía insatisfechas necesidades de los consumidores. Si las explotaciones existentes bastan de momento, constituiría evidente despilfarro el invertir mayores sumas cn la misma rama industrial, dejando desatendidas otras más urgentes posibilidades. La estructura de los precios es precisamente lo que induce a los nuevos inversores a atender inéditos cometidos.

Conviene llamar la atención sobre lo anterior, pues en el no advertir tales realidades se basan muchas de las más frecuentes quejas que hoy se formulan acerca de la imposibilidad de competir. Hace unos cincuenta años solía decirse que no cabía competir con las compañías ferroviarias; es imposible asaltar sus conquistadas posiciones creando nuevas lincas competitivas; en el terreno del transporte terrestre, la libre competencia ha desaparecido. Pero la verdad era que, a la sazón, las líneas existentes, en términos generales, bastaban. Resultaba, por tanto, más rentable el invertir los nuevos capitales en la mejora de los servicios ferroviarios ya existentes o en otros negocios antes que en la construcción de supletorios ferrocarri-

les. Ello, evidentemente, en modo alguno impidió el progreso técnico del transporte. Aquella magnitud y «poderío económico» de las compañías ferroviarias no perturbó la aparición del automóvil ni del avión.

Las gentes, actualmente, predican lo mismo de diversas ramas mercantiles atendidas por grandes empresas. Competencia, sin embargo, en modo alguno quiere decir que cualquiera pueda enriquecerse simplemente a base de imitar lo que los demás hacen. Significa, en cambio, oportunidad para servir a los consumidores de un modo mejor o más barato, oportunidad que no han de poder enervar quienes vean sus intereses perjudicados por la aparición del innovador. Lo que en mayor grado precisa ese nuevo empresario que quiere asaltar posiciones ocupadas por firmas de antiguo establecidas es inteligencia e imaginación. En el caso de que sus ideas permitan atender las necesidades más urgentes y todavía insatisfechas de los consumidores, o quepa, a su amparo, brindar a éstos precios más económicos que los exigidos por los antiguos proveedores, el nuevo empresario triunfará inexorablemente pese a la importancia y fuerza tan nombrada de las empresas existentes.

No cabe confundir la competencia cataláctica con los combates de boxeo o los concursos de belleza. Mediante tales luchas y certámenes lo que se pretende es determinar quién sea el mejor boxeador o la muchacha más guapa. La función social de la competencia cataláctica, en cambio, no estriba en decidir quién sea el más listo, recompensándole con títulos y medallas. Lo único que se desea es garantizar la mejor satisfacción posible de los consumidores, dadas las específicas circunstancias económicas concurrentes.

La igualdad de oportunidades carece de trascendencia en los combates pugilísticos y en los certámenes de belleza, como en cualquier otra esfera en que se plantee competencia, ya sea de índole biológica o social. La inmensa mayoría, en razón a nuestra estructura fisiológica, tenemos vedado el acceso a los honores reservados a los grandes púgiles y a las reinas de la beldad. Son muy pocos quienes en el mercado laboral pueden competir como cantantes de ópera o estrellas de la pantalla. Para la investigación teórica, las mejores oportunidades las tie-

nen los profesores universitarios. Miles de ellos, sin embargo, pasan sin dejar rastro alguno en el mundo de las ideas y de los avances científicos, mientras muchos *outsiders* suplen con celo y capacidad su desventaja inicial y, mediante magníficos trabajos, logran conquistar fama.

Suele criticarse el que en la competencia cataláctica no sean iguales las oportunidades de todos los que en la misma intervienen. Los comienzos, posiblemente, sean más difíciles para el muchacho pobre que para el hijo del rico. Lo que pasa es que a los consumidores no les importa un bledo las respectivas bases de partidas de sus suministradores. Preocúpales tan sólo el conseguir la más perfecta posible satisfacción de las propias necesidades. Si la transmisión hereditaria funciona eficazmente, la prefieren a otros sistemas menos eficientes. Contémplanlo todo desde el punto de vista de la utilidad y el bienestar social; desentendiéndose de unos supuestos, imaginarios e impracticables derechos «naturales» que facultarían a los hombres para competir entre sí con las mismas oportunidades respectivas. La plasmación práctica de tales ideas implicaría, precisamente, dificultar la actuación de quienes nacieron dotados de superior inteligencia y voluntad, lo cual sería a todas luces absurdo.

Suele hablarse de competencia como antítesis del monopolio. En tales casos, sin embargo, el término monopolio empléase con dispares significados que conviene precisar.

La primera acepción de monopolio, en la que frecuentemente plasma el concepto popular del mismo, supone que el monopolista, ya sea un individuo o un grupo, goza de control absoluto y exclusiva sobre alguno de los factores imprescindibles para la supervivencia humana. Tal monopolista podría condenar a la muerte por inanición a quienesquiera le desobedecieran. Dictaría sus órdenes y los demás no tendrían otra alternativa más que la de someterse o morir. Bajo tal monopolio ni habría mercado, ni competencia cataláctica de género alguno. De un lado, estaría el monopolista, dueño y señor, y, de otro, el resto de los mortales, simples esclavos enteramente dependientes de los favores del primero. Impertinente sería insistir en este tipo de monopolio, totalmente ajeno a la econo-

mía de mercado. En la práctica, un estado socialista universal disfrutaría de ese monopolio total y absoluto; podría aplastar a cualquier oponente, condenándole a morir de hambre[14]*.

Pero hay una segunda acepción del término monopolio; alúdese en este caso a situación que puede darse bajo el signo del mercado. El monopolista, en tal supuesto, es una persona, o un grupo de individuos, actuando de consuno, que controlan la oferta de determinada mercancía, con exclusividad. Definido así el monopolio, el ámbito del mismo aparece en verdad extenso. Los productos industriales, aun perteneciendo a la misma clase, difieren entre sí. Los artículos de una factoría jamás son idénticos a los obtenidos en otra planta similar, Cada hotel goza, en su específico emplazamiento, de evidente monopolio. La asistencia que un médico o abogado procura no es jamás idéntica a la de otro compañero profesional. Salvo en el terreno de determinadas materias primas, artículos alimenticios y algunos otros bienes de uso muy extendido, el monopolio, en el sentido expuesto, aparece por doquier.

Ahora bien, el monopolio, como tal, carece de significación y trascendencia por lo que al funcionamiento del mercado y a la determinación de los precios atañe. Por sí solo no otorga al monopolista ventaja alguna en relación con la colocación de su producto. La propiedad intelectual concede a todo versificador un monopolio sobre la venta de sus poemas. Ello, sin embargo, no influye en el mercado, Pese a tal monopolio, frecuentemente ocurre que el bardo no halle, a ningún precio, comprador para su producción, viéndose finalmente obligado a vender sus libros al peso.

El monopolio, sin embargo, en esta segunda acepción que

" Vid., **EN** este sentido las palabras de Trotsky que **HAYEK** transcribe en The *Road to Serjdom,* p¿g. 89, Londres, 1944.

* El creador del Eje'rcito Rojo y ministro de Asuntos Exteriores de Lcnin, León Trotsky (1879 1940), cerca ya de su final, escribía (I9J7) —¿desengañada, tal vez?— el pasaje aludido, que reza usí: «En un país donde el tínico patrono es el Estado, la oposición significa la muerte por confunción lenta. El viejo principin. el que no trabaje no comerá', ha sido reemplazado por uno nuevo; 'el que no obedezca no comerá'». Vid **F.** A **IIAYKK,** *Cenihto de servidumbre.* Madrid. Alianz**:I** Editorial, 1978, págs. 155. (N, *del T.)*

estamos examinando, sí influye en la estructura de los precios cuando la curva de la demanda de la mercancía monopolizada adopta específica configuración. Si las circunstancias concurrentes son tales que le permiten al monopolista cosechar un beneficio neto superior vendiendo menos a mayor precio que vendiendo más a precio inferior, surge el llamado *precio de monopolio,* más elevado que sería el precio potencial del mercado en el caso de no existir tal situación monopolística. Los precios de monopolio constituyen factor de graves repercusiones en el mercado; por el contrario, el monopolio como tal no tiene trascendencia, cobrándola únicamente cuando a su amparo cabe aparezcan los repetidos precios de monopolio.

Los precios que no son de monopolio suelen denominarse *de competencia.* Si bien es discutible la procedencia de dicha calificación, como quiera ha sido aceptada de modo amplio y general, difícil sería intentar ahora cambiarla. Debemos, sin embargo, procurar guardarnos contra posible torpe interpretación de tal expresión. Constituiría, en efecto, grave error el deducir de la confrontación de los términos precios de monopolio y precios de competencia que surgen aquéllos cuando no hay competencia. Porque competencia cataláctica siempre existe en el mercado. Ejerce la misma influencia decisiva tanto en la determinación de los precios de monopolio como en la de los de competencia. Es precisamente la competencia que se entabla entre todas las demás mercancías por atraerse los dineros de los compradores la que da aquella configuración especial a la curva de la demanda que permite la aparición del precio de monopolio, impeliendo al monopolista a proceder como lo hace. Cuanto más eleve el monopolista su precio de venta, mayor será el número de potenciales compradores que canalizarán sus fondos hacia la adquisición de otros bienes. Las mercancías todas compiten entre sí, en el mercado.

Hay quienes afirman que la teoría cataláctica de los precios de nada sirve cuando se trata de analizar el mundo real, por cuanto la competencia nunca fue en verdad «libre» o, al menos, no lo es ya en nuestra época. Yerran gravemente quienes

así piensan [IS]. Interpretan torcidamente dichos teóricos la realidad y, a fin de cuentas, lo que sucede es que desconocen qué sea, en verdad, la competencia. La historia de las últimas décadas constituye rico muestrario de todo género de disposiciones tendentes a restringirla. Mediante tales disposiciones se ha querido privilegiar a ciertos sectores fabricantes, protegiéndoles contra la competencia de sus más eficientes rivales. Dicha política, en muchos casos, ha permitido la aparición de aquellos presupuestos ineludibles para que surjan los precios de monopolio. En otros no fueron esos los efectos provocados, vedándose simplemente a numerosos capitalistas, empresarios, campesinos y obreros el acceso a aquellos sectores desde los cuales hubieran servido mejor a sus conciudadanos. La competencia cataláctica, desde luego, ha sido gravemente restringida; operamos, ello no obstante, todavía bajo una economía de mercado, si bien siempre saboteada por la injerencia estatal y sindical. Pervive la competencia cataláctica, con independencia de la continua rebaja de la, en otro caso, posible productividad del trabajo, por las razones apuntadas.

Mediante tales medidas anticompetitivas lo que de verdad se quiere es reemplazar el capitalismo por un sistema de planificación socialista en el que no haya de haber competencia cataláctica alguna. Los dirigistas, mientras vierten lágrimas de cocodrilo por la desaparición de la competencia, hacen cuanto pueden por abolir este nuestro «loco» sistema competitivo. En algunos países han alcanzado ya sus objetivos. En el resto del mundo, de momento, sólo han logrado restringir la competencia en determinados sectores, incrementándola, congruentemente, en otras ramas mercantiles.

Grande es hoy el poder y la trascendencia de aquellas fuerzas que pretenden coartar la competencia. La historia de nuestra época analizará en su día tal realitlad. La teoría económica, sin embargo, no tiene por qué dedicar al tema atención particular. El que florezcan por doquier las barreras tarifarias, los

[11] Cumplida refutación de las doctrinos hoy en hopa atería de la competencia imperfecta y monopolfstica hállase en F A, HAYKK, *IndivMualism and Economic Order,* págs. 92-118. Chicago, 1948.

privilegios, los *cariéis,* los monopolios estatales y los sindicatos es una realidad que la futura historia económica recogerá. La ponderación de la cosa, desde un punto de vista científico, la verdad es, sin embargo, que no presenta problemas especiales.

6. LA LIBERTAD

Filósofos y legistas, una y otra vez, a lo largo de la historia del pensamiento humano, han pretendido definir y precisar el concepto de la libertad, cosechando, sin embargo, bien pocos éxitos en estos sus esfuerzos,

La idea de libertad sólo cobra sentido en la esfera de las relaciones ¡nterhumanas. No han faltado, ciertamente, escritores que encomiaran una supuesta libertad originaria o natural, de la cual habría disfrutado el hombre mientras viviera en aquel quimérico «estado de naturaleza» anterior al establecimiento de las relaciones sociales. Lo cierto, sin embargo, es que tales fabulosos individuos o clanes familiares, autárquicos e independientes, gozarían de libertad sólo mientras, en su deambular por la faz terráquea, no vinieran a tropezarse con los contrapuestos intereses de otros entes tic mayores bríos. En la desalmada competencia del mundo biológico el más fuerte lleva siempre la razón y el débil no puede más que entregarse incondicionaluiente. Nuestros primitivos antepasados, desde luego, no nacieron libres.

De ahí que, como decíamos, sólo en el marco de una organización social quepa hablar con fundamento de *libertad.* Consideramos *libre,* desde un punto de vista praxeológico, al hombre cuando puede optar entre actuar de un modo o de otro, es decir, cuando puede personalmente determinar sus objetivos y elegir los medios que, al efecto, estime mejores. La libertad humana, sin embargo,hállase inexorablemente tasada tanto por las leyes físicas como por las leyes praxeológicas. Vano es para los humanos pretender alcanzar metas entre sí incompatibles. Hay placeres que provocan perniciosos efectos en los órganos físicos y mentales del hombre: si el sujeto se procura tales gratificaciones inexcusablemente sufre las correspondientes con-

secuencias. Carecería, .sin embargo, de sentido el decir que no era libre una persona simplemente porque no podía, digamos, drogarse, sin sufrir los inconvenientes del caso. Las gentes reconocen y admiten las limitaciones que las leyes físicas imponen; resístense, en cambio, por lu general, a acatar la no menor inflexibilidad de las leyes praxeológicas,

El hombre no puede pretender, por un lado, disfrutar de las ventajas que implica la pacífica colaboración en sociedad bajo lu égida de la división del trabajo y permitirse, por otro, actuaciones que forzosamente han de desintegrar tal cooperación. Ha de optar entre atenerse a aquellas normas que permiten el mantenimiento del régimen social o soportar la inseguridad y la pobreza típicas de la «vida arriesgada» en perpetuo conflicto de todos contra todos. Esta ley del convivir humano es no menos inquebrantable que cualquier oirá ley de la naturaleza,

Y, sin embargo, existe notable diferencia entre los efectos provocados por la infracción de las leyes praxeológicas y la de las leyes físicas. Ambos tipos de normas, desde luego, resultan autoimpositivas, en el sentido de que no precisan, a diferencia de las leyes promulgadas por el hombre, de poder alguno que cuide de su cumplimiento. Pero dispares son los efectos que el individuo desata al **incumplir** unas y otras. Quien ingiere letal ponzoña, sólo a sí mismo perjudica. En cambio, quien, por ejemplo, recurre al robo, desordena y perjudica a la sociedad en su conjunto. Mientras disfruta él, únicamente, de las ventajas inmediatas y a corto plazo de su acción, las perniciosas consecuencias sociales de la misma dañan a la comunidad toda. Precisamente consideramos delictivo tal actuar por resultar nocivo para la colectividad. El desatentado proceder, si la sociedad no le opusiera enérgico coto, se generalizaría, haciendo imposible la convivencia, con lo que tas gentes veríanse privadas de todas las ventajas que para ellas supone la cooperación social.

Para que la sociedad y la civilización puedan establecerse y pervivir, preciso es adoptar medidas que impidan a los seres antisociales destruir todo eso que el género humano consiguió, a lo largo del dilatado proceso que va desde la época *Neander-*

/bal hasta nuestros días. Con miras a mantener esa organización social, gracias n la cual el hombre evita ser tiranizado por sus semejantes de mayor fortaleza o habilidad, preciso es instaurar los correspondientes sistemas represivos de la actividad antisocial. La paz pública —es decir, la evitación de una perpetua lucha de todos contra todos— sólo es asequible si se monta un orden donde haya un ente que monopolice la violencia y que disponga de una organización de mando y coerción, la cual, sin embargo, sólo ha de poder operar cuando lo autoricen las correspondientes normas reglamentarias, es decir, las leyes por el hombre promulgadas, que, naturalmente, no deben confundirse ni con las físicas ni con tas praxeológicas. Lo que caracteriza a todo orden social es precisamente la existencia de esa institución autoritaria o impositiva que denominamos gobierno.

Las palabras libertad y sumisión cobran sentido sólo cuantío se enjuicia el modo de actuar del gobernante con respecto a sus subditos. Vano es decir que el hombre no es libre por cuanto no puede impunemente preferir, como bebida, el cianuro potásico al agua. No menos errado fuera negar la condición de libre al individuo a quien la acción estatal impide asesinar a sus semejantes. Mientras el gobierno» es decir, el aparato social de autoridad y mando, limita sus facultades de coerción v violencia ;¡ impedir la actividad antisocial, prevalece eso que acertadamente denominamos libertad. Lo único que, en tal supuesto, queda vedado al hombre es aquello que forzosamente ha de desintegrar la cooperación social y destruir la civilización retrotrayendo al género humano al estado que por doquier prevalecía cuando el *homo sapiens* hizo su aparición en el reino animal. Tal coerción no puede decirse venga a limitar la libertad del hombre, pues, aun en ausencia de un estado que obligue a respetar la ley, no podría el individuo pretender disfrutar de las ventajas del orden social y al tiempo dar rienda suelta a sus instintos animales de agresión y rapacidad.

Bajo una economía de mercado, es decir, bajo una organización social del tipo *taissez faire,* existe una esfera dentro de la cual el hombre puede optar por actuar de un modo o de otro, sin temor a sanción alguna. Cuando, en cambio, el go-

bienio extiende su campo de acción más allá de lo que exige el proteger a las gentes contra el fraude y la violencia de los seres antisociales, restringe de inmediato la libertad del individuo en grado superior a aquel en que, por sí solas, las leyes praxeológicas la limitarían. Es por eso por lo que podemos calificar de libre el estado bajo el cual la discrecionalidad del particular para actuar según estime mejor no se halla interferida por la acción estatal en mayor medida de la que, en todo caso, lo estaría por las normas praxeológicas.

Consideramos, consecuentemente, libre ai hombre en el marco de la economía de mercado. Lo es, en efecto, toda vez que la intervención estatal no cercena su autonomía e independencia más allá de lo que ya lo estarían en virtud de insoslayables leyes praxeológicas. A lo único que, bajo tal organización, el ser humano renuncia es a vivir como un irracional, sin preocuparse de la **coexistencia** de otros seres de su misma especie, A través del estado, es decir, del mecanismo social de autoridad y fuerza, se consigue paralizar a quienes por malicia, torpeza o inferioridad mental no logran advertir que determinadas actuaciones destructivas del orden social no sirven sino para, en definitiva, perjudicar tanto a sus autores como a todos los miembros de la comunidad.

Llegados a este punto, parece obligado examinar la cuestión, más de una vez suscitada, de si el servicio militar y la imposición fiscal suponen o no limitación de la libertad del hombre. Cierto es que, si por doquier fueran reconocidos los principios de la economía de mercado, no habría jamás necesidad de recurrir a la guerra y los pueblos vivirían en perpetua paz tanto interna como externa [lu]. La realidad de nuestro mundo, sin embargo, consiste en que todo pueblo libre vive hoy bajo permanente amenaza de agresión por parte de diversas autocracias totalitarias. Si tal nación no quiere sucumbir, ha de hallarse en todo momento debidamente preparada para defender su independencia con las armas. Así las cosas, no puede decirse que aquel gobierno que obliga a todos a contribuir al esfuerzo común de repeler al agresor y, al efecto, impone el

" Vii!. i cifra pá$_K$. 994

servicio militar a cuantos gozan de las necesarias íuerzas físicas está exigiendo más de lo que la ley praxeológica de por sí sola requeriría. El pacifismo absoluto e incondicionado, en nuestro actual mundo, pleno de matones y tiranos sin escrúpulos, implica entregarse en brazos de los más despiadados opresores. Quien ame la libertad ba de hallarse siempre dispuesto a luchar hasta la muerte contra aquellos que sólo desean suprimirla. Como quiera que, en la esfera bélica, los esfuerzos del hombre aislado resultan vanos, forzoso es encomendar al estado la organización de las oportunas fuerzas defensivas. Porque la misión fundamental del gobierno consiste en proteger el orden social no sólo contra los forajidos del interior, sino también contra los asaltantes de fuera. Quienes hoy se oponen al armamento y al servicio militar son cómplices, posiblemente sin ellos mismos advertirlo, de gentes que sólo aspiran a esclavizar al mundo entero.

La financiación de la actividad gubernamental, el mantenimiento de los tribunales, de la policía, del sistema penitenciario, de las fuerzas armadas exige la inversión de enormes sumas. El imponer, a tal objeto, contribuciones fiscales en modo alguno supone menoscabar la libertad que el hombre disfruta bajo una economía de mercado. Casi innecesario parece advertir que lo expuesto en ningún caso puede argüirse como justificación de esa tributación expoliatoria y discriminatoria a la que hoy recurren todos los sedicentes gobiernos progresivos. Convenía resaltar lo anterior, ya que, en esta nuestra época intervencionista, caracterizada por continuo «avance» hacia el totalitarismo, lo normal es que los gobiernos empleen su poderío tributario para desarticular la economía de mercado.

Toda ulterior actuación del estado, una vez ha adoptado las medidas necesarias para proteger debidamente el mercado contra la agresión, tanto interna como externa, no supone sino sucesivos pasos por el camino que indefectiblemente aboca al totalitarismo, donde la libertad desaparece por entero.

De libertad sólo disfruta quien vive en una sociedad contractual. La cooperación social, bajo el signo de la propiedad privada de los medios de producción, implica que el individuo, dentro del ámbito del mercado, no se vea constreñido a obe-

decer ni a servir a ningún jerarca. Cuando suministra y atiende a los demás, procede voluntariamente, con miras a que sus beneficiados conciudadanos también le sirvan a él. Se limita a intercambiar bienes y servicios, no realiza trabajos coactivamente impuestos, ni soporta cargas y gabelas. No es que ese hombre sea independiente. Depende de los demás miembros de la sociedad. Tal dependencia, sin embargo, es recíproca. El comprador depende del vendedor, y éste de aquél.

Numerosos escritores de los siglos xtx y xx, obsesivamente, pretendieron desnaturalizar y ensombrecer el anterior planteamiento, tan claro y evidente. El obrero —aseguraron— hállase a merced de su patrono. Cierto es que, en una sociedad contractual, el patrono puede despedir al asalariado. Lo que pasa es que, en cuanto de modo extravagante y arbitrario haga uso de ese derecho, lesionará sus propios intereses patrimoniales. Se perjudicará a sí mismo al despedir a un buen operario, tomando en su lugar otro de menor capacidad. La operación del mercado, de un modo directo, no impide el lesionar caprichosamente al semejante; indirectamente, sin embargo, impone perentorio castigo a tal género de conducta. El tendero, si quiere, puede tratar con malos modos a su clientela, bien entendido que habrá de atenerse a las consecuencias Los consumidores, por simple manía, pueden rehuir y arruinar a un buen suministrador, pero habrán de soportar el correspondiente costo. No es la compulsión y coerción ejercidas por gendarmes, verdugos y jueces lo que, en el ámbito de mercado, constriñe a todos a servir dócilmente a los demás, domeñando el innato impulso hacia la despótica perversidad; es el propio egoísmo lo que induce a las gentes a proceder de aquella manera. El individuo que forma parte de una sociedad contractual es libre por cuanto sólo sirviendo a los demás se sirve a sí mismo. **La** escasez, fenómeno natural, es el único dogal que le domeña. Por lo demás, en el ámbito de mercado es libre.

No hay más libertad que la engendrada por la economía de mercado. En una sociedad hegemónica y totalitaria, el individuo goza de una sola libertad que no le puede ser cercenada: la del suicidio.

El estado, es decir, el aparato social de coerción y com-

pulsión, por fuerza ha de constituir vínculo hcgcmónico. Si los gobernantes halláronse facultados para ampliar *ad libitum* su esfera de poder, podrían aniquilar el mercado, reemplazándolo por omnicomprensivo socialismo totalitario. Para evitar tal posibilidad, preciso es tasar el poderío estatal. He ahí el objetivo perseguido por todas las constituciones, leyes y declaraciones de derechos. Conseguirlo fue la aspiración del hombre en todas las luchas que ha mantenido por la libertad.

Razón tienen, en este sentido, los enemigos de la libertad al calificarla de invento «burgués» y al denigrar, sobre la base de ser puramente negativas, aquellas medidas ingeniadas para mejor protegerla. En la esfera del estado y del gobierno, cada libertad supone específica restricción impuesta al ejercicio del poderío político.

No hubiera sido en verdad necesario ocuparnos de las anteriores realidades evidentes si no fuera porque los partidarios de la abolición de la libertad provocaron deliberadamente en esta materia una confusión de índole semántica. Advertían que sus esfuerzos habían de resultar vanos si abogaban lisa y llanamente por un régimen de sujeción y servidumbre. El ideal de libertad gozaba de tal prestigio que ninguna propaganda podía menguar su popularidad. Desde tiempos inmemoriales, Occidente ha valorado la libertad como el bien más precioso. La preeminencia occidental se basó precisamente en esa su obsesiva pasión por la libertad, ideario social éste totalmente desconocido por los pueblos orientales. La filosofía social de Occidente es. en esencia, la filosofía de la libertad. La historia de Europa, así como la de aquellos pueblos que emigrantes europeos y sus descendientes en otras partes del mundo formaron, casi no es más que una continua lucha por la libertad, Un individualismo «a ultranza» caracteriza a nuestra civilización. Ningún ataque lanzado directamente contra la libertad individual podía prosperar.

De ahí que los defensores del totalitarismo prefirieran adoptar otra táctica, dedicándose a tergiversar el sentido de las palabras. Comenzaron a calificar de libertad auténtica y genuina la de quienes viven bajo un régimen que no concede a sus súbditos más derecho que el de obedecer, considerándose *muy*

liberales cuando recomiendan la implantación de semejante orden social. Califican de democráticos los dictatoriales métodos rusos de gobierno; aseguran constituye «democracia industrial» el régimen de violencia y coacción propugnado por los sindicatos; afirman que es libre la persona cuando sólo al gobierno compete decidir qué libros o revistas podrán publicarse; definen la libertad como el derecho a proceder «rectamente», reservándose, en exclusiva, la facultad de determinar qué sea «lo recto». Sólo la omnipotencia gubernamental asegura, en su opinión, la libertad. Luchar por la libertad, para ellos, consiste en conceder a la policía poderes omnímodos.

La economía de mercado, proclaman aquellos sedicentes liberales, otorga libertad tan sólo a una clase: a la burguesía, integrada por parásitos y explotadores. Estos bergantes gozan de libertad plena para esclavizar a las masas. El trabajador no es libre; labora sólo para enriquecer al amo, al patrono. Los capitalistas se apropian de aquello que, con arreglo a inalienables e imprescriptibles derechos del hombre, corresponde al obrero. El socialismo proporcionará al trabajador libertad y dignidad verdaderamente humanas al impedir que el capital siga esclavizando a los humildes. Socialismo significa emancipar al hombre común; quiere decir libertad para todos, Y representa, además, riqueza para todos.

Propagáronse los anteriores idearios por cuanto no se Ies opuso eficaz crítica racional. Hubo, desde luego, economistas que supieron evidenciar brillantemente los crasos errores e íntimas contradicciones que encerraban. Pero las gentes prefieren ignorar las enseñanzas de los economistas y, además, los argumentos normalmente esgrimidos frente al socialismo por el político o el escritor medio son inconsistentes e, incluso, contradictorios. Vano es el aducir un supuesto «derecho natural» del individuo a la propiedad cuando el contrincante lo que predica es que la igualdad de rentas constituye el fundamental «derecho natural» de las gentes. Imposible resulta resolver, por esas vías, tales controversias. A nada conduce atacar al socialismo criticando simples circunstancias y detalles sin trascendencia del programa marxista. No es posible vencerle dialécticamente a base sólo de reprobar lo que los socialistas

dicen de la religión, del matrimonio, del control de la natalidad, del arte, ere. Aparte de que, en estas materias, frecuentemente los propios críticos del socialismo también se equivocan.

Pese a esos graves errores en que incidieron muchos defensores de la libertad económica, no era posible, a la larga, escamotear a todos la realidad íntima del socialismo. Incluso los más fanáticos planificadores viéronsc obligados a admitir que su programa implicaba abolir muchas de las libertades que, bajo el capitalismo y la «plutodemocracia», disfrutan las gentes. Al verse dialécticamente vencidos, inventaron un nuevo subterfugio. La única libertad que es preciso abolir, dijeron, es esa falsa libertad «económica» de los capitalistas que tanto perjudica a las masas. Toda libertad ajena a la esfera puramente «económica» no sólo se mantendrá, sino que prosperará. «Planificar en aras de la libertad» («Planning for Frecdom») es el Último *slogan* ingeniado por los partidarios del totalitarismo y de la rusificación de todos los pueblos.

El error en que este pensamiento incide emana de vana e ilusoria distinción entre el mundo «económico» y el mundo «no económico». Nada, a este respecto, precisa agregar a lo ya anteriormente consignado sobre el particular. Existe, sin embargo, todavía un asunto en el que sí conviene insistir.

Aquella libertad que las gentes disfrutaron en tos países democráticos de Occidente durante la época del viejo liberalismo no fue producto engendrado por las constituciones, las declaraciones de los derechos del hombre, las leyes o los reglamentos. Mediante tales previsiones legales se aspiraba simplemente a proteger contra los atropellos de los funcionarios públicos aquella libertad que ampliamente había florecido al amparo de la mecánica del mercado. No hay gobierno ni constitución alguna que pueda por sí engendrar ni garantizar la liber tad si no ampara y defiende las instituciones fundamentales cn que se basa la economía de mercado. El gobernar implica siempre recurrir a la coacción y a la fuerza, por lo cual, inevitablemente, la acción estatal viene a ser la antítesis de la libertad. El gobierno aparece como defensor de la libertad y deviene compatible su actuar con el mantenimiento de ésta sólo cuando se delimita y restringe convenientemente la órbita

estatal en provecho de la libertad económica. Las leyes y constituciones más generosas, cuando desaparece la economía de mercado, no son más que letra muerta.

La libertad que bajo el capitalismo conoce el hombre es fruto de la competencia. El obrero, para trabajar, no ha de ampararse en la magnanimidad de su patrono. Si éste no le admite, encontrará a muchos deseosos de contratar sus servicios [17]. El consumidor tampoco se halla a merced del suministrador. Puede perfectamente acudir al que más le plazca. Nadie tiene por qué besar las manos ni temer la iracundia de los demás. Las relaciones interpersonales son de índole mercantil. El intercambio de bienes y servicios es siempre mutuo; ni al vender ni al comprar se pretende hacer favores; el egoísmo personal de ambos contratantes engendra la transacción y el recíproco beneficio.

Cierto es que el individuo, en cuanto se lanza a producir, pasa a depender de la demanda de los consumidores, ya sea de modo directo, como es el caso del empresario, ya sea indirectamente, como sucede con el obrero. Tal sumisión a la voluntad de los consumidores en modo alguno, sin embargo, es absoluta. Nada le impide a uno rebelarse contra tal soberanía si, por razones subjetivas, prefiere hacerlo. En el ámbito del mercado, todo el mundo tiene derecho, sustancial y efectivo, a oponerse a la opresión. Nadie se ve constreñido a producir armas o bebidas alcohólicas, si ello disgusta a su conciencia. Quizás el atenerse a esas convicciones pueda costar caro; ahora bien, no hay objetivo alguno en este mundo cuya consecución no sea costosa. Queda en manos del interesado el optar entre el bienestar material, de un lado, y lo que él considera su deber, de otro. Dentro de la economía de mercado, cada uno es árbitro supremo en lo atinente a su personal satisfacción [18].

" Vid. piígs. 872-876.

" En la esfera política, el rebelarse contra la opresión de las autoridades constituye la *ultima ratio* de los subyugados. Por ilegal e insoportable ijuc la opresión resulte; por dignos y elevados que sean los motivos que a los rebeldes animen; y por beneficiosos que pudieran ser los resultados alcanzados merced al alzamiento armado, una revolución invariablemente constituye acto ilegal que desintegra el establecido orden constitucional. Es atributo típico de todo gobierno ei

La sociedad capitalista no cuenta con otro medio para obligar a las gentes a cambiar de ocupación o de lugar de trabajo que el de recompensar con mayores ingresos a quienes dócilmente acatan los deseos de los consumidores. Es precisamente esta inducción la que muchos estiman insoportable, confiando que desaparecerá bajo el socialismo. Quienes así piensan son obtusos en exceso para advertir que la única alternativa posible estriba en otorgar a las autoridades plenos poderes para que, sin apelación, decidan en qué cometidos y en qué lugar haya de trabajar cada uno.

No es menos lihre el individuo en tanto consumidor. Resuelve él, de modo exclusivo, qué cosas le agradan más y cuáles menos. Es él personalmente quien decide cómo ha de gastar su dinero.

El reemplazar la economía de mercado por la planificación económica implica anular toda libertad; las gentes, en tal supuesto, ya sólo gozan de un derecho: el de obedecer. Las autoridades, que gobiernan los asuntos económicos, vienen a controlar efectivamente la vida y las actividades todas del hombre. Erígense en único patrono. El trabajo, en su totalidad, equivale a trabajo forzado, por cuanto el asalariado ha de conformarse con lo que el superior se digne concederle. La jerarquía económica dispone qué cosas pueden las masas consumir y en qué cuantía. Los personales juicios de valoración de las gentes no preponderan en aspecto alguno de la vida. Las autoridades asignan específica tarea a cada uno; adiéstranle

que, dentro de su territorio, sea la única institución que pueda recurrir u la violencia y la única que otorga legitimidad a las medidas de furr/.u adoptadas por otros organismos. Una revolución, que implica siempre actitudes belicosas entre conciudadanos, destruye el propio fundamento de la legalidad, pudiendo ser sólo, más o menos, legalizada al amparo de aquellos tan imprecisos usos internacionales referentes a la beligerancia. Si la revolución triunfa, cabe que restablezca nuevo orden y gobierno. Ahora bien, lo que nunca cabe hacer es promulgar un legal «derecho a rebelarse contra lu opresión». Tal facultad, que permitiría a las gentes oponerse por la fuerza a las instituciones armadas del estado, abriría las puertas a la anarquía, haciendo imposible toda forma de gobierno, 1.a insensatez de la Asamblea Constituyente de la Revolución Francesa fue lo suficientemente grande como para llegar a legalizar el derecho en cuestión; no tanto, sin embargo, como para tomar en serio sil propia disposición,

para la misma, sirviéndose de las gentes dónde y cómo creen mejor.

Tan pronto como se anula esa libertad económica que el mercado confiere a quienes bajo su signo operan, todas las libertades políticas, todos los derechos del hombre, conviértense en pura farsa. El *babeas corpus* y la institución del jurado devienen simple superchería cuando, bajo el pretexto de que así se sirve mejor los supremos intereses económicos, las autoridades pueden, sin apelación, deportar al polo o al desierto o condenar a trabajos forzados de por vida a quien Ies desagrade. La libertad de prensa no es más que vana entelequia cuando el poder público efectivamente controla las imprentas y fábricas de papel, y lo mismo sucede con todos los demás derechos del hombre.

La gente es libre en aquella medida en que cada uno puede estructurar su vida como considere mejor. Las personas cuyo futuro depende del criterio de unas inapelables autoridades, que monopolizan toda posibilidad de planear, no son, desde luego, libres en el sentido que al vocablo todo el mundo atribuyó hasta que la revolución semántica de nuestros días ha desencadenado la moderna confusión de lenguas.

7. LA DESIGUALDAD DE RENTAS Y PATRIMONIOS

La disparidad de rentas y patrimonios constituye nota típica de la economía de mercado.

Numerosos son los autores que han hecho notar la incompatibilidad de la libertad y la igualación de las fortunas. Innecesario es examinar aquí los sentimentales argumentos esgrimidos en tales escritos. Tampoco vale la pena entrar a dilucidar si el renunciar a la libertad permitiría uniformar rentas y patrimonios, ni inquirir si, implantada dicha igualdad, podría la sociedad pervivir. Interésanos, de momento, tan sólo examinar la función que, en el marco de la sociedad de mercado, desempeña esa repetida desigualdad de ingresos y fortunas.

Recúrrese, en la sociedad de mercado, a la coacción y compulsión directa sólo para atajar aquellas actuaciones perjudicia-

les para la cooperación social. Por lo demás, la policía no interfiere en la vida de los ciudadanos. Quien respeta la ley no teme a guardias y verdugos. La presión necesaria para inducir a las gentes a contribuir al esfuerzo productivo común ejércese a través de los precios del mercado. Dicha inducción es de tipo indirecto; consiste en premiar la contribución de cada uno a la producción proporcionalmcnte al valor que los consumidores atribuyen a la misma. Sobre la base de recompensar las diversas actuaciones individuales con arreglo a su respectivo valor, déjase que cada uno libremente decida en qué medida va a emplear sus facultades y conocimientos para servir a su prójimo. Tal sistemática, desde luego, no compensa la posible incapacidad personal del sujeto. Induce, sin embargo, a todo el mundo a aplicar sus conocimientos y aptitudes, cualesquiera que sean, con el máximo celo.

De no acudir a ese crematístico apremio, no hay más alternativa que la de aplicar la directa coacción y compulsión de la fuerza policial. Las autoridades, en tal supuesto, han de decidir por sí solas qué cantidad y tipo de trabajo deba cada uno realizar. Ello implica, siendo dispares las condiciones personales de las gentes, que el mando previamente pondere la capacidad individual de todos los ciudadanos. El hombre queda así asimilado al recluso a quien se asigna específica tarca y, cuando el sujeto no cumplimenta, a gusto de la autoridad, su preestablecida norma de trabajo, recibe el oportuno castigo.

Es de trascendencia advertir la diferencia existente entre recurrir a la violencia para evitar la acción criminosa y la coacción empleada para obligar a una persona a cumplir determinada tarea. En el primer caso, lo único que se exige al individuo es que no realice un cierto acto, taxativamente precisado por la ley. Fácil es, generalmente, comprobar si el mandato legal ha sido o no respetado. En el segundo supuesto, por el contrario, se constriñe al sujeto a realizar determinada obra; la ley le exige, de un modo indefinido, aportar su capacidad laboral, correspondiendo al jerarca el decidir cuándo ha sido debidamente cumplimentada la orden. El interesado ha de atenerse a cuanto a la superioridad complazca, resultando extremadamente arduo el decidir si la empresa que el poder ejecutivo

encomendara al actor convenía con las facultades de éste y si la obra había sido realizada poniendo el sujeto de su parte cuanto pudiera. La conducta y la personalidad del ciudadano quedan sometidas a la voluntad de las autoridades. Cuando, en la economía de mercado, se trata de enjuiciar una acción criminal, el acusador ha de probar la responsabilidad del encartado; tratándose, en cambio, de la realización de un trabajo forzado, es el propio acusado quien debe mostrar que la labor era superior a sus fuerzas, habiendo puesto de su parte cuando podía, En la persona del jerarca económico confúndense las funciones de legislador y de ejecutor de la norma legal; las de fiscal y de juez. El «acusado» hállase a la merced del funcionario. Eso es lo que la falta de libertad significa.

No hay sistema alguno, basado en la división social del trabajo, que pueda funcionar sin un mecanismo que apremie a las gentes a laborar y a contribuir al común esfuerzo productivo. Si no se quiere que dicha inducción sea practicada por la propia estructura de los precios del mercado y la correspondiente disparidad de rentas y fortunas, es preciso recurrir a ta violencia, es decir, a los métodos de opresión típicamente policiales.

8. LÍV PÉRDIDA Y LA GANANCIA EMPRESARIAL

Et beneficio, en sentido amplio, es la ganancia que de la acción deriva; es aquel incremento de la satisfacción (reducción de malestar) alcanzado; es la diferencia entre el mayor valor atribuido al resultado logrado y el menor asignado a lo sacrificado por conseguirlo. En otras palabras, beneficio es igual a rendimiento menos costo. La acción invariablemente tiene por objetivo obtener beneficio. Cuando, mediante nuestra actividad, no logramos alcanzar la meta propuesta, el rendimiento, o bien no es superior al costo invertido, o bien resulta inferior al mismo; supuesto éste en que aparece la pérdida, o sea, la disminución de nuestro estado de satisfacción.

Pérdidas y ganancias, en este primer sentido, constituyen fenómenos puramente psíquicos y, como tales, no pueden ser

objeto de medida, ni hay forma semántica alguna que permita al sujeto describir a terceros su intensidad. Puede una persona decir que ***a*** le gusta más que ***b;*** imposible, sin embargo, resúltale, salvo de manera muy vaga e imprecisa, indicar en *cuánto* supera la satisfacción derivada de *a* a la provocada por *b*.

En la economía de mercado, todas aquellas cosas que, por dinero, son objeto de compraventa tienen sus respectivos precios monetarios, A la luz del cálculo monetario, el beneficio aparece como superávit entre el montante cobrado y las sumas invertidas, mientras que las pérdidas equivalen a un excedente del dinero gastado con respecto a lo percibido. Cabe así cifrar tanto la pérdida como ia ganancia en concretas sumas dineradas. Puede decirse, en términos monetarios, cuánto ba ganado o perdido cada actor. Tal aserto, no obstante, para nada alude a la pérdida o la ganancia psíquica del interesado; se refiere, exclusivamente, a un fenómeno social, al valor que a la contribución del actor al esfuerzo común conceden los demás miembros de la sociedad. Nada cabc, en este sentido, predicar acerca del incremento o disminución de la personal satisfacción del sujeto ni acerca de su felicidad. Limitámonos a consignar en cuánto valoran los demás la repetida contribución a la cooperación social. La correspondiente evaluación, en definitiva, es función del deseo de todos y cada uno de los miembros de la sociedad por alcanzar el máximo beneficio psíquico posible. Es la resultante engendrada por el combinado efecto de todos los juicios subjetivos y las personales valoraciones de las gentes tal como, a través de la conducta de cada uno. quedan en el mercado reflejadas. La evaluación de referencia, sin embargo, nunca debe ser confundida con los juicios de valor propiamente dichos.

No podemos ni siquiera imaginar un mundo en el cual las gentes actuaran sin perseguir beneficio psíquico alguno y donde la acción no provocara la correspondiente ganancia o pérdida [19]. En la imaginaria construcción de una economía de

" Una **sedán** que ni mejorare ni empeorara nuestro estado de satisfacción implicaría evidente perjuicio subjetivo, en razón a la inutilidad del esfuerzo realizado. Mejor hubiera sido no haber actuado, limitándose el sujeto a disfruta! quietamente de la vida.

giro uniforme no existen, ciertamente, ni beneficios ni pérdidas dinerarias totales. No por ello, sin embargo, deja el actor de derivar provecho propio de su actuar, pues en otro caso no habría actuado, El ganadero alimenta y ordeña a sus vacas y vende la leche, por cuanto valora en más aquellas cosas que con el correspondiente dinero puede comprar que los costos en que, al efecto, ha de incurrir. La ausencia tanto de ganancias como de pérdidas monetarias que, en el sistema de giro uniforme, se registra es debida a que, dejando de lado el mayor valor de los bienes presentes con respecto a los bienes futuros, el precio íntegro de todos los factores complementarios requeridos para la producción de que se trate es exactamente igual al precio del producto terminado.

En el cambiante mundo de la realidad, continuamente reaparecen disparidades entre esc total formado por los precios de los factores complementarios de producción y el precio del producto terminado. Son tales disparidades las que provocan la aparición de beneficios y pérdidas dinerarias, Más adelante nos ocuparemos de cómo dichas diferencias afectan a quienes venden trabajo o factores originales (naturales) de producción y a los capitalistas que prestan su dinero. De momento, limitamos nuestra atención a las pérdidas y a las ganancias empresariales. Es a ellas a las que las gentes aluden cuando, en lenguaje vulgar, se habla de pérdidas y ganancias.

El empresario, como todo hombre que actúa, es siempre un especulador. Pondera circunstancias futuras, y por ello invariablemente inciertas. El éxito o fracaso de sus operaciones depende de la justeza con que haya discernido rales inciertos eventos. Está perdido si no logra entrever lo que mañana sucederá. La única fuente de la que brota el beneficio del empresario es aquella su capacidad para prever, con mayor justeza que los demás, la futura demanda de los consumidores. Si todo el mundo fuera capaz de anticipar correctamente el futuro estado del mercado, por lo que a cierta mercancía se refiere, el precio de la misma coincidiría, desde ahora, con el precio de los necesarios factores de producción. Ni pérdidas ni beneficios tendrían quienes se lanzasen a dicha fabricación.

La función empresarial típica consiste en determinar

el empleo que deba darse a los factores de producción. El empresario es aquella persona que da a cada uno de ellos específico destino. Su egoísta deseo de cosechar beneficios y acumular riquezas impélele a proceder de tal suerte. Nunca, sin embargo, cábele eludir la ley del mercado. Para cosechar éxitos, no tiene más remedio que atender los deseos de los consumidores del modo más perfecto posible. Las ganancias dependen de que éstos aprueben su conducta.

Conviene distinguir netamente las pérdidas y las ganancias empresariales de otras circunstancias que pueden influir en los ingresos del empresario.

Su capacidad técnica o sus conocimientos científicos no tienen ningún influjo en la aparición de la pérdida o la ganancia típicamente empresarial. Aquel incremento de los ingresos y beneficios del empresario debido a su propia competencia tecnológica, desde un punto de vista cataláctico, no puede considerarse más que pura retribución a determinado servicio. Estamos, a fin de cuentas, ante un salario pagado al empresario por específica contribución laboral. De ahí que igualmente carezca de trascendencia, por lo que atañe a las ganancias y pérdidas propiamente empresariales, el que, en razón a circunstancias técnicas, a veces los procesos de producción no engendren el resultado apetecido. Tales fracasos pueden ser evitables o inevitables. En el primer caso, aparecen por haberse aplicado imperfecta técnica. Las pérdidas resultantes han de achacarse a la personal incapacidad del empresario, es decir, a su ignorancia técnica o a su inhabilidad para procurarse los oportunos asesores. En el segundo supuesto, el fracaso se debe a que, de momento, los conocimientos humanos no permiten controlar aquellas circunstancias de las que el éxito depende. Y esto puede acontecer, ya sea porque ignoremos, en grado mayor o menor, qué factores provocan el efecto apetecido, ya sea porque no podamos controlar algunas de dichas circunstancias pese a sernos conocidas. En el precio de los correspondientes factores de producción descuéntase tal imperfección de nuestros conocimientos y habilidades técnicas. El precio de la tierra de labor, indudablemente refleja, de antemano, el hecho de que la cosecha pueda a veces perderse; el terreno de

cultivo valórase, en su consecuencia, con arreglo al previsto futuro rendimiento medio de la parcela. Por lo mismo, tampoco influye en las ganancias y pérdidas empresariales el que el reventamiento de algunas botellas restrinja el volumen de vino de champaña producido. Tal hecho dado es un factor más de los que determinan los costos de producción y los precios del champaña [20].

Aquellos siniestros que pueden afectar al proceso de producción, a los correspondientes medios o a los productos terminados mientras sigan éstos en poder del empresario, no son más que conceptos que pasan a engrosar los costos de producción. La experiencia, que proporcionan al interesado los conocimientos técnicos, infórmale también acerca de la disminución media de la producción industrial que dichos accidentes pueden provocar. Medíante las oportunas previsiones contables, trasmuta tales azares en costos regulares de producción. Cuando se trata de siniestros raros y en exceso impredecibies para que una empresa corriente pueda preverlos, asócianse los comerciantes formando un grupo suficientemente amplio que permita abordar el problema. Agrúpanse, en efecto, para afrontar el peligro de incendio, de inundación y otros siniestros análogos. Las primas de los correspondientes seguros reemplazan, en tales casos, los fondos de previsión antes aludidos, Conviene notar que la posibilidad de riesgos y accidentes en ningún caso suscita incertidumbre en la mecánica de los progresos tecnológicos [21]. Sí el empresario deja de tomar debidamente en cuenta dichas posibilidades, no hace más que subrayar su ignorancia técnica. Las pérdidas que, en su consecuencia, soporte habrán de achacarse exclusivamente a semejante impericia, nunca a su actuación como tal empresario.

La eliminación de la palestra mercantil de los empresarios incapaces de organizar correctamente, desde un punto de vista técnico, cierta operación y la separación de quienes, por su

[14] Vid, MANCOLDT, *Dic Lebre von Unlerncbmergewinn,* pág. 82. Leipzig, 1855, El que cien litros de vino no produzcan cien litros de champaña, sino tina cantidad menor, tiene la misma trascendencia que el que de cien kilos de remolacha no lleguen a obtenerse den kilos de azúcar, sino un peso inferior.

" Vid. KNIGHT, *Risk, Uncertairtty and Profit,* pigs. 211-21}, Boaton, 1921,

escasa preparación, inciden en error al calcular los costos, efectúase, cn el mercado, por aquellos mismos cauces seguidos para apartar del mundo de los negocios a quienes fracasan en las actuaciones típicamente empresariales. Puede suceder que determinado empresario acierte de tal modo en su función empresarial que logre compensar las pérdidas provocadas por sus errores técnicos. A la inversa, igualmente, se dan casos de empresarios que logran balancear sus equivocaciones de índole empresarial gracias a una extraordinaria pericia técnica o a manifiesta superioridad de la renta diferencial de los factores de producción manejados. Conviene, sin embargo, separar y distinguir las diversas funciones que han de ser atendidas en la gestión de una empresa. El empresario de superior capacidad técnica gana más que otro de ciencia inferior, por lo mismo que el obrero mejor dotado percibe más salario que su compañero de menor eficacia. La máquina más perfecta o la parcela más fértil rinden más por unidad de costo; es decir, comparativamente a la máquina menos eficiente o a la tierra de menor feracidad, las primeras producen una renta diferencial. Ese mayor salario y esa mayor renta es, *ceteris paribus,* la consecuencia de una producción material superior. Las ganancias y pérdidas específicamente empresariales no son, en cambio, función de la cantidad material producida. Dependen exclusivamente de haber sabido adaptar la producción a las más urgentes necesidades de los consumidores. Su cuantía no es sino consecuencia de la medida en que el empresario acierta o se equivoca al prever el futuro estado —por fuerza incierto— del mercado.

El empresario está expuesto también a riesgos políticos. Las actuaciones gubernamentales, las revoluciones y las guerras pueden perjudicar o arruinar sus negocios. Tales acontecimientos, sin embargo, no le atañen a él solo; afectan a todo el mercado y al conjunto de las gentes, si bien a unos más y a otros menos. Constituyen para el empresario simples realidades que no está en su mano alterar. Si es hábil, sabrá anticiparse oportunamente a ellas. No le será, desde luego, siempre posible ordenar su proceder al objeto de evitar pérdidas. Cuando los vislumbrados peligros hayan de afectar a una parte sólo

de la zona geográfica en que opere, podrá replegarse a territorios menos amenazados. Ahora bien, si, por cualquier razón, no puede huir, nada podrá hacer. Aun cuando todos los empresarios halláranse convencidos de la inminencia de la victoria bolchevique, no por ello abandonaríanse las actividades empresariales. El prever la inmediata acción confiscatoria induciría a los capitalistas a consumir sus haberes. Los empresarios habrían de acomodar sus actuaciones a esa específica disposición del mercado provocada por el aludido consumo de capital y la próxima nacionalización de industrias y comercios ya descontada por las gentes. Pero no por ello dejarían los empresarios de seguir operando. Aun en el caso de que algunos abandonaran la palestra, otros —gentes nuevas o empresarios antiguos que ampliarían su esfera de acción— ocuparían esos renunciados puestos. En una economía de mercado siempre habrá empresarios. Las medidas anticapitalistas, indudablemente, privarán a los consumidores de inmensos beneficios que sobre ellos hubiera derramado una actividad empresarial libre de trabas. El empresario, mientras no sea totalmente suprimida la economía de mercado, invariablemente pervive.

La incertidumbre acerca de la futura estructura de la oferta y la demanda es el venero de donde brota, en definitiva, la ganancia y la pérdida empresarial.

Si todos los empresarios fueran capaces de prever exactamente el futuro estado del mercado, no cabría la pérdida ni la ganancia. Los precios de todos los factores de producción reflejarían ya hoy íntegramente el precio futuro tic los correspondientes productos terminados. El empresario, al adquirir los correspondientes factores de producción, habría de pagar (descontada la diferencia de valor que siempre ha de existir entre bienes presente y bienes futuros) lo mismo que los compradores, más tarde, le abonarían por la mercancía. El empresario gana cuando logra prever, con mayor justeza que los demás, las futuras circunstancias del mercado. Al amparo de tal premonición procede a comprar los oportunos factores complementarios de producción, pagando por ellos precio inferior —una vez descontado el correspondiente lapso temporal— al que después obtendrá por el producto.

Si pretendemos imaginar una economía cambiante en la cual no haya ni pérdida ni ganancia, preciso es ingeniar un modelo que jamás podrá darse en la práctica. Resulta obligado, en efecto, asumir perfecta previsión del futuro por parte de todos. No conocería, en este sentido, el mundo la pérdida ni la ganancia si, por ejemplo, aquellos primitivos cazadores y pescadores, a quienes se suele atribuir la primigenia acumulación de elementos de producción fabricados por el hombre, hubieran podido ya prever la futura evolución de los'asuntos humanos' y si, tanto ellos como sus descendientes, hasta el día del juicio, disfrutando todos de aquella misma omnisciencia, hubieran valorado, en tal sentido, idénticamente, los diferentes factores de producción. Surgen las pérdidas y las ganancias empresariales de la discrepancia existente entre los precios previstos y los efectivamente pagados, más tarde, por el mercado. Cabe, desde luego, confiscar los beneficios cosechados por uno y transferirlos a otro. Ahora bien, en un mundo cambiante, que no se halle poblado por seres omnicentes, jamás pueden desaparecer las pérdidas ni las ganancias.

9. LAS PERDIUAS V LAS GANANCIAS EMPRESARIALES EN UNA ECONOMÍA PROGRESIVA

En la imaginaria construcción de una economía estacionaria, las ganancias totales de los empresarios iguálanse a las pérdidas totales sufridas por la clase empresarial, En definitiva, lo que un empresario gana se compensa con lo que otro pierde. Cuanto en conjunto gastan los consumidores en la adquisición de cierta mercancía, queda balanceado por la reducción de lo gastado en la adquisición de otros bienes[n].

Nada de esto sucede en una economía progresiva.

Consideramos progresivas aquellas economías en las cuales se aumenta la cuota de capital por habitante. El emplear tal

[31] " Si quisiéramos recurrir a aquel erróneo concepto de «renta nacional», hoy tan ampliamente manejado, habríamos de decir que ninguna fracción de dicha temo nacional pasa, en el supuesto contemplado, a constituir beneficio,

dicción en modo alguno supone expresar un juicio de valor. Ni en un sentido «materialista», pretendemos decir sea buena esa progresiva evolución, ni tampoco, en sentido «idealista», aseguramos sea nociva o, en todo caso, intrascendente, contemplada desde «un punto de vista más elevado». Los hombres en su inmensa mayoría, desde luego, consideran que el desarrollo, en este sentido, es lo mejor, aspirando vehementemente a unas condiciones de vida que sólo en una economía progresiva pueden darse.

Los empresarios, en una economía estacionaria, al practicar sus típicas actuaciones, únicamente pueden detraer factores de producción —siempre y cuando todavía sean convertibles y quepa destinarlos a nuevos usos [23]— de un sector industrial para utilizarlos en otro diferente o destinar las sumas con que cabría compensar el desgaste padecido por los bienes de capital durante el curso del proceso de producción a la ampliación de ciertas ramas mercantiles, contrayendo congruamente la actividad en otras. En cambio, cuando se trata de una economía progresiva, la actividad empresarial ha de ocuparse, además de determinar qué empleo deba darse a los adicionales bienes de capital engendrados por el ahorro. La inyección en la economía de estos adicionales bienes de capital implica incrementar las rentas disponibles, o sea, posibilitar la ampliación de la cuantía de los bienes de consumo que pueden ser efectivamente consumidos, sin que ello implique reducción del capital existente, lo cual impondría una restricción de la producción futura. Dicho incremento de renta se engendra, o bien ampliando la producción, sin modificar los correspondientes métodos, o bien perfeccionando los aludidos sistemas técnicos mediante adelantos que no hubiera sido posible aplicar de no existir esos supletorios bienes de capital.

De esa adicional riqueza procede aquella porción de los totales beneficios empresariales en que éstos superan las totales pérdidas empresariales. Y fácil resulta demostrar que la cuantía de esos mayores beneficios percibidos por los empresarios ja-

[u] El problema de la convertibilidad de los bienes de capital será examinado más adelante págs. 744-747.

más puede absorber la totalidad de la adicional riqueza obtenida gracias a los aludidos progresos económicos. La ley del mercado distribuye dicha adicional riqueza entre los empresarios, los trabajadores y los propietarios de determinados factores materiales de producción en forma tal que la parte del león se la llevan siempre los no empresarios.

Conviene advertir ante todo que el beneficio empresarial en modo alguno es fenómeno perdurable, sino transitorio. Prevalece en el mercado insoslayable tendencia a la supresión tanto de las ganancias como de las pérdidas. La operación del mercado apunta siempre hacia determinados precios últimos y cierto estado final de reposo. Si no fuera porque continuamente la mutación de las circunstancias **perturba** la **repetida tendencia**, obligando a reajustar la producción a dichas variadas circunstancias, el precio de los factores de producción —descontado el elemento tiempo— acabaría igualándose al de las correspondientes mercancías producidas, con lo cual desaparecería aquel margen en que se encarna la ganancia o la pérdida. El incremento de la productividad, a la larga, beneficia exclusivamente a los trabajadores y a ciertos terratenientes y propietarios de bienes de capital.

Entre estos últimos se benefician:

1, Aquellas personas cuyo ahorro incrementó la cantidad de bienes de capital disponibles. Esa riqueza adicional, que permitieron engendrar restringiendo el propio consumo, Ies pertenece, siendo en tal proporción más ricos.

2. Los propietarios de los anteriormente existentes bienes de capital, bienes que gracias al **perfeccionamiento** de **los** métodos de producción pueden ser aprovechados ahora mejor. Tales ganancias, desde luego, sólo son transitorias. Irán esfu**mándose, pues desatan una tendencia a ampliar ta producción de los correspondientes bienes de capital.**

Pero, por otro lado, el incremento cuantitativo de los bienes de capital disponibles reduce la utilidad marginal de los propios bienes de capital; tienden a la baja los precios de los mismos, resultando perjudicados, en su consecuencia, los intereses de aquellos capitalistas que no participaron, o al menos

no suficientemente, en la actividad ahorradora y en la de creación de esos repetidos nuevos bienes de capital.

Entre los terratenientes se benefician quienes, gracias a las nuevas disponibilidades de capital, ven incrementada la productividad de sus campos, bosques, pesquerías, minas, etc. Salen, en cambio, perdiendo aquellos cuyos fondos posiblemente devendrán submarginales, en razón al aludido incremento de la productividad de otros bienes raíces.

Todos los trabajadores, en cambio, derivan ganancias perdurables, al incrementarse la utilidad marginal del trabajo. Cierto es que, de momento, algunos pueden sufrir perjuicio. Cabe, en efecto, haya gentes especializadas en determinadas labores que, a causa del progreso técnico, tal vez dejen de interesar económicamente si las condiciones personales de tales individuos no les permiten laborar en otros cometidos mejor retribuidos; posiblemente habrán de contentarse -pese al alza general de los salarios- con puestos peor pagados que aquellos que anteriormente ocupaban.

Las aludidas mutaciones de los precios de los factores **de** producción se registran desde el mismo momento en que los empresarios inician las correspondientes actuaciones para acomodar la producción a la nueva situación. Al igual que sucede cuando se analizan otros diversos problemas relativos a la variación de las circunstancias del mercado, conviene, en esta materia, guardarse de un error harto común, consistente en suponer cabe trazar tajante divisoria entre los efectos a corto y a largo plazo. Esos efectos que de inmediato aparecen no son más que los primeros eslabones de una cadena de sucesivas transformaciones que, finalmente, plasmarán los efectos que consideramos a largo plazo. En nuestra caso, la consecuencia última sería la desaparición de la ganancia y la pérdida empresarial. Los efectos inmediatos son las fases preliminares del aludido proceso que, al final, si no fuera interrumpido por posteriores cambios de circunstancias, abocaría a una economía de giro uniforme.

Conviene advertir que, si las ganancias sobrepasan a las pérdidas, ello es por cuanto el repetido proceso eliminador d pérdidas y ganancias se pone en marcha tan pronto como lo

empresarios comienzan a ajustar la producción a las mudadas circunstancias. No hay instante alguno, a lo largo de ese repetido proceso, en el cual sean los empresarios quienes exclusivamente se lucren del incremento del capital disponible o de los adelantos técnicos de que se trate. Porque si la riqueza y los ingresos de las restantes clases sociales no variaran, éstas sólo restringiendo en otros sectores sus compras podrían adquirir las supletorias mercancías fabricadas. La clase empresarial, en su' conjunto, no ganaría; los beneficios de unos empresarios se compensarían con las pérdidas de otros.

He aquí lo que sucede. En cuanto los empresarios quieren emplear los supletorios bienes de capital o aplicar técnicas perfeccionadas, advierten **de** inmediato que precisan adquirir complementarios factores de producción. Esa adicional demanda provoca el alza de los factores en cuestión. Y tal subida de precios y salarios es lo que confiere a los consumidores los supletorios ingresos precisos para comprar los nuevos productos sin tener que restringir la adquisición de otras mercancías. Sólo así cabe superen las ganancias a las pérdidas empresariales.

El progreso económico únicamente es posible a base de ampliar, mediante el ahorro, la cuantía de los existentes bienes de capital y de perfeccionar los métodos de producción, perfeccionamiento éste que, en la inmensa mayoría de los casos, exige la previa acumulación de nuevos capitales. Son agentes de dicho progreso los audaces promotores que quieren cosechar ganancias, ganancias que derivan de acomodar el aparato productivo a las prevalentes circunstancias, dejando satisfechos, en el mayor grado posible, los deseos de los consumidores. Pero esos promotores, para poder plasmar tales planes de progreso económico, no tienen más remedio que dar participación en los correspondientes beneficios a los obreros y a determinados capitalistas y terratenientes, incrementándose, paso a paso, la participación de estos grupos, hasta esfumarse la cuota empresarial.

Lo expuesto evidencia cuán absurdo es hablar de «porcentajes» de beneficios, de ganancias «normales», de utilidad «media». La ganancia no es función ni depende de la cantidad de capital empleado por el empresario. El capital no «engendra»

beneficio. Las pérdidas y las ganancias dependen exclusivamente de la capacidad o incapacidad del empresario para adaptarla producción a la demanda de los consumidores. Los beneficios nunca pueden ser «normales» ni «equilibrados». Muy al contrario, tanto las ganancias como las pérdidas constituyen fenómenos que aparecen por haber sido perturbada **la** «normalidad»; por haberse registrado mutaciones que la mayor parte die lasgentes no había previsto; por haber aparecido un «desequilibrio». En un imaginario mundo plenamente normal y equilibrado, jamás ni las unas ni las otras podrían surgir. Dentro de una economía cambiante, cualquier ganancia o pérdida tiende, por sí, a desvanacerse. En una economía estacionaria la media de beneficios y pérdidas es cero. Un superávit de beneficios con respecto a quebrantos evidencia se está registrando real y efectivo progreso económico, elevándose congruamente el nivelde vida de todas las clases sociales. Cuanto mayor sea tal superávit mayor será la prosperidad de todos.

Pocos son capaces de enfrentarse con el beneficio empresarial libres de envidioso resentimiento. Suele decirse que el empresario se lucra a base de expoliar a obreros y consumidores; si gana es porque inicuamente cercena los salarios de sus trabajadores y abusivamente incrementa el precio de las cosas; lo justo sería que no se lucrara.

La ciencia económica pasa por alto tan arbitrarios juicios de valor. No le interesa saber si, a la luz de supuesta ley natural o de inmutable y eterna moral, cuyo contenido sólo sería cognoscible a través de hipotética revelación o personal intuición, procede condenar o ensalzar el beneficio empresarial. Limítase la economía a proclamar que tales pérdidas y ganancias constituyen fenómenos consustanciales con el mercado. En su ausencia, el mismo desaparece. Puede, desde luego, el aparato policial y administrativo confiscar al empresario todo su benefició. Tal medida, sin embargo, desarticularía la economía de mercado transformándola en puro caos. Cábele al hombre, a no dudar, destruir muchas cosas; a 10 largo de la historia ha hecho uso generoso de tal potencialidad. Está en su mano, efectivamente, el desmantelar el mercado.

Si no fuera porque la envidia los ciega, esos sedicentes

moralizadores, al aludir al beneficio, ocuparíanse también de las pérdidas. Advertirían que el progreso económico se basa, por un lado, en la actuación de quienes, mediante el ahorro, engendran los supletorios bienes de capital precisos y, de otro, en los descubrimientos de los inventores, viniendo los empresarios a aprovechar los aludidos medios puestos a su disposición para, en definitiva, plasmar la prosperidad. El resto de las gentes en nada contribuyen al progreso, viéndose, no obstante, favorecidas con ese cuerno de abundancia que el ajeno actuar sobre ellas derrama.

Todo lo dicho acerca de la economía progresiva, *mutatis muntandis,* puede predicarse de la economía regresiva, es decir, aquella en la que la cuota *per capita* de capital invertido va disminuyendo. En una economía de este tipo, el total de las pérdidas empresariales excede al conjunto de las ganancias. Quienes inciden en el error de operar con agrupaciones y entes colectivos tal vez inquieran cómo sería posible la actividad empresarial bajo un sistema de tal índole. ¿Cómo podría nadie lanzarse a empresa alguna si de antemano sabía que la probabilidad matemática de sufrir en la misma pérdidas era mayor que la de alcanzar beneficios? El planteamiento es, sin embargo, inexacto. Los empresarios, al igual que el resto de las gentes, no actúan como miembros pertenecientes a determinada clase, sino como puros individuos. Nada le importa al empresario 10 que pueda suceder al resto del estamento empresariaL Ninguna preocupación suscita en su ánimo la suerte de aquellas otras personas que el teórico, por razón de determinadascaracterísticas, cataloga como miembro de la misma clase en la que a él se le incluyó. En la vivie.nte y perpetuamente cambiante sociedad de mercado, para el empresario perspicaz siempre hay posibilidades de cosechar beneficios. El que, den,, tro de una economía regresiva, el conjunto de las pérdidas supere el total de los beneficios 110 amedranta a quien tiene confianza en su superior capacidad. El empresario, al planear la futura actuación, no recurre al cálculo de probabilidades, que, por otra parte, de nada le serviría para aprehender la realidad. El empresario fía tan sólo de su capacidad para comprender, mejor que sus conciudadanos de menor perspicacia, el

futuro estado del mercado. La función empresarial, el obsesivo afán del empresario por cosechar ganancia, es la fuerza que impulsa la economía de mercado. Las pérdidas y las ganancias constituyen los resortes gracias a los cuales el imperio de los consumidores gobierna el mercado. La conducta de los consumidores engendra las pérdidas y las ganancias, detrayéndose, a su amparo, la propiedad de los medios de producción de las personas de menor capacidad para transmitirla a las gentes de mayor eficiciencia. Cuanto mejor ha servido a los consumidores, tanto más influyente en el mundo mercantil deviene una persona. Si no hubiera ni pérdidas ni ganancias, los empresarios ignorarían cuáles eran las más urgentes necesidades de los consumidores. Y aun en el supuesto de que algunos de ellos lograran adivinar tales necesidades, nada podrían hacer, ya que les faltarían los necesarios medios para ajustar convenientemente la producción a los correspondientes objetivos.

La empresa con fin lucrativo hállase inexorablemente sometida a la soberanía de los consumidores; las instituciones que no persiguen la ganancia crematística, en cambio, ni rinden cuentas ante las masas consumidoras, ni tienen por qué preocuparse del público. Producir para el lucro implica producir para el consumo, ya que el beneficio sólo 10 cosechan quienes ofrecen a las gentes aquello que éstas con mayor urgencia precisan.

Las críticas que moralistas y sermoneadores formulan contra las ganancias fallan el blanco. No tienen la culpa los empresarios de que a los consumidores - *a* las masas, a los hombres comunes- les gusten más las bebidas alcohólicas que la Biblia, prefiriendo las novelas policiacas a la literatura seria, ni tampoco cabe responsabilizarles de que los gobernantes antepongan los cañones a la mantequilla. El empresario no gana más vendiendo cosas «malas» que vendiendo cosas «buenas». Sus beneficios son tanto mayores cuanto mejor abastezca a los consumidores de aquellas mercancías que éstos con mayor intensidad, en cada caso, reclaman. Las gentes no ingieren bebidas tóxicas para hacer felices a los «capitalistas del alcohol»; ni van a la guerra para enriquecer a los «traficantes de la muerte». La industria de armamentos existe porque hay mucha belicosidad; no es aquéllala causa de ésta, sino su efecto.

No compete, desde luego, al empresario mudar, por otras mejores, las erróneas ideologías imperantes; corresponde, por el contrario, a intelectuales y filósofos el orientar el pensamiento popular. Aquél no hace más que servir dócilmente a los consumidores tal como -posiblemente malvados e ignorantes- en cada momento son.

Cabe admirar a quienes rehuyen el lucro que, produciendo armas o bebidas alcohólicas, podrían cosechar. Conducta tan laudable, sin embargo, no pasa de ser mero gesto carente de trascendencia, pues, aun cuando todos los empresarios y capitalistas adoptaran idéntica actitud, no por ello desaparecería la guerra ni la dipsomanía. Como acontecía en el mundo precapitalista, los gobernantes fabricarían armas en arsenales propios, mientras los bebedores destilarían privadamente sus brebajes.

LA CONDENACION MORAL DEL BENEFICIO

Procede el beneficio, como se viene diciendo, de haber sido previamente variado, con acierto, el empleo dado a ciertos factores de producción, tanto materiales como humanos, acomodando su utilización a las mudadas circunstancias del mercado. Son precisamente las gentes a quienes tal reajuste de la producción favorece' las que, compitiendo entre sí por hacer suyas las correspondientes mercancías, engendran el beneficio empresarial, al pagar precios superiores a los costos en que el productor ha incurrido. Dicho beneficio no es un «premio» abonado por los consumidores al empresario que más cumplidamente está atendiendo las apetencias de las masas; brota, al contrario, del actuar de esos afanosos compradores que, pagando mejores precios, deshancan a otros potenciales adquirentes que también hubieran querido hacer suyos unos bienes siempre en limitada cantidad producidos.

Las gentes suelen calificar de beneficios los dividendos que las empresas mercantiles reparten. Pero, en realidad, 10 que el accionista percibe está compuesto, por un lado, del interés correspondiente al capital aportado y, por otro, en su caso, de beneficio empresarial propiamente dicho. Cuando no es próspera la marcha de la empresa, el dividendo llega hasta a desaparecer y, aun cuando

algo con este nombre se pague, es posible que tal suma únicamente contenga interés, pudiendo la misma a veces ser tan corta que parte del capital quede sin tan siquiera tal retribución.

Socialistas e intervencionistas califican de *rentas no ganadas* tanto al interés como al beneficio empresarial; entienden que empresarios y capitalistas obtienen tal provecho a costa del trabajador, quien deja así de percibir una parte de lo que en justicia le corresponde. Para tales ideólogos es el trabajo la exclusiva causa de valor del producto, de suerte que cuanto las gentes paguen por la correspondiente mercancía debe ir íntegramente a retribuir a quienes la elaboraron.

Lo cierto, sin embargo, es que el trabajo, *per se.* produce bien poco; sólo cuando va acompañado de previo ahorro y previa acumulación de capital deviene fecundo. Las mercancías que el público se disputa son producidas gracias a una acertada dirección empresarial que convenientemente ha sabido combinar el trabajo con los instrumentos de producción y demás factores de capital necesarios, Los capitalistas, cuyo ahorro crea y mantiene los instrumentos productivos, y los empresarios, que orientan tal capital hacia aquellos cometidos que mejor permiten atender las más acuciantes necesidades de las masas consumidoras, constituyen figuras no menos imprescindibles que los trabajadores en toda fabricación. Carece de sentido atribuir la totalidad del valor producido a quienes sólo aportan su actividad laboral, olvidando por completo a aquellos que igualmente contribuyen al resultado con su capital y con su pensamiento empresarial, No es la mera fuerza física lo que produce los bienes que el mercado solicita; preciso es sea acertadamente dirigida hacia específicos objetivos. Tiene, en verdad, cada vez menos sentido el ensalzar la pura labor manual, siendo así que hoy en día, al ir aumentando la riqueza general, crece de continuo la fecundidad del capital y mayor es el papei que desempeñan, en los procesos productivos, las máquinas y herramientas. Los maravillosos progresos económicos de los últimos doscientos años fueron conseguidos gracias a los bienes de capital que los ahorradores engendraran y a la intelectual aportación de una *élite* de investigadores y empresarios. Las masas de trabajadores manuales, en cambio, se beneficiaron de una

serie de mutaciones, las cuales ellos no sólo no provocaron, sino que, frecuentemente, procuraron por todos los medios impedir.

CONSIDERACIONES EN TORNO A LOS MITOS DEL SUBCONSUMO Y DE LA INSUFICIENTE CAPACIDAD ADQUISITIVA DE LAS MASAS

Al hablar de subconsumo, represéntase una situación económica en la cual una parte de los bienes producidos queda incolocada por cuanto aquellas persunas que los habían de adquirir son tan pobres que no pueden pagar los correspondientes precios. Tales mercancías quedan invendidas. y si, en todo caso, sus fabricantes se empeñaran en colocarlas, habrían de reducir los precios hasta el punto de no cubrir los costos de producción. Los consiguientes trastornos y desórdenes constituyen la temida depresión económica.

Los empresarios, desde luego, una y otra vez, inciden en el error al pretender adivinar la futura disposición del mercado, En vez de producir aquellos bienes que los consumidores con mayor intensidad demandan, ofrécenles mercancías menormente deseadas o aun cosas carentes de interés, Tan torpes empresarios sufren pérdidas, mientras se enriquecen sus competidores más perspicaces, que lograron columbrar los deseos de los consumidores. Las pérdidas del primer grupo de empresarios no las provoca un retraimiento general del público o comprar; aparecen, simplemente, por cuanto las gentes prefieren comprar otras mercancías.

No se varía el planteamiento ni aun admitiendo, como supone el iniio del subconsumo, que, si los trabajadores son tan pobres que no pueden adquirir los bienes producidos, ello es porque empresarios y capitalistas aprópianse de riquezas que, en justicia, deberían corresponder a los asalariados. Los «explotadores», sin embargo, evidentemente, no explotan por mero capricho. Lo que buscan, según afirman los expositores de las ideas en cuestión, es incrementar, a costa de los «explotados», su propia capacidad consumidora o inversora. El «botín» así conseguido, sin embargo, no desaparece del mundo. Los «explotadores», o se lo gastan comprando objetos suntuarios que consumen, o lo invierten en

factores de producción, con miras a ampliar sus personales beneficios, La demanda así desatada por éstos se refiere, desde luego, a bienes distintos de aquellos que los asalariados habrían adquirido si las aludidas ganancias empresariales hubieran sido confiscadas y su importe entregado a los trabajadores. Los errores del empresariado, al pretender adivinar la futura disposición del mercado que aquella «expoliación» estructurara, provocan los mismos efectos que cualesquiera otros yertos empresariales. Tales equivocaciones las pagan los empresarios ineptos con perdidas, mientras incrementan sus beneficios los empresarios de superior perspicacia. Unas firmas se arruinan, mientras otras prosperan. Ello, sin embargo, en modo alguno supone provocar la temida depresión o crisis general.

El mito del subconsumo no es más que un disparate, carente de base e íntimamente contradictorio. Se desmorona tan pronto como seriamente pretendemos abordarlo. Resulta a todas luces improcedente, aun admitiendo la inadmisible tesis de la «explotación» del obrero.

El argumento referente a la insuficiente capacidad adquisitiva de las masas es algo distinto. Reza que el alza de salarios constituye requisito previo a toda expansión de la producción, Si no se incrementan los salarios, ocioso es que la industria amplíe la producción o mejore la calidad, pues, o bien no habrá compradores para esa nueva producción, o bien la misma habrá de ser colocada a base de que los consumidores restrinjan sus adquisiciones de otras mercancías. El desarrollo económico exige un alza continua de los salarios. *La* coacción y compulsión estatal o sindical que fuerza la subida de los sueldos constituye decisiva palanca de progreso.

Según antes quedara evidenciado, la aparición de un superávit entre las totales ganancias y las totales pérdidas empresariales, en favor de las primeras, fatalmente presupone que parte de los beneficios derivados del incremento del capital disponible o del perfeccionamiento de los procedimientos técnicos haya ya, de antemano, enriquecido a los estamentos no empresariales. El alza de los factores complementarios de producción, el de los salarios en primer lugar, no es merced que los empresarios, a regañadientes, hagan a los demás, ni estratagema que hábilmente ingenien para

incrementar las propias ganancias. Estamos, por el contrario, ante un fenómeno necesario e inevitable que esa misma cadena de sucesivos eventos, puesta en marcha por el empeño empresarial de obtener lucro, provoca inevitablemente ajusfando la producción a la nueva situación.

El propio proceso que engendra un excedente de beneficios sobre pérdidas empresariales da lugar, primero —es decir, antes de que tal excedente aparezca—, a que surja una tendencia alcista en los salarios, así como en los precios de muchos factores materiales de producción. Es más; ese mismo proceso, paulatinamente, iría haciendo desaparecer el repetido excedente de beneficios sobre pérdidas si no surgieran nuevos eventos que vinieran a incrementar la cuantía de los disponibles bienes de capital. El excedente en cuestión no es engendrado por el aumento de los precios de los factores de producción; ambos fenómenos —el alza del precio de los factores de producción y la aparición del tan repetido excedente de beneficios sobre pérdidas-— constituyen distintas fases de un único proceso puesto en marcha por el empresario para acomodar la producción a la ampliación de las disponibilidades de bienes de capital y a los progresos técnicos. Sólo en tanto en cuanto tal acomodación previamente enriquezca a los restantes sectores de la población, puede surgir ese meramente temporal excedente empresarial.

El error básico de! argumento del poder adquisitivo estriba en cjue desconoce la apuntada relación de causalidad. Trastoca por completo el planteamiento al afirmar que es el alza de los salarios e! impulso que provoca el desarrollo económico.

Examinaremos más adelante los efectos que provocan la acción estatal, así como la violencia sindical, al implantar salarios superiores a los que prevalecerían en un mercado libre de injerencias [34]. De momento, sólo interesa llamar la atención del lector sobre lo siguiente.

AI hablar de pérdidas y de ganancias, de precios y de salarios, referímonos siempre a beneficios y pérdidas reales, a precios y salarios efectivos. El no advertir la diferencia entre términos puramente monetarios y términos reales ha inducido a muchos al

" Vid. pógs, 1111-1126.

error, isre asunto será igualmente estudiado a fondo en subsiguientes capítulos. Conviene, desde ahora, sin embargo, dejar sentado que un alza real de los salarios puede producirse pese a una rebaja nominal de los mismos.

10. PROMOTORES, DIRECTORES, TÉCNICOS Y FUNCIONARIOS

El empresario contrata los servicios de los técnicos, es decir, de aquellas personas que tienen la capacidad y la destreza necesarias para ejecutar clases y cuantías de trabajo determinadas. Entre el personal técnico incluimos los grandes inventores, los destacados investigadores de las ciencias aplicadas, los constructores y proyectistas, así como los ejecutores de las más simples tareas manuales. También cae dentro de ese grupo el empresario, en la medida en que personalmente contribuye a la ejecución técnica de sus planes empresariales. El técnico aporta su propio trabajo y esfuerzo; sin embargo, es el empresario, como tal empresario, quien dirige tal aportación laboral hacia la consecución de metas definidas. En esta última función, el empresario actúa a modo de mandatario de los consumidores.

El empresario no puede estar en todas partes. Resúltale imposible personalmente atender los múltiples asuntos que es preciso vigilar. Porque el acomodar la producción al mejor servicio posible de los consumidores, proporcionándoles aquellos bienes que más urgentemente precisan, no consiste, exclusivamente, en trazar planes generales para el aprovechamiento de los recursos disponibles. Tal tarea es, desde luego, la función principal de empresarios, promotores y especuladores. Pero, con independencia de esos proyectos generales, preciso es igualmente practicar otras muchas actuaciones secundarias. Cualquiera de estas complementarias tareas, contrastada con el resultado final, tal vez parezca de escasa monta. Sin embargo, el efecto acumulativo de sucesivos errores en la resolución de esos pequeños asuntos puede frustrar el éxito de planes perfectamente trazados en sus líneas maestras. Y es más; tales errores implican malbaratar factores de producción, siempre

escasos, perjudicando con ello la mejor satisfacción de las necesidades de los consumidores.

Conviene advertir la diferencia esencial entre estos cometidos y aquellas funciones tecnológicas en primer término aludidas. La ejecución de cualquier proyecto empresarial, mediante el cual se pretende plasmar específico plan general de acción, exige adoptar múltiples disposiciones de menor rango. Cada una de estas actuaciones secundarías ha de practicarse sobre la base de preferir siempre aquella fórmula que, sin perturbar el plan general de la operación, resulte la más económica. Conviene, en estos aspectos, evitar cuidadosamente cualesquiera costos superfluos, por lo mismo que deben ser rehuidos en el plan general. El profesional, desde su punto de vista puramente tecnológico, quizá no vea diferencia alguna entre las diversas fórmulas que permiten resolver determinado problema; quizás incluso prefiera uno de dichos métodos sobre la base de la mayor productividad material del mismo. El empresario, en cambio, actúa impulsado por el afán de lucro. De ahí que se vea obligado a preferir la solución más económica, es decir, aquella que permita prescindir del consumo del mayor número posible de factores de producción, cuya utilización impediría llegar a satisfacer otras necesidades de superior trascendencia para los consumidores. Optará, pues, entre los diversos métodos considerados iguales por los técnicos, prefiriendo aquel que requiera un gasto menor. Tal vez rechace el método de superior productividad material, si bien más costoso, en razón a que su previsión le indica que ese incremento de la producción no será bastante para compensar el mayor gasto que implica. El empresario ba de cumplir fielmente su función, consistente en acomodar la producción a la demanda de los consumidores —según queda reflejada en los precios del mercado— no sólo cuando se trata de los grandes acuerdos y planes, sino también a diario, resolviendo todos esos pequeños problemas que suscita la gestión normal de los negocios.

El cálculo económico, que el mercado practica, y, particularmente, la contabilidad por partida doble, permiten que el empresario no tenga que ocuparse personalmente de muchos de los aludidos detalles. Puede así concentrarse en los

problemas decisivos, despreocupándose de un *mare magnum* de minucias que, en su totalidad, resultarían imposibles de abarcar por cualquier mente humana. Cábele en este sentido, buscar colaboradores que se cuiden de determinadas tareas empresariales de orden secundario. Tales colaboradores, por su parte, también pueden buscar la ayuda de auxiliares, dedicados a atender cometidos aún más simples. Es así como se estructura la jerarquía empresarial.

El director viene a ser, como si dijéramos, un hermano menor del empresario, sin que a estos efectos interesen las concretas condiciones contractuales y crematísticas de su trabajo. Lo trascendente es que el propio interés económico indúcele al director a atender, con la mayor diligencia, aquellas funciones empresariales que, en una esfera de acción limitada y precisamente acotada, le son confiadas.

Gracias a la contabilidad por partida doble puede funcionar el sistema directoría! o gerencial. Permite al empresario computar separadamente la operación de los diversos sectores que integran su empresa y la utilidad de cada uno de ellos. Resúltale así posible contemplar dichos sectores como si de entidades independientes se tratara y valorarlos con arreglo a su respectiva contribución al éxito del negocio. En el marco del aludido sistema de cálculo mercantil, cada sección equivale a integral entidad; es, por decirlo así, una operación independiente. Se supone que cada una «posee» determinada proporción del capital social; que compra y vende a otras secciones; que tiene gastos e ingresos propios; que provoca beneficio u origina quebranto, que se imputa a la misma, independientemente de los resultados obtenidos por las demás divisiones. El empresario puede, por tanto, conceder al director de cada una de ellas enorme independencia. La norma única que da a la persona a quien confía la dirección de un específico asunto es la de que, con su gestión, produzca el mayor beneficio posible. El simple examen de las correspondientes cuentas evidenciará, después, en qué proporción triunfó o fracasó en la consecución de tal objetivo. El director o subdirector responde de la marcha de su sección o subsección. Si la contabilidad indica que la misma ha sido provechosa, él se apunta el tanto; por el contrario,

cuando haya pérdidas, éstas irán en su descrédito, Es el propio interés lo que le induce a atender, con el máximo celo y dedicación, la marcha de lo a él encomendado. Si sufre pérdidas, el empresario o le reemplazará por otra persona o liquidará el asunto. El director, en todo caso, pierde, al quedar despedí do. Por el contrario, si triunfa y produce beneficios, incrementa sus ingresos o, al menos, no corre el riesgo de verse privado de ellos. El que tenga o no participación en los beneficios carece de importancia por lo que atañe a ese personal interés que se ve constreñido a poner en los resultados de las operaciones a él confiadas. Su propio bienestar, cn cualquier caso, depende directamente de la buena marcha del cometido que dirige. La función del director no estriba, como la del técnico, en realizar una determinada obra, con arreglo al sistema que le haya sido prefijado. Consiste, por el contrario, en ajustar —siempre dentro de los preestablecidos límites en que discrecionalmente puede actuar— la marcha de la empresa a la situación del mercado. Ahora bien, al igual que el empresario puede reunir en su persona funciones empresariales y técnicas, también cabe que el director desempeñe, al tiempo, cometidos de diverso orden.

La función directorial o gerencia! hállase siempre en relación de subordinación con respecto a la empresarial. Mediante aquélla, puede el empresario descargarse de algunas de sus obligaciones menores; nunca cabe, sin embargo, que el director sustituya al empresario. Tal error brota de no saber diferenciar la categoría empresarial, según aparece en la imaginaria construcción de la distribución de funciones, de la que surge en una economía de mercado viva y activa. La función del empresario no puede ser desligada del decidir qué empleo debe darse a los factores de producción en orden a la plasmación de tareas específicas. El empresario controla los factores de producción; dicho control es el que le coloca en posición de obtener beneficios o sufrir pérdidas de tipo empresarial,

Cabe, en algunos casos, retribuir al director proporcionalmenre a la medida en que su sección haya contribuido a los beneficios obtenidos por el empresario. Pero ello carece de trascendencia. Según antes se decía, el director tiene siempre

interés personal en que prospere aquel sector confiado a su tutela. Ello no obstante, nunca llega a ser patrimonialmente responsable de las pérdidas. Tales quebrantos recaen exclusivamente sobre los propietarios del capital invertido. No es posible transferirlos al director.

La sociedad puede, sin temor, dejar en manos de los propietarios de los factores de producción el decidir qué empleo convenga más dar a los mismos. Al lanzarse a operaciones específicas, dichos propietarios se juegan su posición social, sus propiedades y riquezas personales. Mayor interés incluso que la sociedad tienen ellos en el buen fin de la propia actividad. Para el conjunto de la sociedad, la pérdida del capital invertido en determinado negocio implica sólo la desaparición de una pequeña parte de sus fondos totales; para el propietario, en cambio, supone mucho más; frecuentemente, la ruina total. La cosa, en cambio, por completo varía cuando se trata de dar carta blanca al director, pues, en tal caso, éste lo que hace es especular con dinero ajeno. No contempla el riesgo al igual que quienes, en cambio, van a responder personalmente de posibles pérdidas. Retribuirle a base de participación en beneficios incrementa, muchas veces, su temeridad, por cuanto está a las ganancias, pero nunca a los quebrantos.

El suponer que la función gerencia I comprende toda la actividad empresarial y el imaginar que puede el director reemplazar sin merma al empresario constituyen espejismos provocados por una errónea apreciación de qué sean las sociedades anónimas, las entidades mercantiles típicas del moderno mundo de los negocios. Asegúrase que los gerentes y directores a sueldo son quienes en verdad llevan las compañías anónimas, quedando relegados los socios capitalistas a la función de meros espectadores pasivos. Unos cuantos funcionarios asalariados concentran en sus manos todo el poder decisorio. Los accionistas resultan ociosos y vanos; no hacen más que lucrarse con el trabajo ajeno.

Quienes así piensan desconocen por completo el papel que el mercado del dinero y del capital, de acciones y valores mobiliarios en general, es decir, eso que, con toda justeza, suele denominarse simplemente «el mercado», juega en la vida de

las empresas. Los populares prejuicios anticapitalistas vilipendian las operaciones que en dicho mercado se practican, calificándolas de meras especulaciones y lances de azar. Pero la verdad es que las variaciones registradas por los cambios de las acciones y demás valores mobiliarios son los medios a cuyo amparo los capitalistas gobiernan el movimiento del capital. Aquella estructura de precios engendrada por las especulaciones realizadas en los mercados del dinero y del capital, así como en las grandes bolsas de mercancías, no sólo determinan cuánto capital hay disponible para llevar adelante las operaciones de cada compañía, sino que crea, además, un estado de cosas al que deben en sus actuaciones ajustarse minuciosamente los directores.

Son los accionistas y los mandatarios de su elección, los consejeros, quienes trazan las líneas a que ha de ajustarse la actuación de las sociedades. Los consejeros nombran y despiden a los directores. En las compañías pequeñas y, a veces, también hasta en algunas de mayores proporciones, los propios consejeros reúnen en su persona las funciones en otros casos asignadas a los directores. En última instancia, jamás una empresa próspera hállase controlada por gentes a sueldo. La aparición de una todopoderosa clase directorial no constituye fenómeno que la economía de mercado provocara. Antes al contrario, dicho fenómeno es fruto de una política intervencionista, que conscientemente pretende aniquilar el poder de los accionistas sometiéndoles a disimulada confiscación. En Alemania, Italia y Austria constituyó esta política paso previo para, en definitiva, reemplazar la libre empresa por el control estatal del mundo de los negocios; lo mismo sucedió en la Gran Bretaña, por lo que al Banco de Inglaterra y a los ferrocarriles se refiere. Tendencias similares prevalecen en los Estados Unidos en lo atinente a las empresas de servicios públicos. Las maravillosas realizaciones plasmadas por las sociedades mercantiles no pueden ser atribuidas a la actuación de ninguna oligarquía directorial contratada a sueldo; antes al contrario, fueron engendradas por gentes identificadas con unas empresas, en razón a que eran propietarias de importantes paquetes o de la mayoría

de sus acciones, individuos a quienes muchos vilipendian tildándoles de especuladores y logreros.

El empresario resuelve, por sí solo, sin intervención de director alguno, en qué negocios va a emplear el capital, así como la cuantía del mismo que le conviene invertir. Amplía o reduce su empresa y las secciones que la integran y traza los correspondientes planes financieros. Estos son los problemas fundamentales a resolver en el mundo de los negocios. Tanto en las sociedades anónimas como en las demás entidades mercantiles la resolución de dichos extremos recae exclusivamente sobre el empresario. Cualesquiera asesoramientos que en tales materias aquél pueda buscar son meras ayudas; tal vez pondere, desde un punto de vista legal, estadístico o técnico, las circunstancias concurrentes; ahora bien, la decisión final, que implica siempre enjuiciar y pronunciarse sobre el futuro estado del mercado, sólo el empresario puede adoptarla. La ejecución del correspondiente plan, una vez decidido, es lo único que éste confía a sus directores.

La actuación de la *élite* directorial, para el buen funcionamiento de la economía de mercado, resulta de tanta trascendencia como la actuación de la *élite* de los inventores, los técnicos, los ingenieros, proyectistas, científicos y hombres de laboratorio. Son muchas las personas de excepcional valía que laboran por la causa del progreso económico. Los buenos directores perciben elevadas retribuciones y, frecuentemente, tienen participación en los beneficios de la empresa. Muchos son los que acaban siendo, ellos mismos, capitalistas y empresarios. La función de director, sin embargo, es esencialmente distinta de la de empresario.

Constituye error grave el asimilar empresarios y directores como se hace al contraponer, en el lenguaje vulgar, el «elemento patronal» y el «elemento obrero». Se trata, en este caso, desde luego, de una asimilación intencionadamente buscada. Mediante ella, se pretende enmascarar la radical diferencia existente entre las funciones del empresario y las de los directores entregados a la mera gestión del negocio. La estructura de las entidades mercantiles, la distribución del capital entre las diversas ramas de la producción y las distintas empresas, el volu-

men y clase de las plantas fabriles, de los comercios y explotaciones, creen las gentes, son hechos dados, presuponiendo que no habría cambio ni modificación alguna de producirse en el futuro, como si la producción hubiera de proseguir siempre por los mismos trillados caminos. En un mundo estacionario, desde luego, no hay lugar para innovadores ni promotores; la cifra total de beneficios es igual a la cifra total de pérdidas. Pero basta, simplemente, con comparar la estructura de los negocios americanos en el año 1945 con la de los mismos en 1915, para evidenciar el error en que incide dicho pensamiento.

Ahora bien, aun en un mundo estacionario, carecería de sentido el conceder al «elemento obrero» intervención en la dirección de los negocios, como un ***slogan*** harto popular reclama. La plasmación de tal postulado implicaría implantar el sindicalismo [25].

Se propende hoy también a confundir a los directores con los funcionarios burocráticos.

La ***administración burocrática,*** contrapuesta a la ***administración que persigue el lucro,*** es aquella que se aplica en los departamentos públicos encargados de provocar efectos cuyo valor no puede ser monetariamente cifrado. El servicio de policía es de trascendencia suma para salvaguardar la cooperación social; beneficia a todos los miembros de la sociedad. Tal provecho, sin embargo, carece de precio en el mercado; no puede ser objeto de compra ni de venta; resulta, por tanto, imposible contrastar el resultado obtenido con los gastos efectuados. Hay, desde luego, ganancia; pero se trata de un beneficio que no cabe reflejar en términos monetarios. Ni el cálculo económico ni la contabilidad por partida doble pueden, en este supuesto, aplicarse. No es posible atestiguar el éxito o el fracaso de un departamento de policía mediante los procedimientos aritméticos que en el comercio con fin lucrativo se emplean. No hay contable alguno que pueda ponderar si la policía o determinada sección de la misma ha producido ganancia o pérdida,

" Vid. págs. 1171-1183.

La cuantía ele las inversiones que proceda efectuar en cada rama industrial la determinan, con sus actuaciones, los consumidores. Si la industria del automóvil triplicara su capital, los servicios que presta al público, indudablemente, resultarían mejorados. Habría más coches. Ahora bien, esa expansión de la industria automovilística detraería capital de otros sectores de la producción que atienden necesidades más urgentemente sentidas por los consumidores. Tal circunstancia daría lugar a que la aludida expansión, de Ja industria automovilística originara pérdidas, mientras se incrementaban los beneficios de aquellas otras ramas industriales. En su afán por lograr el mayor beneficio posible, los empresarios vense obligados a destinar a cada rama industrial sólo el capital que puede ser invertido sin perjudicar la satisfacción de otras más perentorias necesidades de los consumidores. De esta suerte, la actividad empresarial hállase gobernada, digamos, automáticamente, por la voluntad de los consumidores, según queda ésta reflejada en la estructura de los precios de los bienes de consumo.

En la asignación de los fondos destinados a financiar los gastos estatales 110 existe, en cambio, análoga mecánica limitativa. Es indudable que los servicios que el departamento de policía de la ciudad de Nueva York presta se mejorarían notablemente si fuera triplicada la correspondiente consignación presupuestaria. Pero el problema consiste precisamente en determinar si dicha mejora justifica o bien el reducir los servicios prestados por otros departamentos municipales —los de sanidad, por ejemplo— o bien el restringir la capacidad adquisitiva de los contribuyentes. Cuestión es ésta que no puede ser resuelta acudiendo a la contabilidad del departamento de policía. Tales cuentas sólo nos informan acerca del gasto efectuado. Ninguna valoración nos brindan de los resultados obtenidos, por cuanto éstos no pueden ser expresados en términos monetarios. Los ciudadanos han de determinar, de un modo directo, cuáles son los servicios que desean y que están dispuestos a pagar. Desentiéndense, desde luego, en la práctica, de la concreta resolución del problema eligiendo a concejales y funcionarios que resuelven dichos asuntos de acuerdo con los deseos de sus electores.

El alcalde y sus colaboradores ven su actividad tasada por el presupuesto. No pueden ejecutar discrecionalmente aquellas obras municipales que a ellos les parezcan más interesantes. Deben invertir los fondos recibidos precisamente en los cometidos previstos por el presupuesto. Les está vedado el asignarlos a otras atenciones. La contabilidad en la administración pública difiere totalmente de la que se sigue en el mundo de los negocios lucrativos. En el sector público, la contabilidad tiene por objeto verificar que los fondos han sido invertidos de conformidad estricta con las previsiones presupuestarias.

En los negocios con fin lucrativo, la discrecionalidad de directores y subdirectores queda condicionada tan sólo por las ganancias y las pérdidas. El afán de lucro obliga a respetar los deseos de los consumidores. No hay por qué tasar la actividad de aquéllos mediante detalladas ordenanzas y reglamentos. Si se trata de personas eficientes, ese quisquilloso entremetimiento, en el mejor de los casos, resultará o innecesario o perjudicial como paralizadora camisa de fuerza. En cambio, si el individuo es torpe e ineficaz, no mejorará, por mucho que se le reglamente. Se le estará, en tal supuesto, brindando justificación para su torpeza, pues podrá argüir que las órdenes recibidas son las causantes del mal. La única norma que, en el mundo mercantil, impera resulta evidente y no precisa reiteración: buscar siempre la ganancia.

El planteamiento, como decíamos, es distinto en la esfera de la administración pública, en la gestión de los asuntos estatales. No hay aquí consideraciones lucrativas que orienten la discrecionalidad del funcionario. Si el jefe supremo —el pueblo soberano o el déspota gobernante— dejara a los públicos empleados en plena libertad, ello equivaldría a renunciar a la propia supremacía en favor de meros servidores. Dichos funcionarios se convertirían en entes que a nadie rendirían cuentas y su poderío superaría al del pueblo o al del déspota. Harían lo que ellos quisieran; no respetarían la voluntad de sus amos. Para impedir esto y mantenerlos sometidos a la voluntad de sus superiores es preciso instruirles detalladamente acerca de cómo deben proceder en cada caso. Han de operar ateniéndose siempre a las correspondientes normas y reglamentos. Su dis-

crecionalidad —el dar a los problemas la solución que personalmente consideren mejor— hállase severamente tasada por las repetidas reglamentaciones. Dichas personas, en definitiva, no son más que burócratas, es decir, gentes que han de atenerse siempre, invariablemente, a códigos inflexibles de preceptos formales.

La gestión burocrática implica detalladas normas y reglamentaciones prefijadas autoritariamente por el superior. Es la única alternativa que cabe adoptar cuando la gestión con fin lucrativo no es posible, resultando ésta inaplicable mientras las correspondientes operaciones carezcan de valor monetario o si se rehuye el lucro en materias que por su índole podrían ser financieramente provechosas. El primer supuesto es el que plantea la administración de la cosa pública; el segundo es el de aquellas instituciones montadas sobre una base no lucrativa, como, por ejemplo, una escuela, un hospital o un servicio de correos. Toda empresa que no se inspire en el afán de lucro ha de ser gobernada por normas burocráticas.

La gestión burocrática, por sí misma, no es recusable. Es el único método idóneo para llevar adelante los asuntos estatales, es decir, los correspondientes al aparato social de compulsión y coacción. Por cuanto el gobierno resulta necesario, la burocracia —en su esfera— no lo es menos. En aquello en que no quepa aplicar el cálculo económico, forzoso es recurrir a los métodos burocráticos. Por eso, el socialismo ha de ampararse invariablemente, en tales métodos.

Ningún negocio, sean cuales fueren sus dimensiones u objetivos, jamás devendrá burocrático en tanto persiga, pura y exclusivamente, el lucro. Tan pronto, en cambio, se deja de lado el afán lucrativo, reemplazándolo por la idea llamada de servicio —es decir, la prestación del correspondiente servicio, prescindiendo de si el precio percibido cubre o no los gastos— es preciso recurrir a los métodos burocráticos y olvidar a gerentes o directores de tipo empresarial[?b].

[71] Detallado estudio de todos estos problemas se hallará en Mtsr.s, *Burcaucracy,* New Haven, 1944.

11. EL PROCESO DE SELECCIÓN

El combinado actuar de cuantos en la economía de mercado operan pone en marcha el típico proceso selectivo del sistema. Impulsado por el deseo de eliminar, lo más posible, el propio malestar, cada uno procura, por un lado, alcanzar aquella posición desde la cual pueda contribuir en mayor grado a la mejor satisfacción de los demás y, por otro, procura igualmente aprovechar al máximo los servicios ofrecidos por el resto de las gentes. Ello implica que el individuo tiende siempre a vender en el mercado más caro y comprar en el más barato. Tal proceder no sólo ordena los precios, sino que, además, estructura la sociedad, asignando específica tarea a cada uno. El mercado enriquece a éste y empobrece a aquél, determina quién ha de regentar las grandes empresas y quién ha de fregar los suelos, señala cuántas personas hayan de trabajar en las minas de cobre y cuántas en las orquestas sinfónicas. Ninguna de tales resoluciones es definitiva; son, esencialmente, revocables. El aludido proceso de selección jamás se detiene. Siempre está en marcha, adaptando el dispositivo social de la producción a las variaciones de la oferta y la demanda. Se vuelve una y otra vez sobre anteriores decisiones, sopesándose continuamente el caso particular de cada uno. Nadie puede considerar su posición asegurada, ni existe en el mercado derecho preestablecido alguno. Todo el mundo está sometido a la ley del mercado, a la soberanía de los consumidores.

La propiedad de los medios de producción no es un privilegio, sino una responsabilidad social. Capitalistas y terratenientes vense constreñidos a dedicar sus propiedades a satisfacer del mejor modo posible a los consumidores. Si les falta inteligencia o aptitudes, sufren pérdidas patrimoniales. Cuando tales pérdidas no les sirven de lección, induciéndoles a modificar su conducta mercantil, acaban arruinándose totalmente. No hay inversión alguna que resulte perennemente segura. Quien no sepa invertir su fortuna como mejor sirva a los consumidores está condenado al fracaso. Nadie en el mercado puede disfrutar ociosa y despreocupadamente las riquezas otrora conseguidas. Los fondos han de invertirse siempre de modo

acertado si no se quiere que el capital o la renta desaparezca.

Los antiguos privilegios reales, indudables barreras proteccionistas, engendraban, desde luego, rentas no sujetas a la soberanía del mercado. Príncipes y nobles vivían a costa de humildes siervos y esclavos a quienes sonsacaban trabajo gratuito, diezmos y gabelas. Sólo por la conquista o la dadivosidad del monarca podía ser adquirida la propiedad de la tierra, que únicamente se perdía si el donante volvía sobre su acuerdo o si otro guerrero se la apropiaba. Ni aun después, cuando ya los nobles y sus vasallos comenzaron a vender en el mercado los productos que ellos directamente no consumían, cabía les perjudicara la competencia de gentes de mayor eficiencia, pues prácticamente no existía la libre competencia. La propiedad de los latifundios se la reservaba la nobleza; la de las fincas urbanas, los burgueses del propio municipio, y la de las tierras de labor, los cultivadores de la zona. Los gremios restringían la competencia en las artes y en los oficios. Los consumidores no podían satisfacer sus necesidades en la forma más económica, por cuanto la regulación de los precios velaba porque ningún vendedor perjudicara a los demás echando abajo el oficialmente marcado, Los compradores hallábanse a merced de sus proveedores. SÍ aquellos privilegiados productores de mercancías se negaban a emplear las materias primas más adecuadas o a adoptar los mejores métodos productivos, eran los consumidores quienes pagaban las consecuencias de tal contumacia *y* conservadurismo.

El propietario de tierras que vive, en perfecta autarquía, de los frutos de su heredad, desde luego, se independiza del mercado; el cultivador del agro, en cambio, que compra maquinaria, fertilizantes, semillas, mano de obra, así como otros múltiples factores de producción, para luego vender los correspondientes productos, hállase inexorablemente sometido a la ley mercantil. Son los consumidores, entonces, quienes determinan sus ingresos, habiendo aquél de acomodar la producción a los deseos de éstos.

La función seleccionadora del mercado opera igualmente en la esfera laboral. El trabajador acude a aquellas ocupaciones en las que supone más va a ganar, Como sucede con los facto-

res materiales de producción, el factor trabajo también se dedica a aquellas tareas cuya utilidad, desde el punto de vista de los consumidores, es mayor. Tiende siempre el mercado a no malgastar cantidad alguna de trabajo atendiendo necesidades menos perentorias mientras haya otras más urgentes sin satisfacer. El trabajador, al igual que el resto de la sociedad, hállase sometido a la supremacía de los consumidores, Cuando desatiende los deseos de éstos, se ve penalizado mediante congrua reducción de su salario.

El proceso selectivo del mercado no instaura lo que el marxismo considera órdenes sociales, castas ni estamentos. Promotores y empresarios no forman específica clase social; todo el mundo puede ser empresario; hasta con que el interesado confíe en su propia capacidad para prever mejor que los demás las futuras condiciones del mercado y que, efectivamente, las correspondientes operaciones practicadas, a riesgo y ventura suya, agraden a los consumidores. Se accede a las filas empresariales asaltándolas agresivamente; preciso, sin embargo, es someterse a esa prueba que impone el mercado, sin excepción, a quienquiera desee devenir empresario o simplemente aspire a mantenerse en tan eminente posición. A todos se presentan oportunidades para probar su suerte. El *parvenú* no espera a que nadie le invite o le anime; lánzase al espacio previendo, desde luego, lo que en su evolución vaya a precisar.

Una y otra vez se ove decir que, bajo el actual capitalismo «tardío» o «maduro», no le es ya posible a quien carezca de dinero trepar por la escala que lleva a la riqueza y a la posición empresarial. El aserto nadie ha intentado probarlo. Desde que, por primera vez, fuera mantenido, la composición de las clases empresarial y capitalista ha variado notablemente. Muchos antiguos empresarios y sus herederos desaparecían, mientras otras gentes advenedizas ocupaban sus puestos. Cierto es que, durante los últimos años, conscientemente han sido montadas instituciones que, si pronto no son suprimidas, desarticularán el proceso selectivo del mercado.

Los consumidores, al designar a los capitanes de la industria y las finanzas, sólo se fijan en la habilidad personal de cada uno para acomodar la producción a las necesidades del

consumo. Ninguna otra cualidad o mérito interésales. Al fabricante de zapatos lo único que le exigen es que produzca zapatos buenos y baratos. No encomiendan la industria del calzado a quienes sólo son personas finas y amables, de modales elegantes, dotes artísticas, cultas o dotadas de cualesquiera otras prendas y aptitudes. El gran industrial, frecuentemente, carece de aquellas gracias que, en otros órdenes de la vida, contribuyen al éxito personal.

Lo más corriente hoy en día es vilipendiar a capitalistas y empresarios. El hombre común gusta de escarnecer a quienes prosperaron más que él. Sí lograron éstos enriquecerse, piensa, fue por su carencia de escrúpulos. Podría él ser tan rico como ellos si no prefiriera respetar las normas de la moral y la decencia. Grato resulta a muchos autobeatificarse con tales pensamientos llenos de farisaica santurronería,

Cierto es que, en la actualidad, al amparo de las situaciones creadas por el dirigismo, resúltales posible a muchos enriquecerse mediante el soborno y el cohecho, El intervencionismo ha logrado en numerosos lugares enervar de tal modo la soberanía del mercado, que le conviene más al hombre de negocios buscar el amparo de quienes detentan el poder público que dedicarse exclusivamente a satisfacer las necesidades de los consumidores. No son, sin embargo, estas realidades las que las gentes ponderan cuando vilipendian las riquezas ajenas. Antes al contrario, tales críticos pretenden demostrar que, desde un punto de vista moral, es recusable el sistema que enriquece a uno bajo auténtico régimen de mercado. Conviene, a este respecto, reiterar que, en tanto en cuanto la operación del mercado no sea perturbada por las interferencias del gobierno o de otros entes coercitivos, el prosperar en los negocios implica que el interesado ha servido fiel y cumplidamente a los consumidores. Fuera de la órbita del mercado, posiblemente, el económicamente débil supere al próspero empresario; en el terreno científico, literario, artístico o político cabe sobrepase aquél a éste. Ello no obstante, en el mundo de la producción, el segundo ampliamente destaca sobre el primero. Quizás el genio creador, cuando desprecia el éxito crematístico, tenga razón; tal vez él también, de no haber sentido otras inquietudes, habría triunfa-

do en los negocios. Aquellos oficinistas y obreros que, en cambio, presumen de imaginaria superioridad moral no hacen más que engañarse a sí mismos, buscando consuelo en estéril autobeatificación. No quieren admitir que, al ser puestos a prueba, sus conciudadanos, los consumidores, advirtieron laqueaban.

Suele decirse que, si el hombre de menores recursos en la competencia mercantil fracasa, ello se debe a su falta de ilustración. Sólo si la instrucción, en sus diferentes grados, fuera igualmente accesible para todos, podría en verdad hablarse de una identidad de oportunidades. Tiéndese a atribuir la disparidad existente entre las gentes a mera diferencia de educación, como si no existieran en los hombres innatas desigualdades por lo que a la inteligencia, la voluntad o el carácter se refiere. Olvídase, por lo general, que la ilustración académica implica aprender tan sólo teorías de ideas anteriormente formuladas. La educación, cualesquiera que sean los beneficios que confiera, supone mera transmisión de tradicionales doctrinas y valoraciones; es de índole conservadora, por necesidad, Aboga pol- la imitación y la rutina, nunca por el perfeccionamiento y el progreso. Ni el innovador ni el inventor engéndranse en las aulas. Son precisamente creadores y reformadores aquellos que desprecian y superan lo que sus maestros les enseñaron.

Para triunfar en el mundo de los negocios no se precisa de título académico alguno. Las escuelas y facultades preparan a gentes subalternas para desempeñar funciones rutinarias. No producen, desde luego, empresarios; no se puede fabricar empresarios. El hombre deviene empresario sabiendo aprovechar oportunidades y llenando vacíos. El certero juicio, la previsión y la energía que la función empresarial requiere no se consiguen en las aulas. Muchos grandes empresarios, juzgados a la luz de eruditos cánones académicos, son personas incultas. Tal rusticidad, sin embargo, no Ies impide cumplir puntualmente su específica función social, la de acomodar la producción a la más urgente demanda. Precisamente por eso, encomiéndanos los consumidores el gobierno del mundo de los negocios.

12, El- INDIVIDUO Y EL MERCADO

Suele, en sencido metafórico, decirse que la «mecánica del mercado» es operada por fuerzas automáticas o anónimas. La gente, por usar de tales metáforas, frecuentemente olvida que son conscientes y específicas actuaciones humanas las que gobiernan el mercado y determinan los precios. No hay automatismo alguno; sólo existen personas que consciente y deliberadamente se proponen alcanzar objetivos específicos y determinados. Ninguna misteriosa fuerza tiene cabida en la economía de mercado, donde tan sólo pesa el deseo humano de suprimir el malestar en el mayor grado posible. Nada hay de anónimo tampoco; siempre se trata de tú y yo, de Pedro, Juan y de todos los demás, que somos, a un mismo tiempo, *consumidores* y *productores.*

El mercado es una institución social; es la institución social por excelencia. Los fenómenos de mercado son fenómenos sociales. Los correspondientes resultados, efectos provocados por múltiples actuaciones individuales, que, sin embargo, difieren de las personales actuaciones que los engendran, aparecen ante el particular como hechos dados, que el interesado, por sí, no puede alterar. No advierte, ciertamente, con frecuencia, el hombre que su personal actuación es un elemento más —aunque mínimo— en ese complejo de circunstancias determinantes de los diferentes transitorios estados que el mercado presenta. Considérase, por eso, con derecho a criticar los fenómenos del mercado, condenando en cuanto a los demás se refiere, conductas que considera totalmente justificadas cuando de sí mismo se trata. Censura la rudeza e inhumanidad del mercado y reclama la social regulación del mismo, al objeto de «humanizarlo». Exige, de un lado, medidas que protejan al consumidor contra el productor; pero, de otro, postula, aún con mayor vehemencia, que a él, como productor, se le proteja contra los consumidores. Fruto de tales contradictorias pretensiones es el intervencionismo económico, cuyos exponentes más conspicuos fueron la *Sozialpolitik* de la Alemania Imperial y el *New Deal* americano.

Viejo error constituye el suponer que es función del gober-

nante proteger al productor de menor capacidad contra la competencia de su más eficiente rival. Hay una política de «productores» frente a la política de «consumidores». Gustan las gentes de repetir la rimbombante perogrullada de que el único fin de la producción es el abastecer ampliamente a los consumidores; pero al tiempo proclaman, aún con mayor elocuencia, que debe ser protegido el «laborioso» productor ante el «ocioso» consumidor.

Sucede, sin embargo, que los hombres son, a la vez, productores y consumidores. Producción y consumo constituyen meras facetas de una misma actuación. La cataláctica distingue ambos aspectos hablando de productores y consumidores, pero, en realidad, se trata, sin embargo, de idénticas personas, Cabe, desde luego, proteger al productor torpe contra la competencia de su más eficiente rival. El favorecido disfruta entonces de aquellas ventajas que el mercado libre tan sólo concede a quienes mejor supieron atender los deseos de los consumidores. La mejor satisfacción de estos últimos, ha de verse perjudicada por fuerza en tal caso. Si sólo un productor o un reducido grupo de productores obtiene el aludirlo trato privilegiado, tales beneficiarios se lucran a costa de los demás. Ahora bien, si se pretende privilegiar a todo el mundo por igual, entonces cada uno pierde, como consumidor, lo que gana en tanto productor. Es más, la comunidad entera se perjudica, por cuanto la producción queda restringida, al impedirse que las gentes de mayor eficiencia actúen en aquellos sectores donde mejores servicios ofrecerían a los consumidores. Puede el consumidor, si lo considera conveniente y oportuno, pagar más por el trigo nacional que por el extranjero o por las mercancías fabricadas en talleres artesanos o cooperativas. Si las características de tales productos le agradan más, nada le impide pagar precios superiores por ellos. Bastarían en tales casos aquellas leyes que prohiben la falsificación de etiquetas y marcas de origen para alcanzar aquellos objetivos perseguidos mediante decretar tarifas, implantar la legislación denominada social y conceder privilegios a la pequeña empresa. La verdad, sin embargo, es que los consumidores no proceden así. El que un producto sea de importación no restringe la venta del mismo, si resulta mejor

o más barato, o ambas cosas, que el nacional. Lo normal es que las gentes busquen siempre lo más económico, desentendiéndose de su origen y de las circunstancias personales del productor.

El fundamento psicológico de esa política en favor de los productores que boy en día prevalece ha de buscarse en las torcidas doctrinas económicas imperantes. Proclaman dichos idearios que el privilegio otorgado al productor menos eficiente para nada daña al consumidor. Tales medidas —aseguran sus defensores— perjudican exclusivamente a aquellas personas contra quienes específicamente van dirigidas. Cuando, finalmente, vense dialécticamente constreñidos a admitir que también perjudican a los consumidores, rearguyen que esos daños son más que compensados por el alza —nominal— de los salarios que las medidas en cuestión provocan.

A tenor de estas ideas, en países europeos predominantemente industriales, los proteccionistas se cuidaron, ante todo, de proclamar que las tarifas sobre los productos agrarios perjudicaban exclusivamente a los terratenientes de los países esencialmente agrícolas y a los importadores de tales mercancías. Cierto es que dañaban a aquellos cuya producción anteriormente se exportaba a los países industrializados. No es menos cierto, sin embargo, que también perdían los consumidores de los países proteccionistas, ya que habían de pagar por los artículos de alimentación superiores precios. El proteccionista asegura que esto, en realidad, no supone carga alguna, pues ese exceso pagado por el consumidor nacional incrementa los ingresos del campesino y su poder adquisitivo, inviniéndose tales sumas en mayores adquisiciones de aquellas manufacturas producidas por los sectores no agrarios de la población. El error de tal paralogismo es fácil de refutar mediante la conocida anécdota del individuo que pide unas monedas al tabernero, asegurándole que tal entrega en nada le perjudicará, ya que el solicitante piensa gastar la suma íntegra en su expendeduría. Pese a tan evidente realidad, la falacia proteccionista fuertemente impresiona a la opinión pública; populares, en verdad, son las medidas que dicho ideario inspira. Muchos son quienes no advierten que, en definitiva, el proteccionismo sólo sirve para desplazar la producción de aquellos lugares donde, por

unidad de capital y trabajo invertido, más se obtiene, a otras zonas de inferior productividad. Las tarifas, consecuentemente, por fuerza han de empobrecer a las gentes, nunca pueden enriquecer a la masa.

El fundamento lógico, en última instancia, del moderno proteccionismo y del afán autárquico descansa en la errónea suposición de que sirven para enriquecer a los nacionales o, al menos, a su inmensa mayoría, empleándose el término enriquecimiento para significar efectivo incremento en el ingreso *per capita* y mejora del nivel general de vida. Cierto es que la política de aislamiento mercantil constituye corolario obligado del deseo de interferir la vida económica del país, fruto engendrado por las tendencias belicistas, a la par que factor que, a su vez, desencadena aquel afán agresivo. Nunca habrían, sin embargo, aceptado los electores la filosofía proteccionista si previamente no se les hubiera convencido de que dicho ideario no sólo no hace descender el nivel de vida, sino que considerablemente viene a elevarlo.

Importa resaltar esto último, por cuanto permite invalidar un mito propalado por muchos libros hoy de moda. Afírmase, en efecto, que al hombre moderno no le impele ya, como sucedía antaño, el afán de mejorar su bienestar material y elevar su nivel de vida. Se equivocan los economistas cuando predican lo contrario. Hoy en día, las gentes dan prioridad a asuntos de índole «no económica» y «no racional», relegando a segundo término el progreso material, cuando éste obstaculiza la consecución de aquellos otros ideales. Constituye grave error, en el cual especialmente inciden economistas y hombres de negocios, el examinar las realidades modernas desde un punto de vista «económico», atacando a las ideologías imperantes, sobre la base de que éstas predican falacias económicas. Hay cosas que las gentes estiman en más que la pura y simple buena vida.

Difícil es reflejar de modo más inexacto la situación. Nuestros contemporáneos actúan impelidos por frenético afán de diversiones, por desenfrenado deseo de gozar de todos los placeres de la vida. Fenómeno social típico de nuestra época es el grupo de presión, es decir, la asociación formada por gentes

que procuran fomentar su propio bienestar material, recurriendo a medios cualesquiera, ya sean legales o ilegales, pacíficos o agresivos. Al grupo de presión sólo le interesa incrementar los ingresos reales de los componentes del mismo. De todo lo demás se despreocupa. Nada le importa el que la consecución de sus objetivos pueda vitalmente perjudicar a terceras personas, a la nación o, incluso, a toda la humanidad. Cada uno de los aludidos grupos de presión, sin embargo, cuídase de justificar sus propias pretensiones asegurando que la consecución de las mismas beneficiará al público en general, mientras vilipendia al oponente a quien califican de bribón, imbécil y degenerado traidor. En estas actuaciones despliégase un ardor cuasi religioso.

Todos los partidos políticos, sin excepción, prometen a los suyos notable incremento en sus ingresos reales. A este respecto, no existe diferencia alguna entre nacionalistas e internacionalistas, entre los defensores de la economía de mercado y los partidarios del socialismo o del intervencionismo. Cuando el partido pide sacrificios por la causa, invariablemente destaca que tal tribulación constituye medio imprescindible, si bien puramente transitorio, para alcanzar la meta final, el incremento del bienestar material de los correligionarios. Cualquier partido considera insidiosa maquinación urdida por gentes malvadas para minar su prestigio y pervivencia el poner en duda la idoneidad del propio programa por lo que atañe a mejorar el nivel de vida de sus seguidores. Por eso, los políticos odian mortalmente a aquellos economistas que osan formular tales objeciones.

Toda política favorecedora del productor frente al consumidor pretende ampararse en su idoneidad para elevar el nivel de vida de quienes la sigan. El proteccionismo y la autarquía, la coacción sindical, la legislación laboral, la fijación de salarios mínimos, el incremento del gasto público, la expansión crediticia, las primas y los subsidios, así como múltiples otras medidas análogas, aseguran sus defensores, constituyen el único o, por lo menos, el mejor medio de incrementar los ingresos reales de aquellos electores que les escuchan. Todos los actuales políticos y gobernantes, invariablemente, predican a sus auditorios:

«Mi programa os hará tan ricos como las circunstancias permitan, mientras que los otros idearios os sumirán en la pobreza y la miseria,»

Cierto es que algunos aislados intelectuales, en sus esotéricos círculos, hablan de modo distinto. Postulan la preeminencia de unos llamados valores eternos y absolutos, aparentando —en sus peroratas, que no en su conducta personal— desdeñar las cosas mundanas y puramente transitorias. La gente, sin embargo, no se interesa por tales actitudes. Hoy cn día, la actividad política pretende, ante todo, incrementar al máximo el bienestar material de los componentes del correspondiente grupo de presión. El político sólo puede triunfar si logran convencer a suficiente número de que su programa es el más idóneo para alcanzar tal objetivo.

De las medidas tendentes a proteger al productor frente al consumidor, sin embargo, lo único que aquí interesa destacar es el error económico que encierran.

Con arreglo a esa filosofía actualmente tan en boga, que tiende a explicar todas las humanas realidades como fenómenos psicopatológicos, cabría decir que el hombre moderno, al reclamar protección para el productor, con daño para el consumidor, viene a ser víctima de una especie de esquizofrenia. No advierte que él es persona única e indivisible, individuo que, como tal, resulta, al tiempo, tan consumidor como productor. Su conciencia se desdobla en dos sectores; su mente se divide en intestina pugna. Poca trascendencia tiene, ciertamente, el que adoptemos o no tal terminología para demostrar el error económico que encierran las doctrinas examinadas, pues no interesa ahora investigar la patológica lacra que posiblemente dé lugar al error de referencia; pretendemos tan sólo examinarlo y resaltar su carencia de fundamentación lógica. Lo que importa es desenmascarar el error mediante el raciocinio. Sólo después de evidenciar la inexactitud del aserto de que se trate, puede la psicopatología calificar de morboso aquel estado mental que lo originó. Si cierta persona afirma ser rey de Siam, lo primero que el psiquiatra debe aclarar es si efectivamente lo es o no. Unicamente en el segundo caso resultará lícito calificar de loco al interesado.

La mayor parte de nuestros contemporáneos gravemente se equivoca al enjuiciar el nexo productor-consumidor. AI comprar, proceden como si no tuvieran más relaciones con el mercado que las de comprador y viceversa, cuando se trata de vender. En tanto en cuanto compradores, reclaman severas medidas que les amparen frente a los vendedores; como tales vendedores, en cambio, exigen la adopción de medidas no menos drásticas contra los compradores. Esta antisocial conducta, que pone en peligro los propios fundamentos de la cooperación humana, no es, sin embargo, fruto de mentalidad patológica. Viene, al contrario, engendrada por ignorancia e impericia que impiden a las gentes percatarse de cómo funciona la economía de mercado y prever los resultados finales que su proceder, por fuerza, ha de provocar.

Cabe admitir que la inmensa mayoría de los humanos no está, mental ni intelectualmente, adaptada a la sociedad de mercado, pese a que fue su actuar y el de sus inmediatos antepasados la fuerza que estructuró tal sociedad. Tal inadaptación, sin embargo, es fruto exclusivamente engendrado por la incapacidad de las gentes para advertir los errores que las falsas filosofías encierran.

13. LA PROPAGANDA COMERCIAL

El consumidor no es omnisciente. No sabe, a menudo, dónde encontrar lo que busca al precio más barato posible. Muchas veces incluso ignora que mercancía o servicio es el más idóneo para suprimir el específico molestar que le atormenta. El consumidor únicamente conoce las circunstancias que, en el inmediato pretérito, registró el mercado. De ahí que constituya misión de la propaganda comercial el brindarle información acerca del actual estado de cosas.

La propaganda comercial tiene que ser chillona y llamativa, pues su objetivo es atraer la atención de gentes rutinarias, despertar en ellas dormidas inquietudes, inducirlas a innovar, abandonando lo tradicional, lo superado y trasnochado. La publicidad, para tener éxito, debe acomodarse a la mentalidad

común. Ha de seguir los gustos y hablar el lenguaje de la muchedumbres. Por eso es vocinglera, escandalosa, burda, exagerada, porque la gente no reacciona ante la delicada insinuación. Es el mal gusto del público lo que obliga al anunciante a desplegar idéntico mal gusto en sus campañas. El arte publicitario deviene rama de la psicología aplicada, disciplina próxima a la pedagogía.

La publicidad, al igual que cuanto pretende acomodarse al gusto de las masas, repugna a las almas que se estiman refina das. Muchos, por eso, menosprecian la propaganda comercial. Los anuncios y todos los demás sistemas de publicidad son re cusados por entenderse constituyen uno de los más desagra dables subproductos que la competencia sin trabas engendra. La propaganda debería prohibirse. Los consumidores habrían de ser ilustrados por técnicos imparciales; las escuelas públicas, la prensa «no partidista» y las cooperativas podrían cumplir tal función.

El restringir el derecho del comerciante a anunciar sus mercancías implica, sin embargo, coartar la libertad de los consumidores de gastarse el dinero de conformidad con sus propios deseos y preferencias. Impediríaseles a éstos, en tal caso, alcanzar cuanto conocimiento puedan y quieran adquirir acerca del estado del mercado y de aquellas circunstancias que consideran de interés al decidirse o abstenerse de comprar. Sus decisiones no dependerían ya de la personal opinión que Ies mereciera la valoración dada por el vendedor a su producto; habrían de fiarse de ajenas recomendaciones. Tales mentores, es posible, Ies ahorrarían algunas equivocaciones. Pero, en definitiva, los consumidores hallaríanse sometidos a la tutela de unos guardianes. Cuando la publicidad no se restringe, los consumidores aseméjanse al jurado que se informa del caso escuchando a los testigos y examinando directamente los demás medios de prueba. Por el contrario, al coartarse la publicidad, la condición de aquéllos es similar a la del jurado que se limitara a escuchar el informe que un funcionario judicial le pudiera facilitar acerca del resultado que, en opinión de este último, arrojaban las probanzas por él practicadas.

Constituye error harto extendido el suponer que una pro-

paganda hábilmente dirigida es capaz de inducir a los consumidores a comprar todo aquello que el anunciante se proponga. El consumidor, a tenor de tal leyenda, hállase completamente indefenso ante una publicidad enérgica. El éxito o el fracaso en el mundo mercantil dependería exclusivamente del elemento publicitario. Nadie se atrevería, sin embargo, a afirmar que publicidad alguna habría podido proteger a los fabricantes de cirios y velas ante la competencia de la bombilla eléctrica, a los coches de caballos ante los automóviles y a la pluma de ganso, primero ante la de acero y después ante la estilográfica o el bolígrafo. Quienquiera admita estas evidentes realidades forzosamente habrá de conceder que la calidad del producto anunciado influye de modo decisivo en el éxito de toda campaña publicitaria. No resulta, siendo ello así, lícito afirmar que la publicidad constituya simple ardid destinado engañar a almas candidas.

Puede, desde luego, el anuncio inducir a alguna persona a adquirir determinado artículo que no habría comprado si hubiera sabido, de antemano, las condiciones del mismo. Pero mientras la publicidad sea libre para todos los que entre sí compiten, aquellos productos que resulten más del gusto de los consumidores, en definitiva, prevalecerán sobre los que lo sean menos, cualesquiera que fueren los sistemas de propaganda empleados. Igual puede servirse de trucos y artificios publicitarios el vendedor de la mercancía mejor que quien ofrece el producto peor. Sólo al primero, sin embargo, aprovecha la calidad superior de su artículo.

El efecto de la propaganda comercial sobre el público viene condicionado por la circunstancias de que el comprador, en la inmensa mayoría de los casos, puede personalmente comprobar I?, bondad del producto anunciado. El ama de casa que prueba una cierta marca de jabón o de conservas decide, a la vista de su propia experiencia, si le interesa o no seguir comprando y consumiendo dicha mercancía. De ahí que la publicidad sólo compense si la calidad del artículo es tal que no induce al adquirente a dejar de comprarlo en cuanto lo prueba. Hoy en día se acepta umversalmente que sólo los productos buenos merecen ser anunciados.

Muy distinto resulta el planteamiento cuando se trata de realidades que no pueden ser experimentalmente comprobadas. La experiencia de nada sirve en orden a demostrar o refutar los asertos de la propaganda religiosa, metafísica o política. Con respecto a la vida ultraterrena y a lo absoluto, nada puede el hombre mortal saber experimentalmente. En política, las experiencias refiérense siempre a fenómenos complejos, susceptibles de las más diversas interpretaciones; sólo el razonamiento apriorístico sirve de guía cuando de doctrinas políticas se trata. De ahí que constituyan mundos totalmente distintos el de la propaganda política y el de la propaganda comercial, independientemente de que ambas con frecuencia recurran a idénticas técnicas.

Existen numerosas lacras y malestares que ni la técnica ni la terapéutica actual logran remediar. Hay enfermedades incurables, hay defectos físicos inmodificables. Es, desde luego, lamentable que determinadas gentes pretendan explotar las miserias del prójimo ofreciéndoles curas milagrosas. Tales filtros, evidentemente, ni rejuvenecen a los viejos ni embellecen a la que nació fea. No sirven más que para despertar esperanzas, pronto desvanecidas. En nada se perjudicaría la buena operación del mercado si las autoridades prohibieran esas propagandas, cuya verdad no cabe atestiguar recurriendo a los métodos de las ciencias naturales experimentales. Sin embargo, quien pretenda otorgar al gobernante tales funciones no sería consecuente consigo mismo si se negara a conceder igual trato a los asertos de las diferentes iglesias y sectas. La libertad es indivisible, En cuanto se comienza a coartarla, lánzase el actor por pendiente en la que es difícil detenerse. Quien desee dar al estado facultades para garantizar la certeza de lo que los anuncios de perfumes y dentífricos pregonan no puede luego negar a las autoridades idéntico privilegio cuando se trata de atestiguar la verdad de temas de mucha mayor trascendencia, cuales son los referentes a la religión, la filosofía y la ideología social.

Es falsa aquella idea según la cual la propaganda comercial somete a los consumidores a la voluntad de los anunciantes.

Publicidad alguna puede impedir la venta de las mejores y más baratas mercancías.

Los gastos publicitarios, desde el punto de vista del anunciante, constituyen un sumando más entre los diferentes costos de producción. El comerciante gasta su dinero en propaganda en tanto considera que el correspondiente aumento de las ventas incrementará sus beneficios netos, En este sentido, no existe diferencia alguna entre los costos de la publicidad y los restantes costos de producción. Se ba pretendido establecer una distinción entre costos de producción y costos de venta, El incremento de aquéllos, se ha dicho, amplía la producción; por el contrario, los mayores costos de venta (incluidos los gastos publicitarios) incrementan la demanda[27]. El aserto es erróneo. Lo que se busca a través de todos y cada uno de los costos de producción es ampliar la demanda. Cuando el fabricante de caramelos recurre a materias primas de mejor calidad, pretende ampliar la demanda de sus golosinas, exactamente igual que cuando decide una envoltura más atractiva, dotar a sus expendedurías de detalles más acogedores o invertir mayores sumas en anuncios. Todo incremento del costo unitario de producción efectúase con miras a ampliar la demanda. El industrial, para ensanchar su mercado, se ve obligado a incrementar los costos totales de producción, lo cual, frecuentemente, da lugar a que se reduzca el costo unitario del bien fabricado.

14. LA «VOLKSWIRTSCH AFT»

Para la economía de mercado, en principio, no existen fronteras políticas. Su ámbito es mundial.

El término *Volkswirtschaft* fue tiempo ha acuñado por los partidarios de la omnipotencia estatal en Alemania. Ingleses y franceses sólo bastante más tarde comenzaron a hablar de la *British economy* y de *l'économie fran^aise,* distinguiendo y se-

[17] Vid. Chamberlin, ***l'hc Theory o; Monopolistic Competition,*** págs, 123 y siguientes, Cambridge, Mass., 1935,

parando éstas de las demás economías nacionales. Pero ni en inglés ni en francés llegó a plasmarse un término equivalente al de *Volkswirtschaft.* El ideario que este vocablo alemán encierra, al amparo de las modernas filosofías planificadoras y autárquicas, se hizo popular en todas partes. Sólo en alemán, sin embargo, resulta posible expresar, mediante una sola palabra, toda la serie de conceptos en cuestión.

Por *Volkswirtschaft* se entiende el complejo que forman todas las actividades económicas de una nación soberana, en tanto en cuanto el gobernante las dirige y controla. Es un socialismo practicado en el ámbito de las fronteras políticas de cada país. Cuando sus partidarios se refieren a la *Volkswirtschaft,* cónstales que la realidad no conforma con los supuestos que ellos imaginan y que consideran convenientes y deseables. Enjuician, sin embargo, todos los fenómenos de la economía de mercado a la luz de su ideal. Parten del supuesto de que existe irreconciliable conflicto de interés entre la *Volkswirtschaft* y el egoísmo del particular que siempre busca la ganancia personal. No dudan de que debe prevalecer el interés de la *Volkswirtschaft* sobre el de los individuos. La persona honrada debe anteponer siempre los intereses *volkswirtschaftliche* a los suyos egoístas. Libre y voluntariamente debe actuar como si fuera un funcionario público en acto de servicio. *Gemeinnutx geht vor Eigemutz* (el interés nacional debe privar sobre el egoísmo particular) fue la norma fundamental de la gestión económica nazi. Comoquiera que la torpeza y maldad de las gentes impídeles atenerse a tal ideario, compete al gobierno intervenir coactivamente para que sea respetado. Los príncipes alemanes de los siglos xvn y xvni, principalmente los electores Hohenzollern de Brandenburgo y los reyes de Prusia, hallábanse convencidos de que tal era su misión. Durante el siglo xix, las ideologías liberales importadas del Oeste llegaron, hasta en Alemania, a inducir a las gentes a abandonar aquella filosofía nacionalista y socializadora tan acreditada y conforme con la naturaleza. La implantación de la *Sozialpolitik* de Bismarek y sus sucesores y, últimamente, el triunfo del nazismo, felizmente permitió la restauración de los aludidos idearios.

Los intereses de cada *Volkswirtschaft* están en implacable

conflicto no sólo con los personales de los particulares, sino también con los de toda otra extranjera *Volkswirtschaft.* La máxima perfección en una *Volkswirtschaft* es la plena autarquía económica. La nación que, por sus importaciones, depende del extranjero jamás gozará de independencia económica; su soberanía será pura ficción. Cuando un país no puede producir, por razones físicas, cuantas mercancías precisa, forzosamente ha de lanzarse a la conquista de los territorios necesarios. Para ser, en verdad, soberana e independiente, una nación ha de disponer del *Lebensraum,* es decir, de un territorio lo suficientemente extenso y rico en recursos naturales para poder subsistir autárquicamente con un nivel de vida no inferior al de ningún país.

El concepto de la *Volkswirtschaft* significa desconocer, enteramente, los principios en que se basa la economía de mercado. El ideario en cuestión, sin embargo, ha informado la política del mundo durante los últimos decenios. La plasmación práctica de tal filosofía desencadenó las tremendas guerras de nuestro siglo y, con toda probabilidad, encenderá en el futuro nuevas conflagraciones aún más pavorosas.

Desde el principio de la historia humana, esos dos contrapuestos idearios, el de la economía de mercado y el de la *Volkswirtschaft,* se han combatido. El estado, es decir, el aparato social de fuerza y coacción, constituye imprescindible presupuesto de la cooperación pacífica. La economía de mercado no puede funcionar si no existe una institución policial que, mediante el recurso a la violencia o simplemente con la amenaza de emplearla contra los perturbadores del orden, logre salvaguardar la operación de tan delicado mecanismo. Esos imprescindibles funcionarios y sus armados dependientes sienten, sin embargo, de continuo la tentación de recurrir al poderío de que disfrutan para implantar su propia dictadura totalitaria. Para el rey o el generalísimo, embriagados de ambición, el que algún aspecto de la vida de sus súbditos quede fuera de la regulación estatal constituye abierto desafío. Príncipes, gobernantes y generales de modo libre y espontáneo jamás fueron liberales. Liberalízanse sólo cuando los súbditos a ello les constriñen.

Los problemas que en torno al socialismo y al intervencionismo se suscitan serán abordados más adelante. De momento, sólo nos interesa examinar si de algún modo la *Volkswirtschaft* resulta compatible con la economía de mercado. Porque los partidarios de la *Volkswirtschaft* jamás suponen que su ideario constituya meramente un programa social para implantar mañana. Aseguran, por el contrario, que, aun bajo un régimen de economía de mercado —degradado y pervertido fruto de política totalmente contrario a la verdadera naturaleza humana— las diversas *Volksioirlschaften* nacionales constituyen unidades independientes cuyos respectivos intereses hállanse en irreconciliable pugna. Lo que separa y aisla a cada *Volkswirtschaft* de las demás no son meras instituciones políticas, como quisieran hacernos creer los economistas. No son las barreras migratorias y comerciales arbitradas por el intervencionismo estatal, ni tampoco la discriminación legislativa, ni la distinta protección concedida a unos y a otros por los tribunales y los organismos judiciales, lo que hace se diferencie el comercio interior del exterior. Tal disparidad, por el contrario, es consecuencia fatalmente provocada por la propia naturaleza de las cosas, insoslayable realidad que ideología alguna podrá jamás suprimir, que provoca sus típicos efectos, tanto si la ley, los gobernantes y los jueces reconocen su existencia como si no. La *Volkswirtschaft* es un fenómeno natural; la economía mundial *(Weltwirtschaft),* por el contrario —la universal y ecuménica asociación humana— no es más que pálido fantasma arbitrado por errónea filosofía tendente a la destrucción de nuestra civilización.

La verdad, sin embargo, es que las gentes, al actuar, al proceder, ya sea como productores o como consumidores, como vendedores o como compradores, jamás diferencian el mercado interior del exterior. Los costos del transporte, desde luego, dan lugar a que se advierta disparidad entre el comercio puramente local y el que haya de practicarse con otras plazas. Cuando la interferencia estatal, mediante aranceles, por ejemplo, encarece las transacciones internacionales, el mercado pondera tal realidad idénticamente a como toma en consideración cualquier variación en el costo del transporte. Una tarifa aduanera

sobre el caviar tiene la misma trascendencia que un aumento en el precio del transporte. El prohibir totalmente la importación de caviar provoca un estado de cosas idéntico al que surgiría si el transporte perjudicara el caviar hasta el punto de no poder consumirse.

Occidente jamás conoció la autarquía nacional o regional. Hubo épocas en las cuales la división del trabajo quedaba circunscrita a la economía familiar. Hubo familias y tribus autárquicas que desconocían el intercambio interpersonal. Sin embargo, tan pronto como este último apareció, de inmediato desbordó las fronteras políticas. El intercambio con los habitantes de remotas regiones, con los miembros de extrañas tribus, poblaciones o Comunidades políticas precedió al intercambio entre los propios miembros de tales entidades. Las cosas que a las gentes, mediante el comercio y el trueque, en primer lugar, interesóles adquirir eran objetos que ellas mismas, con los recursos que tenían disponibles, no podían producir. Las mercancías inicialmente comerciadas fueron la sal, así como otros minerales y metales cuyos yacimientos se hallan desigualmente distribuidos sobre la superficie de la tierra; cereales imposibles de cultivar en el suelo autóctono; artefactos que sólo los habitantes de ciertas regiones sabían construir. El comercio surge como comercio exterior. Es sólo más tarde cuando aparece el comercio interior entre vecinos. La cerrada economía doméstica comenzó a abrirse al intercambio interpersonal para adquirir mercancías provenientes de **lejanas** regiones. Consumidor alguno preocupóse jamás de si la sal o los metales que le interesaban eran de procedencia «nacional» o «extranjera». No habrían tenido necesidad, en otro caso, los gobernantes de intervenir, mediante aranceles y demás trabas, el comercio exterior.

Pero aun cuando el gobernante llegara a imponer insalvables barreras mercantiles, que por completo aislaran el mercado nacional del extranjero, instaurando en el país, plena autarquía, no por ello quedaría implantada la *Volkswirtschaft.* Una economía de mercado, aun siendo perfectamente autárquica, no deja, a pesar de todo, de ser economía de mercado; deviene, en tal caso, aislado e incomunicado sistema cataláctico. El que

sus miembros hayan de renunciar a los beneficios que de la división internacional del trabajo podrían derivar constituye mera circunstancia accidental. Sólo si, en esa aislada comunidad, se implantara un régimen socialista, la aludida economía de mercado quedaría transformada en una *Volkswirtschaft.*

Cegadas por la propaganda del moderno neomercantilismo, las gentes emplean vocablos incompatibles con sus propias actuaciones y con las circunstancias típicas del orden social en que viven. Hace mucho que los ingleses empezaron a calificar de «nuestras» las fábricas y las explotaciones agrícolas ubicadas en Gran Bretaña e incluso las situadas en los dominios, las Indias Orientales *y* las colonias. Ningún inglés, sin embargo, salvo que deseara impresionar a los demás por su fervor nacionalista, ha estado jamás dispuesto a pagar más por las mercancías producidas en «sus» fábricas que por las producidas en las «ajenas». Es más; aun cuando voluntariamente procediera de tal suerte, el considerar «suyas» las explotaciones situadas dentro de las fronteras políticas de su patria seguiría careciendo de lógica. Porque, ¿qué sentido, por ejemplo, tenía la expresión del londinense, antes de la nacionalización, cuando denominaba «nuestras» las minas inglesas, que no eran de su propiedad, y calificaba de «ajenas» las de Ruhr? Tanto por el carbón «inglés» como por el carbón «alemán» había de pagar íntegro el correspondiente precio de mercado. No es «América» la que compra champaña a «Francia»; es cierta persona estadounidense quien, invariablemente, lo compra a específico francés.

Mientras subsista, por pequeño que sea, un margen de libre actuación individual, mientras perviva cierta propiedad privada y haya intercambio de bienes y servicios entre las gentes, la *Volkswirtschaft* no puede aparecer. Como entidad real, sólo emergerá cuando la libre elección de los individuos sea sustituida por pleno dirigismo estatal.

CAPITULO XVI

Los precios

1. LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS

Cuando dos personas que, de ordinario, no mantienen relaciones mercantiles, en ocasional acto de trueque, intercambian entre sí bienes corrientemente no negociados, sólo dentro de amplios márgenes cabe prever la correspondiente razón o tipo de intercambio. La cataláctica, es decir, la teoría de los tipos de intercambio y de los precios, no puede, en tales supuestos, determinar, dentro de ese amplio margen, cuál será el módulo de intercambio que los interesados, en definitiva, adoptarán. Lo único que la ciencia puede asegurar es que el intercambio tan sólo será perfeccionado si cada uno de los contratantes valora en más lo que recibe que lo que entrega.

La reiteración de individuales actos de intercambio va, paso a paso, engendrando el mercado, a medida que progresa la división del trabajo dentro de una sociedad basada en la propiedad privada. Comoquiera que todo el mundo, cada vez en mayor grado, se dedica a producir para el consumo de los demás, las gentes se ven forzadas a incrementar sus respectivas compras y ventas, La multiplicación de los actos de intercambio y la ampliación del número de personas que ofrecen v demandan unas mismas mercancías reduce el margen que separa las mutuas valoraciones. La aparición del cambio indirecto y la ampliación del mismo gracias al uso del dinero, dan lugar a que, en todo intercambio, quepa distinguir dos operaciones: una compra y una venta. Lo que para una de las partes es venta para la otra es compra. La divisibilidad del dinero, ilimi-

tada a efectos prácticos, permite precisar, con la máxima justeza, esos tipos de intercambio que todo el mundo expresa mediante precios monetarios. Quedan éstos plasmados entre márgenes muy estrechos; de un lado, las valoraciones del comprador marginal y las del ofertante marginal que se abstiene de vender y, de otro, las valoraciones del vendedor marginal y las del potencial comprador marginal que se abstiene de comprar *.

Las actuaciones de empresarios, promotores, especuladores y negociantes en futuros vienen a concatenar el mercado. La cataláctica, sin embargo —afirman algunos—, parte de un supuesto erróneo que pugna con la realidad: quiere, en efecto, suponer que todos los que en el mercado operan tienen información plena de cuantos datos mercantiles interesan, de tal suerte que, en sus compras y ventas, aprovechan siempre las circunstancias más favorables. Cierto es que hubo economistas que creyeron que en tal supuesto se basaba la teoría de los precios. No advertían lo distinto que un mundo poblado con hombres de una misma ciencia y perspicacia sería de este nuestro universo real, que es, a fin de cuentas, el único que todo economista desea llegar a comprender y explicar mediante las diferentes teorías económicas, sin advertir siquiera que ni ellos mismos, al estudiar los precios, admitían supuesto tan inaceptable.

Bajo un sistema económico en el cual todo el que actuara pudiera columbrar con plena exactitud la situación del mercado, los precios instantáneamente acomodaríanse a las mutaciones que las circunstancias experimentaran. Sólo presuponiendo la intervención de factores sobrehumanos sería posible

[4] Mises, en este pasaje, supone bien conocida del lector la, hasta hoy, irrefutable teoría bohm-bawerkiana sobre la formación de los precios, en función de los personales juicios valorativos de quienes efectivamente en el mercado actúan, basada en el gran descubrimiento neoclásico, tantas veces *ya* mencionado, de que ambas partes, en todo intercambio libremente pactado, por fuerza han de salir gananciosas, valorando siempre cada una de ellas en más !o que recibe que lo que da. Dicha suposición indúcele al autor á eludir aquí la correspondiente explicación didáctica. Vid. EUGEN VON BOHM-BAWERK, *Capital and Interest,* volumen segundo, *Positive Theory of Capital,* particularmente el libro tercero. *Valué and Price,* cap. II; Libertarían Press, South Holland, Illinois, 1959. *(N. del T.)*

admitir ral uniformidad en el conocimiento y en la interpretación exacta de las variaciones acaecidas en el mercado. Un ángel, obligado sería suponer, informaba a cada sujeto de los cambios registrados, indicándole, además, cómo podría ajustar mejor su personal conducta a tales variaciones. Lo cierto es que el mercado que la cataláctica estudia hállase formado por personas cuya información acerca de las mutaciones ocurridas es dispar y que, aun poseyendo idénticos conocimientos, los interpretarían de modo diferente. La propia operación del mercado atestigua que los cambios de datos sólo por unos pocos son percibidos y que, además, no hay unanimidad cuando se trata de prever los efectos que tales variaciones provocarán. Los más inteligentes y atrevidos abren la marcha; los demás les siguen después. Aquéllos, más avispados, aprecian las mudadas circunstancias con superior precisión que los otros, de mayor torpeza, lo cual permite a los primeros prevalecer. El economista jamás debe olvidar que la innata o adquirida disparidad de las gentes hace que logren unos adaptarse mejor que otros a las condiciones de su medio ambiente.

No son los consumidores ni tampoco los propietarios de los medios de producción —tierra, bienes de capital y trabajo—, sino ágiles y especulativos empresarios, quienes mueven el mercado al buscar el lucro personal en las diferencias de precios. Más perspicaces y de mayor viveza que el resto, los empresarios vigilan la aparición de toda posible fuente de beneficios. Compran donde y cuando consideran que los precios están demasiado bajos; venden donde y cuando estiman que los precios están demasiado altos. Abordan a los poseedores de factores de producción y, al competir entre sí, van provocando el alza de los aludidos factores hasta alcanzar el nivel que corresponda con el futuro precio previsto para la mercancía que piensan ofrecer. Abordan también a los consumidores e, igualmente, la competencia entre ellos hace bajar los precios de los bienes de consumo en el grado necesario para que puedan ser vendidas todas las existencias. Ese especular, siempre en busca del lucro, es la fuerza que mueve al mercado y la que impulsa la producción.

Hállase el mercado en constante agitación. El modelo de

una economía de giro uniforme jamás se da en el mundo de la realidad. Nunca la suma de los precios de los diversos factores complementarios de producción, descontando el elemento tiempo, llega a igualarse —sin que sea previsible próximo cambio de situación— con el precio de la mercancía terminada. Siempre hay beneficios aguardando a alguien. La posibilidad de lucro encandila de continuo al especulador.

La imaginaria construcción de la economía de giro uniforme constituye instrumento mental que nos ayuda a comprender el origen de las pérdidas y las ganancias empresariales. Tal construcción, sin embargo, de nada nos sirve cuando de comprender la formación de los precios se trata. Los precios finales que dicha imaginaria construcción registra jamás coinciden con los precios de mercado. Ni el empresario ni nadie que en la escena económica actúe guíase por fantasmagorías tales como los precios de equilibrio o las economías de giro uniforme. Los empresarios ponderan sólo el futuro precio por ellos previsto; jamás se preocupan por precios finales o en equilibrio. Advierten discrepancias entre los precios de los factores complementarios de producción y el futuro precio que creen podrán cobrar por la mercancía terminada, lanzándose a aprovechar la aludida diferencia. Tales actuaciones empresariales acabarían implantando una economía de giro uniforme si no fuera pollas ulteriores variaciones que las circunstancias del mercado registran.

La actividad empresarial desata, en todo el ámbito mercantil, una tendencia a la igualación de los precios de todas las mercancías idénticas entre sí, descontados siempre los gastos de transporte, así como el tiempo que éste pueda requerir. Toda diferencia que entre dichos precios pueda registrarse (si no resulta meramente transitoria hallándose condenada a desaparecer a causa de la propia actuación empresarial) es siempre fruto de específicos obstáculos opuestos a aquella natural tendencia igualatoria. Hay alguna cortapisa que a quienes persiguen el lucro impide actuar. El observador que no conozca a fondo las particulares circunstancias del correspondiente mercado posiblemente no logre advertir cuáles sean las barreras institucionales que frenan y estorban la igualación de los pre-

cios. Los comerciantes interesados, sin embargo, no se engañan; saben perfectamente por qué no se lucran aprovechando tales diferencias.

Las estadísticas abordan estos asuntos con enorme ligereza. Cuando tropiezan con disparidades entre dos ciudades o países, en lo tocante a los precios al por mayor de determinadas mercancías, diferencias que el transporte, los aranceles o los impuestos no justifican, acaban simplemente concluyendo que el poder adquisitivo del dinero y el «nivel» de los precios es dispar en ambas localidades '. Partiendo de tales cifras estadísticas, Iánzanse las gentes a arbitrar fórmulas monetarias que supriman dichas desigualdades. Pero la verdadera causa de las diferencias jamás puede ser de índole monetaria. Si los precios, en ambas localidades, cotízanse en la misma moneda, resulta forzoso averiguar qué es lo que impide a los comerciantes lanzarse a aquellas lucrativas operaciones que fatalmente harían desaparecer tal disparidad de precios. Ni aun expresándose los precios en valutas disimilares varíase el planteamiento. En efecto, las cotizaciones de las distintas monedas tienden hacia tipos que impiden nadie se lucre aprovechando las diferencias que los precios de los productos puedan registrar. Cuando, entre dos plazas, esas diferencias de precios a que venimos aludiendo persisten de modo permanente, corresponde a la economía descriptiva y a la historia económica investigar las barreras institucionales que impiden a las gentes concertar aquellas transacciones que provocarían la igualación de los precios.

Los precios que conocemos son exclusivamente precios pretéritos, meras realidades que la historia económica recoge. Cuando hablamos de precios actuales tácitamente presuponemos que los precios del inmediato futuro coincidirán con los del más próximo pasado. Cuanto, en cambio, de precios futu-

' En la práctica, no es raro que esa diferencia de precios registrada por la estadística sea sólo aparente. Las respectivas cotizaciones a veces aluden a calidades distintas de un mismo artículo. Hay ocasiones también en las que, de acuerdo con usos mercantiles locales, los correspondientes precios comprenden gastos de embalaje, pago al contado o a plazo y otras múltiples circunstancias que en el precio que se compara no ban sido comprendidas,

ros digamos, jamás puede otra cosa ser que conclusiones a las que, mentalmente ponderando eventos futuros, hemos llegado.

La historia económica tan sólo nos dice que, en determinada fecha y en cierto lugar, dos sujetos, *A* y *B,* intercambiaron una específica cantidad de la mercancía a por un concreto número de unidades monetarias *p.* Cuando de tal acto de compraventa deducimos el precio de mercado de la mercancía a, nos amparamos en comprensión teórica, de base apriorística. Dicha comprensión nos hace ver que, en ausencia de factores que provoquen alteración, los precios efectivamente pagados en un mismo tiempo y lugar por idénticas cantidades de determinada mercancía se igualan entre sí, es decir, tienden hacia un mismo precio final. Los verdaderos precios de mercado, sin embargo, jamás llegan a coincidir con ese precio final. Los diversos precios de mercado que conocemos engendráronse bajo circunstancias específicas. Y desde luego, no cabe confundir el precio medio de los mismos deducido con aquel repetido precio final.

Sólo con respecto a bienes fungibles, negociados en mercados regulares, en lonjas de contratación, cabe admitir, al comparar precios, que éstos se refieren a productos de calidad idéntica. Fuera de tales casos y del de mercancías cuya homogeneidad puede precisamente atestiguarse por métodos técnicos, al contrastar precios, constituye grave error despreciar las diferentes calidades del producto en cuestión. Aun en el comercio al por mayor, de fibras textiles, por ejemplo, esas diferentes calidades son de trascendencia suma por lo que al precio se refiere. De ahí que al comparar entre sí los precios de bienes de consumo fácilmente se caiga en el error. Conviene igualmente a estos efectos tener muy presente la cantidad negociada en cada transacción. No se paga el mismo precio unitario al adquirir un gran paquete de acciones que cuando esos mismos títulos son vendidos en pequeños lotes.

Debe insistirse, una y otra vez, en estas cuestiones, ya que se tiende actualmente a oponer estadísticas manipulaciones de los precios a la teoría cataláctica de los mismos. Los correspondientes datos estadísticos son siempre de certeza harto dudosa. Las bases de partida en tales cálculos resultan, por lo general, puramente arbitrarias, pues lo más frecuente es que

el teórico no pueda, por razones materiales, operar con los verdaderos datos que interesan, para después relacionarlos convenientemente en series homogéneas deduciendo verdaderos promedios. El afán por operar matemáticamente induce a los estadísticos a pasar por alto la heterogeneidad de las cifras manejadas. El que una empresa, en cierta época, vendiera determinado tipo de zapatos a seis dólares el par constituye mera realidad histórica. Por complejos que sean los sistemas al efecto empleados, los estudios acerca del movimiento general de los precios de los zapatos entre 1923 y 1939 siempre serán de índole conjetural.

La cataláctica demuestra que la actividad empresarial presiona para que desaparezca toda disimilitud en los precios que una misma mercancía pueda registrar, siempre y cuando dicha diferencia no venga impuesta por gastos de transporte o barreras institucionales. Experiencia alguna jamás ha contradicho tal teorema. Nulo valor científico, a estos efectos, tiene la arbitraria manipulación de cifras heterogéneas.

2. VALORACIÓN Y JUSTIPRECIO

Son los juicios de valor del consumidor, en última instancia, lo que determina los precios. Es el valorar y preferir *a* a *b* lo que los engendra. Constituyen, indudablemente, fenómenos sociales, por cuanto son resultante del mutuo efecto provocado por las respectivas valoraciones de todas aquellas personas que en el mercado operan. Cada uno de nosotros, comprando o dejando de comprar y vendiendo o dejando de vender, contribuye personalmente a la formación de los precios del mercado. Ahora bien, cuanto más amplio sea éste, relativamente menor es la trascendencia de cada una de dichas individuales actuaciones. De ahí que los precios aparezcan ante las gentes como hechos dados individualizados, a los cuales tienen aquéllas que acomodar su actuar.

Las valoraciones que engendran los precios son de diferente condición. Cada una de las partes contratantes atribuye mayor valor a lo que recibe que a lo que entrega. El tipo de Ínter-

cambio, es decir, el precio, no es la resultante de una identidad valorativa; es, por el contrario, fruto de dispares valoraciones.

Valorar y justipreciar son conceptos que conviene distinguir. Nada tiene el segundo que ver con la valoración subjetiva que el bien pueda merecer al interesado. Al justipreciar, el sujeto no está expresando el valor en uso subjetivo que la correspondiente mercancía para él tenga; está simplemente previendo el precio de mercado de la misma. El valorar constituye juicio expresivo de una diferencia de aprecio. El justipreciar, en cambio, es simple prefiguración de esperado acontecimiento. El interesado prevé qué precio pagará el mercado por cierto bien o qué suma dineraria será necesaria para adquirir determinada mercancía.

El valorar y el justipreciar, sin embargo, hállanse estrechamente relacionados. El campesino autárquico, al valorar, limítase a comparar la trascendencia que, en orden a la supresión de personal malestar, atribuye a medios diversos. El individuo que compra y vende en el mercado, por el contrario, al valorar, no puede desentenderse de la estructura de los precios; éstos dependen del justipreciar, Para saber qué significado tiene un precio determinado, preciso es conocer el poder adquisitivo de la correspondiente valuta. Obligado resulta hallarse al corriente, aunque sea de modo general, de los precios de aquellos bienes que al actor pueden interesarle para, sobre tal base, formarse una idea del futuro precio de dichas mercancías. El hombre expresa los costos en que ha incurrido al adquirir determinadas cosas o los que habrá de soportar en la futura adquisición de aquellos bienes que se proponga comprar mediante términos monetarios. Las correspondientes sumas dineradas, para el interesado, equivalen a aquellas satisfacciones que habría disfrutado de haber invertido dichas cantidades en la adquisición de otros bienes. El sujeto está valorando, pero mediante un rodeo, rodeo que implica previamente advertir la estructura de los precios de mercado; el valorar equivale siempre a comparar entre sí modos alternativos de suprimir el sentido malestar.

Son siempre juicios subjetivos de valoración los que en última instancia engendran los precios. La cataláctica, al abor-

dar el proceso formativo de los precios, retorna a la categoría fundamental de la acción: preferir ***a*** a ***b.*** Y conviene, habida cuenta de los errores en que tan corrientemente se incide, resaltar, una vez más, que la cataláctica se ocupa de precios reales, es decir, de los que efectivamente se pagan en las transacciones mercantiles; no se interesa por precio imaginario alguno. Los ficticios precios finales constituyen meros instrumentos mentales, manejados para mejor abordar un problema particular: el referente a la aparición de las ganancias y las pérdidas empresariales. Los precios «justos», «equitativos», carecen de trascendencia científica; tales conceptos no son más que máscaras tras las que se ocultan personales deseos; vanas pretensiones de que las cosas fueran distintas a como en realidad son. Los precios de mercado son función de los juicios de valoración de las gentes, tal y como éstas, efectivamente, se pronuncian.

Al decir que los precios tienden a aquel nivel en el cual la demanda total y la oferta total se igualan, no estamos más que utilizando otras palabras para expresar la examinada concatenación. Demanda y oferta son fenómenos que la conducta de quienes compran y venden engendra. Si, inmodificadas las demás circunstancias, aumenta la oferta, los precios forzosamente habrán de bajar. Al precio anterior, quienes estaban dispuestos a pagarlo, adquirieron cuantas cantidades desearon del artículo en cuestión; para colocar incrementada producción, preciso es que los anteriores compradores adquieran mayores cantidades o que gentes que antes no se decidían a comprar, lo hagan. Esto, evidentemente, sólo puede lograrse reduciendo el precio.

Cabe representar esta interacción de la oferta y la demanda mediante dos curvas, cuyo punto de intersección nos daría el precio. También cabe expresar lo mismo con símbolos matemáticos. Pero conviene advertir que tales representaciones para nada afectan a la esencia de la teoría y ni en un adarme amplían nuestros conocimientos. No debemos olvidar que nada, mental ni experimentalmente, sabemos de la configuración de dichas curvas. Sólo conocemos precios de mercado, es decir, el punto de intersección de esas hipotéticas curvas; de ellas mismas, nada. Dichas representaciones tal vez puedan encerrar

interés docente para aclararles las ideas a jóvenes principiantes. Para la auténtica investigación cataláctica, en cambio, no constituyen más que mero pasatiempo.

3. EL PRECIO DE LOS BIENES DE ORDEN SUPERIOR

El mercado es un proceso coherente e indivisible. Es un entretejer de acciones y reacciones, de cambios y contracambios. Nuestra imperfección mental, sin embargo, oblíganos a dividir en partes esa unicidad de la mecánica mercantil, al objeto de poder analizar por separado cada uno de los correspondientes fragmentos. De ahí que, al emplear tal artificiosa segmentación, nunca deba olvidarse que esas porciones, dotadas de aparente existencia autónoma, no constituyen más que intelectuales arbitrios. Se trata siempre de partes de un todo que, separadas del conjunto, ni siquiera podemos dilucidar cumplidamente.

Los precios de los bienes de orden superior son función, en última instancia, de los precios de los bienes del orden primero o inferior, es decir, de los bienes de consumo. A causa de tal relación de dependencia, aquéllos son, en definitiva, engendrados por las valoraciones subjetivas de cuantos componen el mercado. Importa advertir que estamos ante una conexión de precios, no de valoraciones. Los precios de los factores complementarios de producción vienen condicionados por los precios de los bienes de consumo. Justiprécianse aquéllos con arreglo al precio de los mercancías que gracias a los mismos cabrá, en definitiva, producir; tal justiprecio da a los aludidos factores de producción sus correspondientes precios. No son las valoraciones, sino los justiprecios de los bienes del orden primero, los que se transfieren a los de orden superior. Los precios de los bienes de consumo provocan actuaciones que, a su vez, engendran los precios de los factores de producción. Estos últimos, de modo directo, están únicamente relacionados con los precios de los bienes de consumo; sólo de manera indirecta, a través de los dichos precios de los bienes de consumo,

es como quedan, en definitiva, también sometidos a las personales valoraciones de las gentes.

Los problemas que la teoría de los precios de los factores de producción suscita deben ser abordados empleando aquellos mismos métodos utilizados para analizar los precios de los bienes de consumo. La operación del mercado de estos últimos bienes la contemplamos desde dos ángulos. Nos representamos, primero, una situación que forzosamente ha de provocar actos de intercambio, situación que consiste en que el malestar de determinadas personas puede ser paliado, en razón a que no todos valoran igualmente los correspondientes bienes. Suponemos, después, un estado de cosas en el cual no cabe intercambio alguno, pues nadie cree posible mejorar su personal situación mediante operación mercantil alguna. Del mismo modo procedemos al analizar la formación de los precios de los factores de producción. La actuación de ágiles empresarios deseosos de aprovechar las diferencias existentes entre los precios de mercado de los factores de producción y los previstos precios futuros de los correspondientes bienes de consumo impulsa el correspondiente mercado. Dicha fuerza motora se paralizaría en cuanto los precios de los factores complementarios de producción —descontado el interés— se igualaran con los precios de las mercancías elaboradas y nadie creyera que ulteriores cambios en los precios podían variar la situación. Queda así descrito el proceso formativo de tales precios, señalándose tanto su aspecto positivo, es decir, qué es lo que lo impulsa, como su aspecto negativo, o sea, aquello que lo haría detenerse. El aludido lado positivo es el que encierra mayor interés. La descripción negativa, yendo a parar a las construcciones imaginarias del precio final y de la economía de giro uniforme, no pasa de ser accesoria exposición. No son, desde luego, quiméricos planteamientos los que nos interesa examinar, sino esos precios de mercado a los que los bienes de orden superior efectivamente se compran y se venden.

El método de referencia fue arbitrado por Gossen, Cari Menger y Bohm-Bawerk. Su principal mérito consiste en hacernos advertir que la determinación de los precios está inextricablemente ligada a la propia mecánica del mercado. Nos per-

mite distinguir claramente entre: a) la valoración directa de los factores de producción que relaciona el valor del correspondiente producto con el conjunto de los utilizados factores complementarios de producción, y *b)* el precio de los diversos factores de producción, que queda en e! mercado determinado por las postulaciones de quienes por ellos compiten. Jamás puede el aislado actor (el Robinson Crusoe o el comité directivo de la producción socialista), al valorar, emplear unidad valoratoria alguna. En el acto de valorar sólo cabe ordenar los bienes con arreglo a una escala de preferencia. Nunca podemos atribuir a cada bien específica cantidad o magnitud de valor. Es absurdo pretender sumar valoraciones o valores. Cabe decir, descontada la preferencia temporal, que el producto vale igual que el conjunto de factores necesarios para su producción. Carecería, sin embargo, de sentido afirmar que el valor de dicha mercancía es igual a la «suma» de los valores correspondientes a los diversos factores complementarios utilizados. No cabe sumar valores ni valoraciones. Sí bien es posible sumar precios expresados en términos monetarios, nunca puede realizarse tal operación aritmética manejando simples órdenes de preferencia. No es posible dividir valores, formar cuotas partes de los mismos. Un juicio de valor consiste, pura y exclusivamente en preferir *a* a *b*.

El proceso de imputación de valores no permite deducir del valor de la mercancía conjuntamente producida el de los factores en ella invertidos. En modo algunos nos ofrece base para el cálculo económico. Sólo el mercado, donde cada factor de producción tiene su precio, permite el cálculo económico. El cálculo económico maneja precios, nunca valoraciones.

El mercado determina los precios de los factores de pro> ducción exactamente igual a como establece los de los bienes de consumo. El proceso mercantil implica el coetáneo o independiente actuar de gentes que conscientemente laboran por paliar, en el grado posible, su personal malestar. Al estudiar el mercado no es posible excluir de su marco esas actuaciones humanas que lo engendran. No cabe, evidentemente, analizar el mercado de los bienes de consumo dejando fuera el actuar de los consumidores. Es imposible, por lo mismo, estudiar el

mercado de los bienes de orden superior haciendo caso omiso de la actuación de los empresarios u olvidando el imprescindible empleo del dinero en las correspondientes transacciones. Nada hay de índole automática ni mecánica en la operación del mercado. Los empresarios, en su deseo de cosechar ganancias, son, por decirlo así, como postores de una subasta, a la que acuden los propietarios de los factores de producción ofreciendo tierras, bienes de capital y trabajo. Cada empresario quiere desplazar a sus competidores elevando los precios ofrecidos a dichos vendedores. Tales ofertas tienen un límite máximo, el marcado por el previsto precio futuro del producto de que se trate, y un límite mínimo, el ofrecido por los demás empresarios, igualmente deseosos de apropiarse de los factores de producción en cuestión.

Es el empresario quien impide la pervivencia de toda actividad productiva que no atienda, en cada momento, las más urgentes necesidades de los consumidores del modo más barato posible. Todos quisiéramos dejar atendidas, en la mayor medida, nuestras necesidades; todos, en este sentido, aspiramos a alcanzar el máximo beneficio. La mentalidad de promotores, especuladores y empresarios no difiere de la de sus semejantes. Aquéllos, simplemente, superan a éstos en energía y capacidad mental. Alumbran el camino del progreso material. Advierten, antes que nadie, que existe discrepancia entre lo que se hace y lo que podría hacerse, Adivinan cuáles cosas más agradarían a los consumidores y procuran proporcionárselas. Para plasmar tales planes elevan los precios de ciertos factores de producción, rebajando los de otros, mediante la restricción de la demanda de los mismos. Al inundar el mercado con los bienes de consumo que mayores beneficios proporcionan, desatan una tendencia bajista en el precio de tales mercancías. Al restringir la producción de aquellos bienes de consumo cuya venta es poco lucrativa, favorecen la aparición de una tendencia al alza de estos últimos artículos. Todas estas transformaciones sucédense de modo incesante; sólo en el caso de que surgieran las irrealizables condiciones propias de la economía de giro uniforme y del equilibrio estático paralizaríase ese continuo movimiento.

Al proyectar sus actuaciones, los empresarios examinan, en primer lugar, los precios del pasado inmediato, es decir, esos precios que, erróneamente, suelen denominarse actuales. No basan, desde luego, sus cálculos exclusivamente en tales precios, pues ponderan, además, los cambios que el mercado, mañana, pueda registrar. Los precios del pasado constituyen su punto de partida, intentando prever cuáles serán los futuros. Para nada influyen aquéllos en la determinación de éstos. Son los anticipados futuros precios de los productos los que determinan los precios de los complementarios factores de producción. Los precios, es decir, los respectivos tipos de intercambio de las diversas mercancías entre sí, no dependen directamente de los precios del pasado [2]. El destino anteriormente dado a los factores de producción de tipo inconvertible[3], así como la cuantía de los existentes bienes de capital, constituyen realidades históricas; en este sentido, desde luego, influye el ayer en la producción y en los precios del futuro. Los precios de los factores de producción, sin embargo, determínanse de modo inmediato exclusivamente por los anticipados precios futuros de las correspondientes mercancías. El que ayer las gentes diferentemente valoraran y apreciaran éstas, carece de trascendencia. No interesa a los consumidores en lo más mínimo el que otrora se efectuaran determinadas inversiones en razón a específica disposición a la sazón registrada por el mercado, ni tampoco les preocupan los intereses creados de empresarios, capitalistas, terratenientes y trabajadores, a quienes tal vez perjudique la mutación de la estructura de los precios; para nada influye tal circunstancia en la formación de estos últimos. (Precisamente porque el mercado jamás respeta los intereses creados es por lo que los perjudicados reclaman la intervención estatal.) Para el empresario, forjador de la futura producción, los precios del pasado constituyen mero auxilio mental. No es que los empresarios se dediquen a variar diariamente la estruc-

[2] No sucede lo mismo con los tipos de intercambio entre el dinero, de un lado, y los productos y servicios, de otro. Vid. infra págs. 614-616.

[3] El problema que suscitan los bienes de capital de carácter inconvertible será abordado más adelante en págs. 744-752.

tura de los precios, ni a efectuar nueva distribución de los factores disponibles entre las diversas ramas de la producción. Limítanse a moldear la herencia del pasado, acomodando los existentes factores, lo mejor posible, a las cambiadas circunstancias mercantiles. Dependerá del grado en que tales circunstancias hayan variado el que sea mayor o menor el número de cosas que proceda conservar o modificar.

El proceso económico lo forman continuas y entrelazadas actuaciones de índole tanto productora como consumidora. La actividad presente relaciónase con la del ayer por razón de los existentes conocimientos técnicos, la cantidad y calidad de los disponibles bienes de capital y la efectiva distribución de la propiedad de tales bienes entre los diversos individuos. La actividad de hoy relaciónase también con el futuro por la propia esencia de la acción humana; ésta, en efecto, invariablemente pretende mejorar las condiciones de vida del mañana. Enfrentado con el futuro incierto y desconocido, el hombre sólo puede auxiliarse de dos guías: su conocimiento del pasado y su capacidad de comprensión. Los precios de ayer, que constituyen una parte de ese aludido conocimiento del pasado, sírvenle al hombre de punto de partida para intentar comprender el futuro.

Si la humanidad un día olvidara todos los precios del pasado, la fijación de los nuevos resultaría, desde luego, tarea ardua, pero no imposible. Restableceríanse precios, recíprocos tipos de intercambio entre las diversas mercancías. Resultaríales, evidentemente, a los empresarios harto más difícil acomodar la producción a la demanda; pero lograrían hacerlo a pesar de todo. Habrían, desde luego, de volver a reunir todos aquellos datos de los que parten al proyectar sus operaciones. Incidirían, indudablemente, en errores que ahora pueden evitar, gracias a la experiencia de que disponen. Las oscilaciones de los precios, al principio, serían notables; desperdiciaríanse algunos factores de producción; las necesidades humanas satisfaríanse de modo más imperfecto. Pero, transcurrido cierto tiempo, y después de pagarlo bien caro, las gentes reagruparían los necesarios conocimientos para el buen funcionamiento del proceso mercantil.

Conviene notar que es Ja competencia que los empresarios afanosos de lucro entre sí desatan la que impide la pervivencia de precios «falsos» para los factores de producción. La propia actuación de los empresarios, si ya no ocurrieran más cambios, plasmaría la, en Ja práctica, irrealizable economía de giro uniforme. En esa pública subasta de ámbito mundial que es el mercado, los empresarios pujan entre sí, como decíamos, por apropiarse de los factores de producción que les interesan, En tal puja vienen a ser como los mandatarios de los consumidores. Cada empresario representa unos determinados deseos de los consumidores y aspira, o bien a fabricar un producto nuevo, o bien a obtener las mismas mercancías con arreglo a método mejorado. Dicha competencia entre empresarios no es, en definitiva, más que la competencia planteada entre las diversas fórmulas que, mediante la adquisición de los correspondientes bienes de consumo, el hombre tiene a su disposición para suprimir el propio malestar en el mayor grado posible. Las decisiones de los consumidores de comprar cierta mercancía y rechazar otra determinan los precios de los factores de producción necesarios para la obtención de las mismas. f,a competencia entre los empresarios es fiel reflejo de los precios de los bienes de consumo cuando de la formación de los precios de los factores de producción se trata. Plasma la repetida competencia de modo visible ese conflicto que la inexorable escasez de los factores de producción a todo el mundo plantea. Hace que prevalezcan las voliciones de los consumidores en orden al destino que deba darse a los factores de producción no específicos, así como al grado de utilización de los de índole específica.

El proceso formativo de los precios, invariablemente, es de condición social. Estructúrase sobre la base del recíproco actuar del conjunto de los miembros de la sociedad. Todo el mundo colabora, si bien cada uno desde aquel cometido que para sí se haya reservado en el marco de la división del trabajo. Compitiendo en la cooperación y cooperando al competir, todos contribuimos al resultado final, a estructurar los precios de mercado, a distribuir los factores de producción entre las diversas necesidades y a determinar la cuota en que cada uno

satisfará Jas suyas. Estos tres objetivos, así conseguidos, en modo alguno constituyen tres dispares resultados; son sólo aspectos diferentes de un mismo fenómeno indivisible que, sin embargo, nuestro examen analítico, por facilitar las cosas, subdivide en partes. El triple objetivo se alcanza, en el mercado, *uno actit.* Sólo aquellas gentes imbuidas de prejuicios socialistas, que no cesan de suspirar por los métodos típicos del colectivismo, pretenden, en los fenómenos del mercado, distinguir tres procesos diferentes: la determinación de los precios, la gestión del esfuerzo productivo y la distribución.

UNA EXCEPCION DENTRO DEL MECANISMO DETERMINANTE DEL PRECIO DE LOS FACTORES DE PRODUCCION

El proceso aquel <|ue tic los precios ele los bienes de consumo hace surgir los tle los factores de producción, únicamente puede alcanzar su objetivo si uno solo de los complementarios factores empleados en In producción de que se trate resulta ser de carácter absolutamente específico, o sea, inutilizable en todo otro cometido. Cuando la fabricación de determinado producto exige emplear dos o más factores absolutamente específicos, éstos sólo pueden tener un precio acumulativo, Si todos los factores de producción fueran de índole absolutamente específica, el proceso formativo de los precios no nos proporcionaría más que precios del aludido carácter acumulativo. Todo lo que cabría predicar sería: dado que el combinar y 5b produce una unidad de *p,* 3*a* más 5*b* es igual a *p,* luego el precio final de *ia* + 5*b* —descontada la preferencia temporal— será igual al precio final de *p.* Toda vez que los empresarios no pujan por a o por *b* con ningún otro fin más que el de producir *p.* imposible es llegar a una determinación de precio más ceñida. Sólo cuando aparece una demanda para a (o para *b)* engendrada por empresarios que desean emplear a (o *b)* para otros fines distintos, entáblase competencia entre estos últimos y aquellos que pretenden producir *p,* la cual hace surgir un precio de *a* (o de *b)* cuya importancia determinará también el precio de *b* (o de *a),*

Si todos los factores de producción fueran absolutamente específicos, sobre la base de tales precios acumulativos cabría operar. No surgiría el problema acerca de cómo debían ser distribuidos los medios entre las diferentes ramas de la producción. Pero, en nuestro mundo real, las cosas son distintas. Muchos factores de producción, de escasez indudable, pueden ser empleados en cometidos de lo más variado. Plantéase, por tanto, el problema económico de decidir qué empleo haya de darse a dichos factores, al objeto de que ninguno de ellos sea invertido en satisfacer una necesidad menos acuciante cuando tal uso impide atender otra más urgente. Esta es la disyuntiva que el mercado resuelve al determinar los precios de los factores de producción. No disminuye la utilidad de este servicio social que dicha mercantil solución cumple el que cuando se trata de factores que sólo de modo acumulativo puedan ser empleados, únicamente quepa señalar, para los mismos, precios de igual índole acumulativa.

Los factores de producción que sólo combinados entre sí en cierta proporción pueden emplearse para la producción de varias mercancías, sin permitir ninguna otra utilización, han de considerarse auno factores de condición absolutamente específica. Son, en efecto, absolutamente específicos en orden a la producción de un cierto bien intermedio, el cual puede después utilizarse con diversos fines. Con respecto a dichos factores, el precio de este producto intermedio sólo acumulativamente puede ser determinado. A este respecto, resulta indiferente el que dicho bien intermedio pueda directamente percibirse por los sentidos o, en cambio, sea invisible c intangible resultado de su empleo conjunto.

4. LA COMPUTACIÓN DE COSTOS

En el cálculo empresarial considéranse costos las sumas dinerarias precisas para adquirir los correspondientes factores de producción. El empresario busca siempre aquellos negocios que previsiblemente ban de producir entre costos e ingresos un mayor superávit a favor de estos últimos, rehuyendo las operaciones que le reportarán beneficios menores o, incluso, pérdidas. De esta suerte acomoda su actividad a la mejor

posible satisfacción de las necesidades de los consumidores. El que un proyecto no resulte rentable, por ser los costos superiores a los ingresos, quiere decir que existe otra aplicación, de mayor utilidad, para los correspondientes factores de producción; es decir, existen otros bienes por los cuales los consumidores muéstrame dispuestos a pagar precios que mejor cubren el costo de los aludidos factores de producción. Los consumidores, en cambio, no quieren abonar precios rentables por esas mercancías cuya elaboración irroga pérdidas al empresario.

Al tratar de la computación de costos conviene advertir que, en nuestro mundo, no siempre se dan las dos circunstancias siguientes:

Primera.—Al incrementarse la cantidad de factores invertidos en la producción de cierto bien de consumo, también aumenta el poder del mismo para suprimir el malestar.

Segunda.—El ampliar las existencia de bienes de consumo exige proporcional incremento en la cuantía de los factores de producción invertidos o incluso un aumento más que proporcional a la producción obtenida.

Si estas dos condiciones, siempre y en todo caso, se cumplieran, cualquier incremento *z* de las existencias *m* de cierta mercancía *g,* vendría a satisfacer una necesidad menos acuciante que la de menor urgencia ya satisfecha con la cantidad *m* de dicha mercancía anteriormente disponible. Al propio tiempo, ese incremento *z* exigiría la inversión de medios que habrían de detraerse de producciones merced a las cuales se atendían otras necesidades estimadas más apremiantes que aquellas cuya satisfacción quedó desatendida con motivo de haber sido producida la unidad marginal de *m*. Reduciríase, de un lado, el valor marginal de aquella satisfacción atendida gracias al aumento de la cantidad disponible de *g*. De otro, el costo marginal de las inversiones exigidas por la producción de adicionales cantidades de *g* se incrementaría cada vez más; pues se estarían detrayendo factores de producción de utilizaciones mediante las cuales sería posible atender necesidades más acuciantes. La producción ha de detenerse tan pronto como la

utilidad marginal del producido incremento deje de superar la utilidad marginal de los supletorios costos.

Las dos aludidas condiciones concurren con gran frecuencia, pero no de modo general y sin excepción. Hay muchas mercancías, cuya estructura física no es homogénea, las cuales, por tanto, no resultan perfectamente divisibles.

Cabría, desde luego, escamotear el problema que el incumplimiento de la primera de las antes mencionadas condiciones plantea, mediante un engañoso juego de palabras. Así, podría decirse: medio automóvil no es un automóvil. Si se agrega un cuarto de automóvil, no por ello aumenta la «cantidad» disponible; sólo cuando queda perfeccionado el proceso de la producción automovilista, fabricándose un coche completo, resulla ampliada la «cantidad» disponible. El argumento, sin embargo, rehúye el fondo de la cuestión, El problema que nos interesa es el referente a que no todo incremento en la inversión proporcionalmente aumenta el valor en uso objetivo, la capacidad física de la cosa para rendir determinado servicio. Las sucesivas inversiones provocan dispares efectos. Algunas de ellas son totalmente inútiles, salvo que vayan acompañadas de otros determinados gastos.

Por otra parte —y ello supone incumplimiento de la segunda de las aludidas condiciones—, un incremento material de la producción no siempre exige proporcional aumento de la inversión y, a veces, ni siquiera el más mínimo incremento de la misma. Sucede, en tales supuestos, que los costos no aumentan para nada o que, en todo caso, increméntase la producción más que proporcionalmente a la ampliada inversión. Ello acontece por cuanto numerosos medios de producción no son ni homogéneos ni tampoco perfectamente divisibles. Tal fenómeno es al que en los medios industriales se alude al hablar de la superioridad de la producción en gran escala. Los economistas, en cambio, refiérense a la ley de rendimientos crecientes o de costos decrecientes.

Supongamos —caso A— que ninguno de los factores en determinada producción manejados es perfectamente divisible, de tal suerte que el aprovechar plenamente un nuevo elemento, por ser de índole indivisible, hace necesario aprovechar total-

mente nuevas unidades (igualmente indivisibles) de los restantes factores complementarios utilizados. En tal supuesto, cada uno de los elementos reunidos en el correspondiente conjunto productivo —cada máquina, cada obrero, cada pieza de materia prima— sólo puede ser utilizado plenamente si todos los restantes factores productivos son también explotados al máximo. Dentro de tales límites, mientras no se alcance la máxima producción posible, la misma inversión exige la obtención de ésta que la de una fracción de la misma. Cabe también decir que la mínima unidad industrial idónea para producir la mercancía en cuestión siempre ha de fabricar la misma cantidad de producto; resulta, en efecto, imposible elaborar cantidad menor, ni aun a sabiendas de que parte de la producción ha de quedar incolocada.

Supongamos —caso *B*— que una parte *p* de los factores productivos empleados resulta, a efectos prácticos, perfectamente divisible. Los demás factores —imperfectamente divisibles— pueden dividirse sólo de tal suerte que la plena utilización de los servicios prestados por cada ulterior unidad indivisible empleada exige la inversión plena de otras indivisibles unidades de los restantes factores complementarios. En tal supuesto, el incrementar la producción del conjunto formado por tales factores en mayor grado indivisibles y pasar de una parcial utilización de la capacidad productiva del aludido conjunto a otro más completo aprovechamiento de la misma, tan sólo implica ampliar la cantidad *p* de los factores, perfectamente divisibles, invertidos. La certeza de lo anterior no debe inducirnos a pensar que tal planteamiento supone necesariamente una reducción del costo medio de la producción. Cierto es que cada uno de los factores imperfectamente divisibles será ahora más plenamente aprovechado, con lo cual, si bien Jos costos de producción, en lo que a tales factores atañe, no sufren modificación alguna, disminuyese el porcentaje que de dichos gastos corresponde a cada unidad producida. Sólo, sin embargo, cabe incrementar la cuantía de los perfectamente divisibles factores de producción empleados detrayéndolos de otras aplicaciones, Al restringirse tales producciones, inmodificadas las restantes circunstancias, el valor de los correspondientes

productos aumenta; el precio de los aludidos factores perfectamente divisibles igualmente tiende al alza, a medida que mayor número de ellos es destinado a mejorar la explotación del aludido conjunto de indivisibles factores de producción. El examen de nuestro problema no debe limitarse a aquellos supuestos en que Ja adicional inversión de ***p*** se detrae de otras empresas dedicadas a producir el mismo artículo de referencia, con arreglo a métodos menos eficientes, lo cual obliga a éstas a restringir su producción. Es evidente que en este caso -—competencia entre una empresa más perfectamente montada y otra de menor eficiencia, produciendo ambas, a base de una misma materia prima, idéntica mercancía— va disminuyendo el costo medio de producción de aquella que amplía su producción. Una más generalizada contemplación del problema nos lleva a otras conclusiones. En efecto, si las unidades de ***p*** detráense de aplicaciones, en las cuales podían haber sido utilizadas para producir artículos distintos del que nos ocupa, surgiría una tendencia al alza del precio de las aludidas unidades de ***p.*** Tal vez esta tendencia sea compensada por otros movimientos contrarios de los precios; también es posible que la misma sea tan débil que sus efectos resulten imperceptibles. Ahora bien, la tendencia en cuestión ha de surgir siempre y, aun cuando sólo sea potencialmente, ha de influir en los costos.

Consideremos, finalmente —caso C—, una situación en la cual los diversos imperfectamente divisibles factores ele producción pueden sólo dividirse en forma tal que, dadas las condiciones del mercado, cualquiera que sea el tamaño de la correspondiente instalación productiva con ellos formada, no hay combinación alguna a cuyo amparo el pleno aprovechamiento de la capacidad productiva de cierto factor permita plenamente aprovechar la capacidad productiva de los restantes imperfectamente divisibles factores. Sólo este caso *C* reviste importancia práctica, pues los casos *A* y *B* muy raramente cobran trascendencia en la vida real. Lo característico del aludido caso *C* es que en él los costos de producción varían desproporcionadamente. Dado que todos los imperfectamente divisibles factores empleados aprovéchanse de modo incompleto, la ampliación de la producción supone siempre reducir los costos medios de

la misma, a no ser que dicha rebaja sea contrarrestada por un alza del precio de los perfectamente divisibles factores empleados. Tan pronto, sin embargo, como se logra aprovechar plenamente la capacidad productiva de uno de esos imperfectamente divisibles factores, una ulterior expansión de la producción da lugar a súbita y fuerte alza del costo. Seguidamente, de nuevo aparece una tendencia a la baja del costo medio de producción, cuyo influjo se mantiene hasta tanto vuelve a lograrse el pleno aprovechamiento de alguno de los imperfectamente divisibles factores manejados,

Ceteris paribus, cuanto más se incrementa la producción de determinados artículos, tantos más factores de producción habrán de ser detraídos de otras explotaciones en las cuales hubieran podido ser aprovechados para producir distintas mercancías. De ahí que —invariadas las demás circunstancias— los costos medios de producción aumenten al ampliarse la producción. Esta ley general queda, no obstante, enervada por el hecho de que no todos ios factores de producción son perfectamente divisibles y que, además, en aquella medida en que lo son, no pueden ser divididos de forma tal que el pleno aprovechamiento de uno de ellos implique aprovechar plenamente también los demás factores imperfectamente divisibles.

Cuando el empresario planifica, enfréntase siempre con la siguiente cuestión: ¿En cuánto excederán los anticipados precios de los artículos de que se trate a los costos previstos para los mismos? Si el. empresario todavía no ha hecho inversión inconvertible alguna en el proyecto de referencia y es, por tanto, libre de emprenderlo o no, lo que cuenta para él es el costo medio al que la mercancía le resultará. Cuando ya tenga intereses comprometidos en el asunto, entonces lo que ponderará será el costo adicional a efectuar. Quien ya posee determinada instalación productiva que no aprovecha plenamente, desentiéndese del costo medio, interesándose, en cambio, por el costo marginal. Prescinde de los gastos ya efectuados en inversiones inconvertibles, preocupándole tan sólo el saber si los ingresos que de vender adicional cantidad de mercancía percibirá serán o no superiores a los adicionales costos precisos para esa ampliada producción. Aun cuando lo invertido en

esas inconvertibles instalaciones productivas baya de ser estimado pérdida total, el interesado seguirá produciendo, siempre y cuando confíe baya de haber razonable [4] superávit de ingresos con respecto a los gastos de producción a la sazón necesarios.

Conviene resaltar, para salir al paso de errores muy extendidos, que, si no concurren aquellas circunstancias necesarias para la aparición del precio de monopolio, resáltale imposible al empresario incrementar sus ingresos netos a base de restringir la producción a una cuantía disconforme con la demanda de los consumidores. Este problema, sin embargo, será más adelante examinado en el apartado 6.

El que un factor de producción no sea perfectamente divisible no implica forzosamente que el mismo sólo pueda ser construido y empleado en tamaño único. Desde luego, en algunos casos esto puede suceder. Lo normal, sin embargo, es que quepa variar las dimensiones de dicho factor. No se modifica el planteamiento por el hecho de que, entre las diversas dimensiones que es posible dar a determinado elemento —que puede, por ejemplo, ser una máquina— cierto tamaño del mismo implique menores costos de fabricación y funcionamiento por unidad de producción que los correspondientes a otros tamaños de ese mismo factor, En tal supuesto, la superioridad de una fábrica grande no estriba en que utilice la máquina a plena capacidad, mientras la fábrica más pequeña sólo aprovecha una parte de la capacidad de la del mismo tamaño. Dicha superioridad consiste más bien en que la fábrica mayor está empleando una máquina que permite aprovechar mejor que la máquina empleada por la fábrica más pequeña los factores de producción necesarios para su construcción y funcionamiento.

Gran trascendencia tiene, en todas las ramas de la producción, el que numerosos factores de producción no sean perfectamente divisibles. Tal realidad resulta de capital importancia en el mundo de la industria. Ahora bien, conviene guardarse

* Al decir «razonable» se quiere significar que los previstos rendimientos del capital convertible invertido en la prosecución tic dicha producción no sean, al menos, inferiores a los que el actor supone podría obtener aplicando dicho capital a otros cometidos.

contra muchas erróneas interpretaciones de dicho fenómeno.

Uno de tales errores está implícito en aquella doctrina según la cual en la industria impera la ley de los rendimientos crecientes, mientras que la agricultura y la minería hállanse presididas por la ley del rendimiento decreciente. Dicha falacia fue refutada anteriormente [5]. Las posibles diferencias existentes a este respecto entre la agricultura y la industria nacen de la disimilitud de las circunstancias cíe hecho respectivamente concurrentes. La condición inmoble del suelo, así como el que los trabajos agrícolas hayan forzosamente de realizarse en épocas determinadas, impide al campesino aprovechar la capacidad de numerosos factores movibles de producción en el mismo grado en que, por lo general, puede la industria explotar los correspondientes elementos. El tamaño óptimo de una unidad de producción en la agricultura normalmente es mucho menor que el de la unidad industrial. Resulta, por tanto, evidente, sin precisar mayores explicaciones, por qué no es posible llegar a un grado de concentración agraria ni lejanamente similar al de la industria transformadora,

Ahora bien, esa desigual distribución de los recursos naturales sobre la superficie de la tierra, que es una de las dos razones por las cuales la división del trabajo incrementa la productividad, viene, por su parte, a poner también límites al aludido proceso ele concentración en el terreno industrial. La tendencia a una progresiva especialización y a centralizar en escasas factorías las actuaciones industriales se ve perturbada por la geográfica dispersión de los recursos naturales. El que la obtención de primeras materias y la producción alimenticia no puede ser unificada, de tal suerte que las gentes vense obligadas a dispersarse por la faz de la tierra, igualmente impone a las industrias transformadoras un cierto grado de descentralización. Tales realidades hacen que sea preciso considerar el problema del transporte, incluyendo este último entre los demás costos de producción. El costo del transporte ha de ponderarse frente a la economía que una mayor especialización podría engendrar. Mientras en ciertas ramas de la industria la máxima

[5] Vid. supra, pág. 13Ü,

concentración constituye el método más adecuado para reducir los costos, en otras es más ventajoso aplicar cierto grado de descentralización. En las industrias de servicios públicos, los inconvenientes de la concentración son tan grandes que prácticamente enervan sus ventajas.

Hay, además, un factor histórico. Quedaron ayer bienes de capital inmovilizados en lugares que boy en día no habrían sido elegidos para tal ubicación. No hace al caso el aclarar si dicha situación era, para la generación que la practicó, la más económica. Nuestros contemporáneos, en todo caso, se ven enfrentados con un *faii accompli.* Hemos de acomodar al mismo nuestras actuaciones y tenerlo presente al abordar los problemas que suscita la geográfica distribución de las industrias transformadoras [6],

Y no faltan factores institucionales; existen barreras comerciales y migratorias, es dispar la organización política y los sistemas de gobierno de los distintos países, y áreas inmensas del globo son administradas de tal forma que no hay posibilidad, en la práctica, de efectuar allí inversión alguna, por favorables que puedan ser las circunstancias naturales de la localidad.

La empresarial computación de costos debe abordar todos estos aludidos factores geográficos, históricos e institucionales. Pero, aun prescindiendo de ellos, quedan otras razones de índole puramente técnica que vienen a limitar el tamaño óptimo de fábricas y empresas. La entidad mayor posiblemente exija almacenamientos y medios de los cuales la de menor volumen pueda prescindir. En muchos casos, los dispendios ocasionados por el aprovisionamiento y métodos en cuestión pueden ser más que compensados por la reducción de costos que implica una mejor utilización de algunos de los factores, no perfectamente divisibles, empleados. Ello, en otras ocasiones, no sucede.

Bajo el régimen capitalista, las operaciones aritméticas pre-

* Para un estudio a fondo del conservadurismo que a las gentes impone la limitada convertibilidad de numerosos bienes de capital, es decir, ese factor histórico que en la producción interviene, vid- págs. 7-44-758,

cisas para computar y ponderar gastos c ingresos fácilmente se practican, por cuanto cabe recurrir al cálculo económico. La computación de costos y la ponderación de los efectos económicos de las operaciones mercantiles no suponen, sin embargo, meros problemas aritméticos que cualquier persona conocedora de las cuatro reglas pueda resolver. La dificultad estriba en determinar el equivalente monetario de las partidas que en el cálculo han de entrar. Es erróneo suponer, como muchos economistas imaginan, que tales equivalentes monetarios vienen a ser magnitudes dadas, exclusivamente engendradas por las imperantes circunstancias económicas. Antes al contrario, constituyen especulativa anticipación de futuras condiciones inciertas y, como tales, hállanse condicionadas por la comprensión empresarial del futuro estado del mercado. La expresión costos «fijos», en esta materia, carece de sentido.

La acción pretende invariablemente atender, del mejor modo posible, futuras necesidades. Para conseguir tal objetivo preciso es emplear, en la forma más acertada, los existentes factores de producción. No interesa ahora cómo se desarrolló aquel proceso histórico que engendró los factores en la actualidad disponibles. Lo que importa e influye en la futura acción es tan sólo el resultado engendrado por dicho proceso histórico, es decir, la cantidad y calidad de los factores hoy disponibles. Justiprécianse tales factores únicamente en razón a su idoneidad para la supresión del futuro malestar. Las sumas dinerarias ayer gastadas en su producción o adquisición para nada cuentan.

Notábamos anteriormente que no es igual la postura del empresario, al tomar una decisión, si ya tiene dinero invertido en la ejecución de cierto proyecto, que si todavía no se ha interesado en el mismo y es libre de iniciarlo o no. En el primer caso posee un conjunto de inconvertibles factores de producción idóneos para la consecución de determinados objetivos, Tal realidad influye decisivamente en sus futuras decisiones. No aprecia éste, sin embargo, aquel conjunto de medios de producción con arreglo a lo que invirtió en su adquisición. Valóralo exclusivamente en orden a su utilidad para el posterior actuar. El hecho de que haya gastado más o menos carece, en este sentido, de trascendencia. Dicha circunstancia sólo le

sirve para determinar la cuantía de sus pasadas pérdidas o ganancias y el montante de su capital. Es un elemento más del proceso histórico que dio lugar a las actuales disponibilidades de factores de producción; sólo como tal tiene importancia por lo que a la acción futura se refiere, sin trascendencia por lo que al planeamiento de ésta y a los correspondientes cálculos atañe. Desde luego, a estos efectos, indiferente resulta que los asientos contables valoren o no, a su precio actual, tal acervo de inconvertibles factores de producción.

Dichas ganancias o pérdidas, ya registradas, pueden inducir al empresario a proceder de modo distinto a como, en otro caso, habría actuado. Pasadas pérdidas tal vez colóquenle en difícil posición financiera, especialmente si ha tenido que contraer deudas que le agobian con el correspondiente pago de principal e interés. No sería, sin embargo, correcto incluir tales costos entre los fijos de operación, pues no guardan relación alguna con los negocios del momento. No han sido provocados por el actual proceso de producción, sino por operaciones a las que ayer recurrió el empresario para procurarse el capital y los medios de producción que entonces precisaba. Por lo que a las presentes actividades atañe, tales realidades son meramente accidentales. Pueden, sin embargo, imponer al interesado una conducta mercantil que éste no adoptaría si su situación financiera fuera más sana. La imperiosa necesidad de metálico para hacer frente a inmediatos vencimientos no influye en los costos; sin embargo, puede inducir al sujeto a vender al contado en vez de aplazar las correspondientes percepciones; a vender existencias en momentos poco oportunos; o a explotar el equipo de producción desconsideradamente con daño para su ulterior empleo.

En la computación de costos, indiferente resulta que el empresario sea propietario del capital invertido o que haya obtenido a crédito una parte mayor o menor del mismo, hallándose obligado, en este caso, a cumplir las estipulaciones referentes a intereses y vencimientos. Entre los costos de producción debe incluirse tan sólo el interés del capital que aún exista y el efectivamente manejado en la empresa. No cabe computar intereses pagados por capitales dilapidados ayer en malas in-

versiones o en una deficiente gestión de las actuales operaciones comerciales. La tarea que al empresario incumbe es siempre la de emplear los *existentes* bienes de capital, del modo mejor posible, para atender futuras necesidades. En tal función no deben desorientarle anteriores fallos o errores, imposibles ya de subsanar. Tal vez otrora montara una explotación que, de haber sido mejor prevista la situación actual, no habría instalado. Vano es lamentar ahora tal realidad histórica. Lo que interesa es averiguar si dicha planta puede o no todavía rendir algún servicio y, en caso afirmativo, decidir cómo podrá ser mejor utilizada. Desde luego, personalmente, el empresario lamenta los errores cometidos. Las correspondientes pérdidas debilitan su capacidad financiera. Pero aquellos costos que debe ponderar al planear sus futuras actuaciones en modo alguno se ven afectados por tales yerros. Importa resaltar este punto, pues han sido frecuentemente deformadas las anteriores circunstancias para justificar diversas medidas, No se «reducen los costos» aligerando las cargas financieras de empresas y compañías. El condonar el pago de deudas e intereses, en forma total o parcial, no disminuye los costos. Dichas medidas simplemente transfieren riquezas de los acreedores a los deudores; soportan pérdidas ayer producidas unas personas en vez de otras, los poseedores de obligaciones o acciones preferentes, por ejemplo, en vez de los tenedores de acciones ordinarias. El aludido argumento referente a la reducción de costos esgrímese a menudo en favor de la devaluación monetaria. La implícita falacia es siempre la misma.

Los comúnmente denominados costos fijos son los costos necesarios para explotar existentes factores de producción de condición totalmente inconvertible o que sólo con graves pérdidas podrían ser destinados a otros fines mercantiles. Tales factores son de índole más duradera que los restantes medios de producción empleados. No cabe, sin embargo, considerarlos eternos, pues se van consumiendo en el proceso productivo. Cada unidad de mercancía fabricada desgasta una fracción de la máquina que la produce. Tal desgaste puede ser determinado por la técnica con toda precisión y, consecuentemente, cabe sea justipreciado en términos monetarios.

Pero no es eso sólo lo que el cálculo empresarial debe ponderar. No puede el hombre de empresa fijarse exclusivamente en la duración técnica de la máquina; ha de preocuparse también por el futuro estado del mercado. Aunque una máquina, desde un punto de vista físico, sea todavía perfectamente utilizable, las condiciones del mercado pueden convertirla en artefacto anticuado y sin valor alguno. Si la demanda de los correspondientes productos decae o se desvanace, como si surgen métodos más perfectos, tal instrumento, en sentido económico, no es ya más que chatarra. De ahí que, al planificar la gestión de sus negocios, el empresario haya de tener muy presente la posible futura condición del mercado. El número de costos «fijos» que tendrá en cuenta, al calcular, dependerá de su comprensión de los futuros eventos. Dichos costos no pueden ser determinados por mero raciocinio técnico.

Desde este último punto de vista, cabe decidir cuál sea el grado óptimo de utilización de cierta instalación productiva. Ahora bien, lo que para el técnico es lo óptimo, posiblemente no coincida con lo que el empresario, mediante el correspondiente cálculo económico, considere lo mejor, dada su previsión de las futuras condiciones del mercado. Supongamos que determinada factoría hállase equipada con maquinaria que puede utilizarse durante un período de diez años. Cada año se destina, a la correspondiente amortización, un diez por ciento del costo inicial. Al llegar al tercer año, las circunstancias del mercado planteánle un dilema al empresario. Puede duplicar en dicho ejercicio la anterior producción y vender la misma a un precio que, además de cubrir el correspondiente incremento de los costos variables de explotación, supera la cifra de amortización del año en cuestión y el valor actual de la última cuota de amortización. Esa duplicada producción, sin embargo, resulta que triplica el desgaste de la maquinaria, con lo cual los adicionales ingresos derivados de la venta de aquella doble cantidad de mercancía son insuficientes para compensar igualmente el actual valor de la cuota de amortización del noveno año. Si el empresario considera, en sus cálculos, elemento invariable la cuota de amortización anual, por fuerza estimaría perjudicial el duplicar la producción, ya que aquellos adido-

nales ingresos resultan inferiores a los supletorios costos. Abstendríase, indudablemente, de ampliar la producción por encima de la cifra óptima desde un punto de vista técnico. Sin embargo, el empresario calcula de otro modo, independientemente de que en sus libros, tal vez, consigne anualmente idéntica cifra de amortización. Dependerá de la idea que el empresario se forme acerca de la futura disposición del mercado el que prefiera o no una fracción del actual valor de la cuota de amortización del noveno año a los servicios técnicos que la aludida maquinaria le pueda proporcionar en dicho ejercicio.

La opinión pública, gobernantes y legisladores, así como el fisco, todos suponen que una industria constituye permanente fuente de ingresos. Creen que, si el empresario cuida de la conservación de su capital mediante las oportunas amortizaciones anuales, perennemente podrá derivar un razonable beneficio de los capitales que tenga invertidos en bienes de producción de índole duradera. Las circunstancias reales, sin embargo, son distintas. Las instalaciones productivas, tales como una fábrica y su correspondiente equipo, constituyen factores de producción cuya utilidad viene condicionada por las mudables circunstancias del mercado y por la habilidad del empresario para explotar los mismos a tenor siempre de dichos cambios de circunstancias.

No hay constantes, dentro del terreno del cálculo económico, en el sentido que a tal concepto se da al hablar de realidades técnicas. Los elementos, en el cálculo económico manejados, son especulativas anticipaciones de futuras condiciones. Los usos comerciales y la legislación mercantil han establecido normas definidas a las que se ajusta la contabilidad y la censura de cuentas. La teneduría de libros es exacta, si bien sólo a la luz de las aludidas normas consuetudinarias y legales, Las rúbricas contables no reflejan con fidelidad la estricta realidad. El valor de mercado de una instalación puede bien no coincidir con las cifras del correspondiente balance. Buena prueba de ello es que la Bolsa poco toma en consideración tales datos.

La computación de costos no constituye, por tanto, proceso aritmético que pueda efectuar o censurar frío y objetivo observador. No se trata de magnitudes ciertas que, mediante

precisos módulos, quepa ponderar. Las fundamentales partidas manejadas son fruto de la comprensión de circunstancias futuras, quedando forzosamente influidas por el personal criterio del empresario acerca de cuál será mañana la disposición del mercado.

Todo intento de efectuar computaciones de costos sobre una base «imparcial» hállase condenado al fracaso. El cálculo de costos constituye instrumento mental para el actuar; es deliberado planear, en orden a un mejor aprovechamiento de los disponibles recursos, con la mira puesta en la provisión de futuras necesidades. El cálculo de costos es siempre de índole subjetiva, nunca objetiva. Manejado por censor frío e impersonal, cambia totalmente de carácter. Tal arbitrio no mira hacia adelante, hacia el futuro; dirige, por el contrario, su atención hacia atrás, hacia el pasado muerto, ponderando congeladas normas ajenas a la acción y a la vida real. No prevé el cambio. Hállase, inconscientemente, imbuido por el prejuicio de que la economía de giro uniforme es lo normal y lo más deseable. El beneficio no encaja en su intelectual universo. Confusamente lucubra en torno a la ganancia «justa», al lucro que sería «equitativo» derivar del capital invertido. Pero tales conceptos son enteramente falsos. En la economía de giro uniforme no hay beneficio. En una economía cambiante, el beneficio no es ni justo ni injusto. La ganancia nunca es «normal». Donde impera la «normalidad», es decir, la ausencia de cambio, no puede haber beneficios.

5. LA CATALÁCTICA LÓGICA FRENTE A LA CATALÁCTICA MATEMÁTICA

Las cuestiones que los precios y los costos suscitan se ha pretendido abordarlas también con arreglo a métodos matemáticos. Hubo incluso economistas en cuya opinión dicha sistemática era la única apropiada para atacar los problemas económicos, motejando de «literarios» a los economistas lógicos.

Si ese antagonismo entre los economistas lógicos y los matemáticos no pasara de ser mero desacuerdo en cuanto al método

más fecundo para el estudio de la economía, ocioso sería, en verdad, prestar demasiada atención al asunto. El mejor de ambos sistemas acreditaría su superioridad al proporcionar mejores resultados. Incluso tal vez conviniera recurrir a procedimientos diversos según la clase del problema abordado.

No estamos, sin embargo, ante cuestiones de heurística; la controversia atañe al fundamento mismo de la economía política. El método matemático ha de ser recusado no sólo por su esterilidad. Se trata de vicioso sistema que parte de falsos supuestos y conduce a erróneas conclusiones. Sus silogismos no sólo son vanos; divierten, además, la atención de los verdaderos problemas, deformando la concatenación existente entre los diversos fenómenos económicos.

Ni las ideas sustentadas ni los procedimientos empleados por los economistas matemáticos son uniformes. Existen tres principales escuelas que conviene estudiar por separado.

En la primera militan los estadísticos, que aspiran a descubrir leyes económicas a base de analizar la experiencia económica. Pretenden transformar la economía en una ciencia «cuantitativa». Su programa hállase condensado en el lema de la sociedad econométrica: *la ciencia es medición.*

El error fundamental en que dichos pensadores inciden ya fue anteriormente evidenciado La historia económica alude siempre a fenómenos complejos. Nunca proporciona conocimientos similares a los que el técnico deriva de los experimentos de laboratorio. La estadística es una forma de representar realidades históricas referentes a precios y a otras facetas humanas. No es economía y no puede alumbrar teoremas ni teorías económicas. La estadística de precios es pura historia económica. El teorema según el cual, *ceterts paribus,* un incremento de la demanda debe provocar un alza del precio no deriva de la experiencia. Nadie ha estado ni estará jamás en condiciones de observar el cambio, siempre *ceteris paribus,* de cierta circunstancia de mercado. No existe la economía cuantitativa. Todas las magnitudes económicas que conocemos no son más que datos de historia económica. Nadie racionalmente admite

Vid. supra págs. 62-63 y 97-9S,

exista relación constante entre el precio y la demanda, en general, ni aun en lo atinente a específicas mercancías. Nos consta, por el contrario, que los fenómenos externos influyen diversamente en las distintas personas; que varía la reacción de un mismo individuo ante idéntico fenómeno y que no es posible clasificar a las gentes en grupos de personas con idénticas reacciones. Estas verdades las deducimos, exclusivamente, de la teoría apriorística. Cierto es que los empiristas rechazan dicha teoría apriorística; aseguran que ellos derivan sus conocimientos de la experiencia histórica. Contradicen, sin embargo, sus propios principios tan pronto como, al pretender superar la mera anotación imparcial de precios singulares y específicos, comienzan a formular series y a calcular promedios. Lo único que la experiencia nos dice y, asimismo, lo único que la estadística recoge, es determinado precio efectivamente pagado en específico lugar y fecha por cierta cantidad de individualizada mercancía. El formar grupos con tales precios, así como el deducir promedios de los mismos, implica basarse en reflexiones teóricas, las cuales, lógica y temporalmente, anteceden a dichas operaciones. El que en mayor o menor grado se tomen o no en consideración detalles concomitantes y contingencias circunstanciales que con el precio de que se trate concurren, depende igualmente de un razonamiento teórico. Nadie tuvo jamás osadía suficiente para afirmar que un incremento de a por ciento en la oferta de cierta mercancía forzosamente siempre —en todo país y en todo tiempo— habría de provocar una contracción de *b* por ciento en el correspondiente precio. Siendo así que ningún economista cuantitativo atrevióse a precisar concretamente, amparándose en la experiencia estadística, las específicas circunstancias que hacen variar la razón *a : b,* la inutilidad del sistema resulta evidente. Por otra parte, el dinero no constituye unidad invariable que permita medir los precios; es un medio cuya razón de cambio también varía, si bien generalmente con menor celeridad y amplitud que con la que muda la razón recíproca de intercambio de mercancías y servicios.

Apenas hay necesidad de insistir más en la exposición de las erróneas pretensiones de la economía cuantitativa. A pesar de tantas pomposas declaraciones de sus partidiarios, en la prác-

tica, nadie ha conseguido plasmar el programa defendido. El difunto Henry Schultz dedicó su actividad a medir la elasticidad de la demanda de diversas mercancías. El profesor Paul H. Douglas ha ensalzado la obra de Schultz diciendo que constituía «labor tan imprescindible, si la economía ha de convertirse en ciencia más o menos exacta, como lo fue, para el desarrollo de la química, la determinación de los pesos atómicos» [8]. La verdad es que Schultz jamás intentó determinar la elasticidad de demanda de ningún producto, como tal producto; los datos que manejaba aludían tan sólo a ciertas áreas geográficas y determinados períodos históricos. Sus estudios sobre una mercancía determinada, las patatas, por ejemplo, no aluden a las patatas en general, sino a las patatas en los Estados Unidos, en la época comprendida entre 1875 y 1929 [v]. Tales datos, en el mejor de los casos, no son sino meras contribuciones, incompletas y discutibles, a la historia económica, No constituyen, desde luego, pasos orientados hacia la plasmación del confuso y contradictorio programa de la economía cuantitativa. Conviene, a este respecto, reconocer que las otras dos escuelas de economía matemática advierten plenamente la esterilidad del método cuantitativo, En efecto, nunca se han atrevido éstas a operar, en sus fórmulas y ecuaciones, con magnitudes como las halladas por los econométricos, utilizando efectivamente dichas fórmulas y ecuaciones en la solución de problemas concretos. En el campo de la acción humana no hay más instrumentos idóneos para abordar eventos futuros que aquellos que la comprensión procura.

Otro terreno por el que los economistas matemáticos se han interesado es el de las relaciones entre precios y costos. Al abordar estos asuntos, desentiéndense de la operación del mercado y aun pretenden dejar de lado el uso del dinero, ingrediente insoslayable en todo cálculo económico. Tácitamente, sin embargo, suponen la existencia de la moneda y su empleo, por cuanto hablan en general de precios y de costos, preten-

[1] Vid. PAUL H. DOUGLAS en *Econnmctrica,* VII, pág. 105.

[1] Vid. HENRY SCHULTZ, *The Theory and Measurement of Demand,* págs. 405-427. Universiiy of Chicago Press, 1938.

diendo confrontar unos y otros. Los precios son siempre magnitudes dineradas y los costos sólo expresados en términos monetarios pueden entrar en el cálculo económico. En otro caso, los costos habrán de computarse en cantidades complejas formadas por los diversos bienes y servicios que es preciso invertir para la obtención de cierta mercancía. Tales precios —si es que cabe aplicar el vocablo a los tipos de cambio engendrados por el trueque— son mera enumeración de cantidades diversas de bienes distintos por los cuales el «vendedor» puede intercambiar la específica mercancía que ofrezca. Los bienes a que tales «precios» aluden no son los mismos que aquellos a los que los «costos» se referían. No es posible, por tanto, comparar entre sí tales precios y costos en especie. Que el vendedor valora en menos los bienes entregados que los que recibe a cambio; que vendedor y comprador discrepan por lo que respecta a la subjetiva valoración de los dos productos cambiados; y que el empresario lánzase a determinada operación sólo cuando por el correspondiente producto espera recibir bienes mayormente valorados que aquellos empleados en su obtención, todo eso lo sabíamos ya de antemano gracias a la comprensión praxeológica. Precisamente tal conocimiento apriorístico es el que nos permite prever la conducta que adoptará el empresario cuando pueda recurrir al cálculo económico. El economista matemático, ciertamente, se engaña al pretender abordar de un modo más general los problemas, omitiendo toda referencia a las expresiones monetarias. Porque vano es, por ejemplo, pretender investigar las cuestiones que suscita la divisibilidad imperfecta de los factores de producción sin aludir al cálculo económico en términos monetarios. Tal análisis nunca puede proporcionarnos más conocimientos que los ya poseídos; a saber, que todo empresario procura producir aquellos artículos cuya venta piensa le reportará ingresos valorados en más que el conjunto de bienes invertidos en su producción. Ahora bien, en ausencia de cambio indirecto y de medio común de intercambio, dicho empresario logrará su propósito, siempre y cuando haya correctamente anticipado el futuro estado del mercado, sólo si disfruta de sobrehumana inteligencia. Tendría que advertir de golpe cuantas razones de intercambio

el mercado registraba y valorar correctamente, con arreglo a ellas, los bienes que él mismo estaba manejando.

Es evidente que toda investigación relativa a la relación de precios y costos presupone el mercado y el uso del dinero. Los economistas matemáticos quisieran, sin embargo, cerrar los ojos a esta insoslayable verdad. Formulan ecuaciones y trazan curvas que, en su opinión, reflejan la realidad. De hecho, tales hipótesis aluden sólo a un estado de cosas imaginario e irrealizable, sin parecido alguno con los verdaderos problemas catalácticos. Sírvcnse de símbolos algebraicos, en vez de las expresiones monetarias efectivamente empleadas en el cálculo económico, creyendo que así sus razonamientos son más científicos. Impresionan, desde luego, a almas Cándidas e imperitas; pero, en realidad, no hacen sino confundir y embrollar temas claros, que los libros de texto de contabilidad y aritmética mercantil perfectamente abordan.

Algunos de los matemáticos en cuestión han llegado a afirmar que cabría basar el cálculo económico en unidades de utilidad. Denominan *análisis de la utilidad* a esta su sistemática. En el mismo error incide también el tercer grupo de los economistas matemáticos.

Lo característico de estos últimos consiste en que abierta y deliberadamente pretenden resolver los problemas catalácticos sin hacer referencia alguna al proceso del mercado. Su ideal estribaría en formular la teoría económica con arreglo al patrón de la mecánica. Una y otra vez buscan o reiteran analogías con la mecánica clásica, que, en su opinión, constituye el único y perfecto modelo de investigación científica. No parece preciso insistir de nuevo en por qué tales analogías son accidentales y sólo sirven para inducir al error, ni en las diferencias que radicalmente separan la consciente acción humana del movimiento físico, típico objeto de investigación de la mecánica. Bastará con llamar la atención sobre un punto; a saber, el distinto'significado práctico que las ecuaciones diferenciales, en uno y otro terreno, tienen.

Los pensamientos que engendran una ecuación son, forzosamente, de índole no matemática. En la ecuación se encarna anterior conocimiento; dicha expresión matemática, directa-

mente, no amplía nuestro saber. En el terreno de la mecánica, ello no obstante, las ecuaciones han prestado importantes servicios. Por cuanto las relaciones que existen entre los factores manejados son constantes y cabe asimismo comprobar experimentalmente dichas relaciones, resulta posible utilizar ecuaciones para resolver específicos problemas técnicos. Nuestra moderna civilización occidental es, en gran parte, fruto de ese poder recurrir, en física, a las ecuaciones diferenciales. Entre los factores económicos, en cambio, no hay, como tantas veces se ha dicho, relaciones constantes. Las ecuaciones formuladas por la economía matemática no pasan de ser inútil gimnasia mental y, aun cuando nos dijeran mucho más de lo que efectivamente expresan, no por ello resultarían de mayor fecundidad.

El auténtico análisis económico no puede nunca pasar por alto estos dos fundamentales principios de la teoría del valor: primero, que toda valoración engendradora de acción, en última instancia, implica preferir una cosa y rechazar otra, no habiendo ni equivalencia ni indiferencia entre los términos que, comparados, inducen a la acción; y segundo, que las valoraciones de personas diferentes o las de un mismo individuo, en momentos distintos, sólo pueden ser conocidas contemplando cómo efectivamente el interesado reacciona ante la alternativa de que se trate.

En la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme, todos los factores de producción están siendo empleados de tal suerte que cada uno de ellos rinde el servicio más valioso que puede proporcionar. No cabe pensar en modificación alguna a cuyo amparo mejoraría el grado de satisfacción; ningún factor se dedica a atender la necesidad a si tal utilización impide satisfacer la necesidad *b,* de mayor valor que a. Cabe, desde luego, plasmar en ecuaciones diferenciales esta imaginaria distribución de recursos, así como darle gráfica representación mediante las correspondientes curvas. Ahora bien, todo ello nada nos dice del proceso del mercado. Estamos simplemente ante la descripción de una imaginaria situación que, implantada, paralizaría el proceso mercantil. Los economistas matemáticos dejan de lado el teórico análisis del mer-

cado, distrayéndose con lo que no es más que mera noción auxiliar utilizada en dicho análisis, si bien desprovista de sentido, separada de aquel contexto.

La física ocúpase de cambios que los sentidos registran. Advertimos una regularidad en la secuencia de dichas mutaciones y tales observaciones nos permiten estructurar la teoría física. Nada sabemos, sin embargo, de las fuerzas originarias que provocan aquellas variaciones. Constituyen las mismas, para el investigador, datos últimos que vedan todo ulterior análisis, La observación nos permite apreciar la regular concatenación existente entre diferentes fenómenos y circunstancias perfectamente observables. Esa mutua interdependencia entre los datos recogidos es lo que el físico refleja mediante sus ecuaciones diferenciales.

En praxeología advertimos, ante todo, que los hombres conscientemente desean provocar cambios. Precisamente en torno a tal conocimiento se articula la praxeología, diferenciándose, en razón a dicha circunstancia, de las ciencias naturales. Conocemos las fuerzas que provocan el cambio y tal conocimiento apriorístico nos permite comprender el proceso praxeológico. El físico desconoce qué *sea* la electricidad; tan sólo ve específicos efectos, denominándolos, por utilizar un término, *electricidad.* El economista, en cambio, advierte, con plena claridad, cuál sea eso que impulsa y provoca la aparición del mercado. Gracias precisamente a tal conocimiento logra distinguir los fenómenos sociales de los demás, pudiendo, por tal vía, desvelar las leyes rectoras de la actividad mercantil.

De ahí que la economía matemática en nada contribuya a dilucidar el proceso del mercado, por limitarse a describir mero modelo auxiliar que los economistas lógicos estructuran como puro concepto límite; o sea, aquella situación bajo la cual la acción esfumaríase, quedando paralizado el mercado. Es eso, en efecto, de lo único de que nos hablan, no haciendo, en definitiva, más que traducir al lenguaje algebraico lo que el economista lógico expone, mediante parla común, al establecer los presupuestos correspondientes a los imaginarios modelos del estado final de reposo y de la economía de giro uniforme; aquello mismo que el propio economista matemático se ve

forzado a expresar, mediante lenguaje también ordinario, antes de comenzar a montar sus operaciones matemáticas, quedando todo, después, empantanado en mera figuración de escaso valor.

Ambos tipos de economistas, tanto los lógicos como los matemáticos, reconocen que la acción humana tiende siempre hacia la instauración de un estado de equilibrio que sería alcanzado si no se produjeran ya más cambios en las circunstancias concurrentes. Los primeros, sin embargo, saben, además, otras muchas cosas. Advierten de qué modo la actuación de individuos emprendedores, promotores y especuladores, ansiosos de lucrarse con las discrepancias que la estructura de los precios registra, aboga por la supresión de dichas diferencias y, consecuentemente, por la obliteración de la fuente que engendra la ganancia y la pérdida empresarial. Evidencian cómo el aludido proceso evolucionaría hasta, finalmente, instaurar una economía de giro uniforme. Tal es el cometido propio de la teoría económica. La matemática descripción de diversos estados de equilibrio constituye simple juego; lo que interesa es el examen y la comprensión del proceso mercantil.

La mutua contrastación de ambos sistemas de análisis económico nos permite comprender mejor la esencia de aquella petición, tantas veces formulada, que postula la ampliación del ámbito de la ciencia económica mediante la elaboración de una teoría dinámica, abandonando la contemplación de problemas meramente estáticos. Por lo que a economía lógica atañe, tal denuncia carece de sentido. La economía lógica es esencialmente una teoría que examina procesos y mutaciones. Recurre a inmóviles e imaginarios modelos exclusivamente para mejor aprehender el fenómeno del cambio. Pero, en lo referente a la economía matemática, la cosa es distinta. Las ecuaciones y fórmulas que ésta maneja limítanse a describir estados de equilibrio e inacción. Mientras no abandonan el terreno matemático, dichos investigadores nada pueden decirnos acerca de la génesis de tales situaciones ni de cómo las mismas pueden evolucionar y dar lugar a distintos planteamientos. Por lo que atañe a la economía matemática, el reclamar una teoría dinámica está, pues, plenamente justificado. La economía ma-

temática, sin embargo, carece de medios para satisfacer tal exigencia. Los problemas que el análisis del proceso mercantil suscita, es decir, los únicos problemas económicos que de verdad importan, resultan imposibles de abordar por medios matemáticos. La introducción de parámetros temporales en las correspondientes ecuaciones de nada sirve. Ni siquiera se roza con ello las deficiencias fundamentales del método matemático. El proclamar que todo cambio requiere siempre cierto lapso de tiempo y que la mutación implica, en todo caso, secuencia temporal no es más que otro modo de decir que, donde haya rigidez e inmutabilidad absoluta, el factor tiempo desaparece. El defecto principal de la economía matemática no estriba en ignorar la sucesión temporal, sino en que vuelve la espalda al funcionamiento del proceso del mercado.

El método matemático es incapaz de explicar cómo en un estado sin equilibrio surge aquel actuar que tiende a engendrar el equilibrio. Cabe, desde luego, indicar la serie de operaciones matemáticas precisa para transformar la matemática descripción de cierto estado de desequilibrio en la descripción matemática del estado de equilibrio. Ahora bien, dichas operaciones en modo alguno reflejan el proceso mercantil que las discrepancias existentes en la estructura de los precios ponen en marcha. En el mundo de la mecánica, las ecuaciones diferenciales, admítese, retratan con toda precisión las diversas situaciones sucesivamente registradas durante el tiempo de que se trate. Las ecuaciones económicas, sin embargo, no reflejan las diferentes circunstancias propias de cada instante comprendido en el intervalo temporal que separa el estado de desequilibrio del de equilibrio. Sólo quienes se hallen enteramente cegados por la obsesión de que la economía constituye pálida imagen de la ciencia mecánica pueden dejar de advertir la fuerza del argumento. Pobre e inexacto símil jamás puede suplir la ilustración que la economía lógica proporciona.

En el terreno cataláctico adviértense, por doquier, los perniciosos efectos del análisis matemático. Dos ejemplos, en este sentido, bastarían. Bríndanos el primero la llamada ecuación de intercambio, ese estéril y errado intento de abordar el problema atinente a las variaciones del poder adquisitivo del

dinero [10]. El segundo queda pertinentemente reflejado en las palabras del profesor Schumpeter cuando asegura que los consumidores, al valorar los bienes de consumo, «*ipso facto* valoran también los factores de producción necesarios para la obtención de dichos bienes» [11]. Difícilmente cabe describir de modo más imperfecto el proceso del mercado *.

La economía no se interesa, directamente, por bienes y servicios, sino por humanas actuaciones. No lucubra en torno a imaginarias construcciones, tales como la del equilibrio. Dichos modelos son meras herramientas del razonar. El único cometido de la ciencia económica consiste en analizar el actuar de los hombres, o sea, en analizar procesos.

"> Vid. infra pág. 598.

[11] Vid. JOSEPH A. SCHUMPETER, *Capitalism, Social ism and Democracy,* pág. 175, Nueva York, 1942. Un análisis crítico del aserto véase en HAYLK, «The Use Knowledge in Society», *American Economic Reineta., XXXV,* 529-530.

* La célebre *ecuación de intercambio,* estructurada por el americano 1RVIN<; FISIIER (1867-1947), en *Purchasing Power o¡ Moncy* (1911), para explicar las variaciones del «nivel general de precios», en síntesis dice que *MV = PT,* representando *M* la masa dineraria, V su velocidad de circulación, P el nivel de precios y T el volumen del tráfico mercantil Mises, más adelante, demuestra la inadmisibilidad de tal planteamiento, que no es sino pobre e inexacta representación algebraica de la moderna teoría cuantitativa del dinero, dejando ¡«explicado por qué, generalmente, aunque no siempre, el incremento de *M* dche provocar el alza de P. Estamos en puro terreno tautológico, pues simplemente predicamos que el valor dinerario del conjunto de las compras es igual al de lns ventas, como se repetirá en la nota de la pág. 598.

Joseph A. Schumpeter (1883-1950) quiso, en su citada obra, resolver el problema del cálculo económico bajo el régimen socialista, fracasando, como Mises cumplidamente demuestra (vid. cap, XXVI). La argumentación schumpetcriana supone que el estado socialista, aun reteniendo la propiedad de los medios de producción, permitiría la aparición de un mercado libre para los bienes de consumo, lo que daría precios a estos últimos, precios de los cuales cabría deducir el valor de los factores de producción. Sucede, sin embargo, no ser cierto que «ios consumidores, al valorar los bienes de consumo, *ipso fado* valoran también los factores de producción» (vid, supra ap. 3). Conocido el precio de un automóvil, pongamos por caso, resulta imposible deducir del mismo el precio del acero, del caucho, la madeta y restantes materiales empleudos y, menos aún, el de los correspondientes salarios —del peón al ingeniero proyectista— que correspondan, *(N. del T.)*

6. Los PRECIOS DE MONOPOLIO

Los precios competitivos son la resultante de una perfecta acomodación de la actividad vendedora a la demanda de los consumidores. AI precio de competencia, la totalidad de las existencias es vendida; y los factores específicos de producción son objeto de explotación en aquella medida que los precios de los no específicos factores complementarios permiten. Parte alguna de las existencias disponibles queda permanentemente excluida del mercado; la unidad marginal de los utilizados factores específicos no produce renta neta ninguna. El proceso económico, en su totalidad, funciona al servicio de los consumidores. No bay conflicto entre los respectivos intereses de compradores y vendedores, de productores y consumidores. Los propietarios de los diversos bienes no pueden divertir el consumo ni la producción de aquellos cauces marcados por las valoraciones de los consumidores, las efectivas existencias de los diversos bienes y servicios, y los conocimientos técnicos existentes.

Todo vendedor incrementaría sus ingresos si una reducción de las existencias poseídas por sus competidores le permitiera a él incrementar el precio de las correspondientes mercancías. En un mercado competitivo, sin embargo, ningún vendedor puede provocar tal situación. El ofertante, salvo que se vea amparado por alguno de aquellos privilegios que la interferencia estatal en los negocios engendra, por fuerza ha de atenerse a la efectiva disposición del mercado.

El empresario, en su típica condición empresarial, hállase invariable y plenamente sometido a la soberanía de los consumidores. No ocurre lo mismo con los propietarios de artículos de consumo o de factores de producción, ni tampoco, como es natural, con el empresario en su condición de posible poseedor de esos mismos bienes y factores. A tales dueños, en determinadas circunstancias, resúltales lucrativo restringir la oferta, vendiendo su mercancía a mayor precio unitario. Los precios que entonces aparecen —precios de monopolio— implican desconocimiento de la soberanía de los consumidores y de la democracia del mercado.

Vamos, seguidamente, a examinarlos, así como la cataláctica condición de los mismos.

1. La oferta, en todo caso, para su aparición, ha de hallarse monopolizada. La totalidad de las existencias del bien en cuestión debe estar controlada por un solo vendedor o por un grupo de vendedores actuando de consuno. El monopolista —ya sea individual o asociado— puede, entonces, restringir la cantidad de mercancía ofertada —trátese de un bien de consumo o de producción— elevando el precio unitario, sin que quepa intervengan otros ofertantes desarticulando los planes del monopolista.

2. El monopolista, o no puede, mediante precios dispares, discriminar entre los diversos compradores, o bien voluntariamente se abstiene de efectuar tal discriminación [12].

3. La reacción del público comprador ante ese incrementado precio, superior al potencial precio competitivo, es decir, la correspondiente contracción de la demanda, no puede ser de grado tal que devengan inferiores los ingresos obtenidos al vender a cualquier precio superior al de competencia que los cosechados al aplicar precios competitivos. Resultan, por tanto, impertinentes las alambicadas disquisiciones en torno a la identidad del artículo de que se trate. Vano sería lucubrar acerca de si todas las corbatas pueden considerarse ejemplares de un *mismo* artículo o si, por el contrario, convendría distinguirlas entre sí según su respectivo color, dibujo o material empleado. Teórica diferenciación en clases que a nada conduce; lo único que interesa es cómo reacciona el comprador ante aquel incremento del precio. Por lo que a la teoría de los precios de monopolio afecta, ninguna trascendencia tiene el proclamar que cada fabricante de corbatas produce artículos típicos, ni, menos aún, el aseverar que cada uno de dichos industriales es un monopolista. La cataláctica no se interesa por el monopolio como tal, sino por los precios de monopolio. Para que un vendedor de corbatas, distintas a las ofrecidas por los

[a] La discriminación mediante el precio será objeto de estudio más adelante. (Vid. ap. 10 de este capítulo.)

demás comerciantes, pueda exigir precios de monopolio es obligado que los compradores no reaccionen ante cualquier incremento del precio, de suerte tal que el alza aludida venga a perjudicar los intereses del actor.

La existencia del monopolio constituye condición necesaria para que los precios del mismo puedan aparecer; no es, sin embargo, condición bastante. Preciso, al efecto, resulta la concurrencia de otra circunstancia; a saber, específica conformación de la curva de la demanda. La mera aparición de un monopolio nada significa a estos efectos. Quien, amparado por el *copyright,* edita un libro es un monopolista. Ahora bien, quizá tal monopolista no logre vender ni un solo ejemplar de la obra, por bajo que sea el precio marcado. No siempre constituye precio de monopolio el precio, cualquiera que sea, al que el monopolista ofrece su monopolizada mercancía. Precio de monopolio sólo es aquel precio al cual resulta económicamente más ventajoso para el monopolista restringir la total cantidad vendida que ampliar sus ventas en aquella proporción que el mercado competitivo permitiría. Los precios de monopolio son la resultante de deliberada actuación tendente a restringir el comercio del artículo en cuestión.

Al calificar de deliberada la conducta del monopolista no se afirma que el interesado proceda a comparar entre sí el exigido precio de monopolio con el precio competitivo que en un hipotético mercado no monopolizado habría surgido. Es sólo el economista quien contrasta el precio de monopolio con el potencial precio de competencia. El monopolista, cuando ha alcanzado ya su posición, no dedica ninguna atención al precio de competencia. Lo único que a él le interesa, como a cualquier otro vendedor, es percibir el mayor precio posible. La disposición del mercado, condicionada, de un lado, por la existencia del monopolio y, de otro, por la conducta de los compradores, es exclusivamente lo que engendra el precio de monopolio.

4. Constituye grave error suponer que haya una tercera categoría de precios, los cuales no serían ni precios de monopolio ni precios de competencia. Si dejamos de lado el problema de los precios discriminatorios, que luego será abordado, un determinado precio es o precio de competencia o precio de mo-

nopolio. El suponer lo contrario deriva de aquella idea según la cual la competencia no puede considerarse libre y perfecta más que cuando todo el mundo está en condiciones de ofrecer al mercado el producto de que se trate.

Las existencias son siempre limitadas. Carece de la condición de bien económico aquello que, ante la demanda del público, no resulte escaso; por tal objeto no se paga precio alguno. De ahí que induzca a confusión el ampliar el concepto de monopolio hasta abarcar todo el campo de los bienes económicos. La limitación de las existencias es la razón única que confiere precio y valor a las cosas; tal escasez, sin embargo, por sí sola, no basta para engendrar los precios de monopolio [13].

Suele hablarse de competencia imperfecta o monopolística cuando las mercancías ofrecidas por los diferentes productores y vendedores, si bien del mismo género, son dispares entre sí. Con arreglo a tal sistemática, la inmensa mayoría de los bienes de consumo caería en la categoría de bienes monopolizados.' Lo único, sin embargo, que interesa, al abordar el problema de la determinación de los precios, es lo referente a si el vendedor se halla capacitado para explotar dicha disparidad y, mediante deliberada restricción de la oferta, incrementar sus ingresos netos. Sólo cuando ello es posible y efectivamente se practica surge el precio de monopolio diferenciable del competitivo. Tal vez el vendedor tenga una clientela tan adicta que prefiera comprar en su tienda antes que en las de la competencia, hasta el punto de no abandonarle aun cuando eleve el precio solicitado por encima del de los demás comerciantes. Para dicho vendedor, el problema estriba en saber si el número de tales clientes llegará a ser lo suficientemente amplio como para compensar aquella reducción de ventas que la abstención de otros adquirentes inexorablemente habrá de provocar. Sólo en tal caso le resultará ventajoso sustituir el precio competitivo por el de monopolio.

Gran confusión engendró torcida interpretación de eso que se denomina *control de la oferta.* Todo fabricante de cual-

[13] Vid. la refutación de esa torpe ampliación del concepto de monopolio en RICHARD T. ELY, *Monopolies and Trusts,* págs. 1-36. Nueva York, 1906,

quier bien participa en el control de la oferta de cuantas mercancías se ofrecen en venta. Si el interesado hubiera producido una cantidad mayor de a, habría incrementado la oferta, provocando una tendencia a la baja del precio correspondiente. Ahora bien, la cuestión estriba en saber por qué el actor no produjo *a* en mayor cantidad. ¿Procuró acaso, de esta suerte, acomodar su actuación del mejor modo a los deseos de los consumidores, dejando restringida la producción de a exclusivamente a la cuantía *p?* O, por el contrario, ¿prefirió violentar los mandatos de los consumidores en provecho propio? No produjo más *a,* en el primer caso, por cuanto el fabricar *a* en cuantía superior a *p* habría supuesto detraer escasos factores de producción de otras inversiones que permitían atender necesidades más urgentemente sentidas por los consumidores; no produjo *p -+- r,* sino sólo *p,* pues dicho incremento habría reducido o incluso anulado sus ganancias, mientras todavía había otras muchas provechosas aplicaciones en que invertir el capital disponible. En el segundo supuesto, dejó de producir *r* porque le resultaba más ventajoso no emplear una parte de las existencias de cierto factor específico de producción, *m,* que monopolizaba. Si el interesado no gozara de ese monopolio sobre m, habríale resultado imposible derivar ventaja alguna de restringir la producción de *a.* Sus competidores, ampliando la suya, habrían llenado el vacío, de tal suerte que no hubiera podido aquél exigir precios incrementados.

Al analizar supuestos precios de monopolio resulta ineludible buscar cuál sea ese factor *m* monopolizado. Si no existe, resulta imposible el precio de monopolio. Condición *sine qua fton* para la aparición de los precios de monopolio es que haya cierto bien monopolizado. Si no se detrae del mercado cantidad alguna de dicho bien *m,* jamás puede el empresario proceder a la sustitución de los precios competitivos por los de monopolio.

El beneficio empresarial no guarda relación alguna con los monopolios. Si al empresario le resulta posible vender a precios de monopolio, su privilegiada situación deriva de que monopoliza el factor *m.* La específica ganancia monopolística

brota de la propiedad de m, no de las actividades típicamente empresariales del interesado.

Supongamos que una avería deja a cierta localidad durante varios días sin suministro eléctrico, constriñendo a los vecinos a alumbrarse con velas. El precio de éstas se incrementa hasta $; al precio *s* la totalidad de las existencias se vende. Los comerciantes en velas cosechan mayores beneficios a base de vender la totalidad de su *stock* al precio *s.* Ahora bien, cabe que dichos comerciantes se confabulen y detraigan del mercado una parte de sus existencias, vendiendo el resto a un precio *s* + *t.* Mientras *s* es precio competitivo, *s* -j- / es precio de monopolio. Sólo esa diferencia entre lo ganado por los comerciantes al vender al precio *s* + / y lo que hubieran ingresado vendiendo a *s* constituye el específico beneficio monopolista.

Indiferente es la fórmula que efectivamente los interesados apliquen para restringir las existencias puestas a la venta. La destrucción física de parte de las mismas constituye típica sistemática adoptada por los monopolistas. A ella, no hace mucho, recurría el gobierno brasileño quemando grandes cantidades de café. Ahora bien, el mismo efecto cabe conseguir dejando de utilizar una parte de las existencias.

Mientras el beneficio no puede aparecer en la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme, los precios de monopolio y las típicas ganancias monopolísticas encajan perfectamente en dicha construcción.

5. Guando las existencias de un cierto bien m son poseídas no por una única persona, empresa, entidad o institución, sino por diversos propietarios que aspiran a vender su aludida mercancía a precio monopolístico, forzoso es para los interesados llegar entre sí a un acuerdo (generalmente denominado cartel, si bien en América se suele en este caso hablar de *conspiration),* acuerdo en cuya virtud cada uno de los intervinientes se compromete a no ofrecer más de una cierta cantidad del bien m en el mercado. La nota característica de todo cartel es precisamente esa fijación de cuotas a los distintos vendedores. La habilidad del organizador de un cartel consiste en lograr que los participantes se avengan a respetar sus respectivas cuotas. El cartel se desintegra en cuanto los asociados se des-

preocupan de ello. Deviene entonces mera palabrería cuanto digan en el sentido de que desean cobrar precios más altos por su mercancía.

El intervencionismo económico —el proteccionismo, por citar un ejemplo— es el gran generador de precios monopolísticos. Cuando los propietarios de m, por unas u otras razones, no se aprovechan de aquellas circunstancias del mercado que les permitirían implantar un precio de monopolio, los gobiernos no suelen dudar en intervenir con miras a implantar lo que los americanos denominan «restringir el comercio». Los órganos administrativos obligan a los propietarios de m —dueños, por lo general, de terrenos, minas o pesquerías— a limitar su producción. Ejemplos sobresalientes de esta actividad estatal nos los brindan, en la esfera nacional, el gobierno americano con su política agrícola y, en la esfera internacional, esos tratados eufemísticamente denominados «acuerdos intergubernamentales de control de mercancías» *(Intergovernmental Commodity Control Agreements).* Un nuevo léxico, con este motivo, ha sido inventado. Tras la equívoca expresión «evitación de excedentes» ocúltase consciente restricción de la producción, con su inevitable consecuencia de dejar desatendida la demanda de una parte de los consumidores. En este mismo sentido, considérase mera «estabilización de precios» el encarecido costo que los compradores, restringida la producción, en adelante han de pagar. Tales verbales tapujos, sin embargo, no cambian la realidad subyacente; aquella mayor producción de m que el intervencionismo escamotea al mercado nunca hubiera sido estimada excedente por quienes ansiosos estaban de consumirla; además, un precio más barato, es decir, un precio *no estabilizado,* indudablemente hubiera sido más del agrado de los adquirentes.

6. La competencia de mercado en modo alguno exige baya multitud de entidades entre sí pugnando. La competencia, en definitiva, plántease siempre entre dos individuos o dos empresas, por muchos que sean los que, en un principio, entraran en la liza. Desde un punto de vista praxeológico, la competencia entre unos pocos en nada se diferencia de la competencia entre muchos. Jamás nadie ha supuesto que las pugnas

electorales resulten menos competitivas en aquellos países donde sólo hay dos partidos políticos que donde éstos son numerosos. El número de competidores pudiera, sin embargo, encerrar cierto interés, en el caso de los carteles, por cuanto puede hacer más o menos difícil el llegar al necesario acuerdo limitativo de las respectivas ventas.

7. Cuando le es posible al vendedor incrementar sus beneficios netos mediante la restricción de venta y aumento del precio por unidad vendida, normalmente, hay varios precios de monopolio que puede aplicar. Por lo general, *uno* de dichos precios de monopolio proporciona los mayores beneficios netos. También, sin embargo, puede suceder que varios de los repetidos precios de monopolio resulten igualmente lucrativos para el monopolista. Podemos denominar a este o a estos precios de monopolio que mayor ganancia implican el precio o los precios óptimos de monopolio.

8. El monopolista no sabe de antemano cómo reaccionarán los consumidores ante el alza del precio. Ha de recurrir al sistema de la prueba y el error para averiguar si un bien monopolizado puede ser vendido, con ventaja para el interesado, a algún precio superior al competitivo y, en caso afirmativo, cuál entre los varios precios de monopolio posibles es el precio de monopolio óptimo o uno de los aludidos precios óptimos de monopolio. Todo esto, en la práctica, es mucho más difícil de lo que el economista supone cuando, al trazar sus curvas, atribuye al monopolista visión extraordinaria. Como condición previa, ineludible para que puedan surgir los precios de monopolio, el teórico ha de presuponer, siempre, la capacidad del monopolista para descubrir los correspondientes precios.

9. Caso particular es el del monopolio incompleto. La mayor parte de las existencias disponibles son propiedad de un monopolista; el resto de dichas existencias corresponde a una o a varias personas que no están dispuestas a cooperar con él en la restricción de las ventas y la implantación de los precios de monopolio. La oposición de esos terceros no impide, sin embargo, la aparición de los precios de monopolio en el caso de que la porción p' controlada por el monopolista sea

suficientemente grande en comparación a las existencias p^1 controladas por aquéllos, imaginemos que la totalidad de las existencias $(p = p' + p^2)$ puede ser vendida al precio unitario c y que unas existencias $p - z$ igualmente cabe sean colocadas al precio de monopolio d. Si $d(p' - z)$ es mayor que cp', interesa al monopolista restringir sus ventas, independientemente de lo que aquellos terceros poseedores del bien en cuestión hagan. Pueden éstos seguir vendiendo al precio c o también cabe que lo eleven hasta d. Lo único que importa es que los repetidos terceros no están dispuestos a reducir en nada las cantidades por ellos vendidas. Toda la reducción necesaria en las ventas ha de ser soportada por el poseedor de p'. Tal circunstancia influirá en los planes de este último, y lo más probable es que aparezca un precio de monopolio distinto a aquel que habría surgido en el caso de un monopolio completo [14].

10. Los duopolios y oligopolios no suponen tipos especiales de precios de monopolio; constituyen tan sólo específicos sistemas que permiten implantar precios de monopolio. En estos supuestos, la totalidad de las existencias hállase distribuida entre dos o más personas, las cuales desean vender a precios de monopolio restringiendo convenientemente sus respectivas ventas totales. Dichas gentes, sin embargo, por la razón que fuere, no actúa de consuno. Cada una de ellas procede con total independencia, sin llegar a ningún acuerdo, tácito ni expreso, con sus competidores; a todas ellas, no obstante, les consta que sus rivales desean provocar una restricción monopolística de las propias ventas con miras a cobrar mayores precios unitarios y cosechar así las correspondientes ganancias monopolísticas. Cada uno de dichos interesados vigila celosamente a los demás, procurando acomodar su personal actuación a la ajena. Se plantea una serie de acciones y reacciones, un mutuo pretender engañarse, cuyo resultado dependerá de la respectiva sagacidad personal de los contrincantes. Duopolistas y oligopolistas persiguen doble objetivo: de un lado, pretenden hallar cuál sea el precio de monopolio que más lucrativo

[14] Es evidente que cualquier situación de monopolio incompleto se viene abajo si las personas ajenas al monopolista pueden ampliur libremente sus ventas.

para ellos resulte y, de otro, afánanse por echar la carga que la restricción de la venta supone sobre las espaldas de sus competidores. Precisamente porque no convienen en cuanto a la proporción en que cada uno deba reducir sus ventas es por lo que no actúan de común acuerdo, como lo harían los miembros de un cartel.

No se debe confundir el duopolio y el oligopolio con el monopolio incompleto, ni con aquella pugna que el interesado desata con miras a implantar su propio monopolio. En el caso del monopolio incompleto, sólo el grupo monopolista hállase dispuesto a restringir las ventas, al objeto de implantar el precio de monopolio; los demás vendedores rechazan toda disminución en su respectiva cuota. Duopolistas y oligopolistas, en cambio, desean unánimemente detraer del mercado parte de las existencias. Igualmente, cuando se trata de echar abajo los precios *(price slashing)*, el grupo *A* aspira a conquistar una posición de monopolio completo o incompleto, mediante forzar a sus competidores integrantes del grupo *B* a abandonar la palestra. Los primeros rebajan los precios haciéndolos ruinosos para sus más débiles contrincantes. Tal vez, el grupo *A* también sufra pérdidas; ahora bien, por cuanto goza de facilidades para soportar, durante más tiempo, dichos quebrantos, confía en que posteriormente recuperará tales pérdidas gracias a las mayores ganancias monopolísticas futuras. Todo esto, sin embargo, nada tiene que ver con los precios de monopolio. Trátase simplemente de argucias empleadas para llegar a conquistar determinadas posiciones monopolísticas.

Cabe dudar si duopolios y oligopolios pueden darse en la práctica. Lo normal, en efecto, sería que las partes interesadas pronto llegaran a un acuerdo, al menos tácito, por lo que a su respectiva reducción de la venta atañe.

11. Aquel bien monopolizado cuya parcial exclusión del mercado permite la implantación de los precios de monopolio puede ser un bien del orden inferior o del orden superior, es decir, un factor de producción. También cabe consista en el control de específico conocimiento técnico requerido por cierta producción, es decir, en controlar determinada «fórmula». Las fórmulas, por lo general, son bienes libres, por cuanto su capa-

ctdad para producir los deseados electos es ilimitada. Sin embargo, devienen bienes económicos cuando son objeto de monopolio y cabe restringir la utilización de las mismas. El precio pagado por los servicios que una fórmula cualquiera puede proporcionar es siempre un precio de monopolio, Indiferente resulta que se restrinja el aprovechamiento de la correspondiente fórmula al amparo de circunstancias institucionales —patentes, derechos de autor— o por el carácter secreto de la misma, secreto que los demás son incapaces de descubrir.

El complementario factor de producción, cuya monopolización permite la implantación de los precios de monopolio, puede también consistir en la intervención de cierta persona en la producción de determinada mercancía; si los consumidores atribuyen particular trascendencia a dicha intervención, tal mercancía cobra especial valor. El supuesto puede darse, ya sea por la naturaleza particular del bien o servicio en cuestión, va sea al amparo de medidas institucionales, tales como la legislación atinente a la propiedad industrial. Son múltiples las razones por las cuales los consumidores pueden valorar especialmente la intervención de esa persona o entidad. Tal vez se trate de amplio margen de confianza conquistado gracias a la anterior ejecutoria del sujeto [15]; puede tratarse de errores o prejuicios sin base; de los dictados de la moda; de creencias mágicas o metafísicas que gentes más preparadas tal vez ridiculicen. La composición química y el efecto fisiológico de determinado fármaco registrado posiblemente sea idéntico al de los demás productos similares. Ahora bien, si el adquirente concede trascendencia particular a la etiqueta en cuestión y está dispuesto a pagar precios superiores por el aludido producto, el vendedor del mismo puede exigir precios de monopolio, siempre y cuando la configuración de la demanda sea propicia.

El monopolio que permite al monopolista restringir la oferta sin que nadie contrarreste su actuación ampliando la correspondiente producción, también puede consistir en la mayor productividad del factor por aquél utilizado comparativamente a la productividad del que sus competidores emplean. Si la dífe-

[15] A este respecto, vid. infra págs. 567-57), sobre el buen nombre comercial.

rencia entre una y otra capacidad productiva es tal que autoriza la aparición del precio de monopolio, estamos ante lo que cabe denominar un monopolio marginal

Analicemos los monopolios marginales fijando la atención en aquella realidad que, boy en día, con mayor frecuencia los ampara. Las tarifas proteccionista, bajo ciertas condiciones, pueden engendrar precios de monopolio. *Atlantis* decreta una tarifa *t* contra la importación de la mercancía *p,* cuyo precio en el mercado mundial es *s.* Si el consumo de *p,* en *Atlantis,* al precio *s* -f- *t,* es *a* y la producción nacional de *p* es *b,* siendo *b* menor que *a,* resulta que los costos del expendedor marginal son iguales a *s* -f *t.* Los fabricantes de *p* en *Atlantis* pueden vender la totalidad de su producción al precio de *s* + *t.* La protección arancelaria, en tal caso, es efectiva e impele, en aquel mercado interior, a ampliar la fabricación de *p* por encima de *b,* hasta llegar a una producción ligeramente inferior que *a.* Ahora bien, si *b* es mayor que *a,* las cosas cambian. Cuando la producción *b* es tal que, incluso al precio *s,* el consumo interior no la absorbe en su totalidad, de tal suerte que una parte de la misma ha de ser exportada y vendida en el extranjero, la tarifa de referencia ya no influye en el precio de *p.* Tanto en el mercado interior como en el mundial el precio de *p* no varía. La repetida tarifa, sin embargo, al discriminar entre la producción nacional y la extranjera de p, concede a los industríales de *Atlantis* un privilegio que éstos pueden aprovechar para implantar una situación monopolística, siempre y cuando determinadas circunstancias igualmente concurran. Si cabe hallar entre *s* y *s* + *t* un precio de monopolio, resulta lucrativo para estos últimos el formar un cartel. El cartel vende en el mercado interior a precio de monopolio, colocando el sobrante de la producción en el mercado extranjero al precio de competencia mundial. Comoquiera que aumenta la cantidad de *p* ofertada en el mercado mundial a consecuencia de la restringida venta realizada en *Atlantis,* el precio de competencia exterior

" La expresión «monopolio marginal», como cualquier otra, es puramente convencional, A nada conduce el objetar que todo otro tipo de monopolio capaz de originar precios de monopolio también podría ser calificado de marginal.

desciende de *s* a *s'*. Por tanto, es preciso para que pueda implantarse el precio de monopolio en el mercado nacional que los beneficios a derivar de la venta en el extranjero no se reduzcan hasta el punto de absorber íntegramente las ganancias monopolísticas cosechadas en el país.

A la larga, el aludido cartel nacional no puede mantener su posición monopolística si es libre para todos el acceso a la producción de referencia. El factor monopolizado cuya utilización el cartel restringe (por lo que al mercado interior se refiere) mediante los aludidos precios de monopolio puede ser igualmente producido por cualquier nuevo inversor que monte la correspondiente industria en el interior de *Atlanth.* El moderno mundo industrial registra una permanente tendencia al progreso técnico, de tal suerte que la instalación más moderna goza, por lo general, de superior productividad comparada con los establecimientos más antiguos y produce a inferior coste medio. El incentivo para aquel potencial nuevo inversor es, por tanto, doble. No sólo puede cosechar las ganancias monopolísticas que disfrutan los asociados en el cartel, sino que, además, podrá superar a estos últimos gracias a sus menores costos de producción. Circunstancias institucionales vienen ahora en ayuda de los antiguos fabricantes que forman el cartel. La legislación de patentes concédeles un monopolio legal que nadie puede enervar. Sólo una parte, desde luego, de su proceso productivo podrá ampararse en la correspondiente patente. Sin embargo, el competidor, a quien se prohibe servirse de los aludidos procedimientos y producir los correspondientes artículos, tal vez véase tan gravemente perjudicado que haya de renunciar a integrarse en la aludida industria cartelizada. El poseedor de una patente goza de un monopolio legal que, si las demás circunstancias son propicias, puede permitirse la implantación de precios de monopolio. La patente, independientemente de la esfera que efectivamente cubra, puede proporcionar también interesantes servicios subsidiarios por lo que se refiere a la implantación y mantenimiento de un monopolio marginal, cuando las circunstancias institucionales favorecen la aparición del mismo.

Cabe admitir que determinados carteles mundiales subsis-

tírían aun en ausencia de aquellas interferencias gubernamentales a cuyo amparo muchos otros bienes han llegado a estar monopolizados. Hay mercancías, por ejemplo, los diamantes y el mercurio, cuyas fuentes de aprovisionamiento hállanse ubicadas en específicas localidades. Los propietarios de los correspondientes yacimientos fácilmente pueden asociarse para actuar de común acuerdo. Tales carteles, sin embargo, cubrirían mínimo porcentaje de la producción mundial. Su trascendencia económica sería despreciable. La gran importancia que hoy en día han cobrado los carteles débese a la política intervencionista adoptada por todas las naciones. Ese gran problema monopolístico con el que la humanidad hoy se enfrenta no ha sido engendrado por la mecánica del mercado. Resulta, por el contrario, fruto de deliberadas actuaciones gubernamentales. No constituye, contrariamente a lo que la demagogia proclama, típico vicio capitalista. Es, en cambio, ineludible consecuencia de políticas hostiles al capitalismo que precisamente aspiran a sabotear y enervar su funcionamiento,

El país clásico de los carteles fue siempre Alemania. Durante las últimas décadas del siglo xix, el Reich alemán se lanzó a un vasto plan de *Sozialpolitik.* Se pretendía elevar los ingresos y el nivel de vida de los asalariados mediante esas diversas medidas que integran la denominada legislación social, el tan alabado «plan Bísmarck» de seguros sociales y la fuerza y la coacción sindical dedicada a incrementar los salarios. Los partidarios de tal política desdeñaron las advertencias de los economistas. Las leyes económicas son un mito, dijeron.

Lo que en realidad sucedió fue que la *Sozialpolitik* elevó los costos alemanes de producción. Todo progreso en la llamada legislación social y toda huelga triunfante implicaba nueva cortapisa a la actuación de los empresarios alemanes. Cada vez resultábales a éstos más difícil luchar contra la competencia extranjera, la cual no veía incrementados sus costos de producción por los sucesos internos de Alemania. Si ésta hubiera podido renunciar a la exportación, limitándose a producir exclusivamente para el mercado interior, una tarifa proteccionista habría amparado a aquellos industriales contra la creciente dureza de la competencia extranjera. La industria alemana hu-

biera podido entonces exigir mayores precios. Las ganancias que el asalariado derivaba de la legislación social y de la acción sindical hubiéranse esfumado en razón a que habría tenido que pagar incrementados precios por sus adquisiciones. Los salarios reales, al final, veríanse aumentados sólo si los empresarios hubieran logrado mejorar los procedimientos empleados, incrementando congruamente la productividad del trabajo. El peligro que la *Sozialpolitik* encerraba hubiérase, sin embargo, disimulado gracias a la tarifa proteccionista.

Pero Alemania, ahora y ya en los tiempos en que Bisniark inauguraba su política social, fue siempre país predominantemente industrial. Exportábase una parte muy importante de la producción. Tales exportaciones permitían a los alemanes adquirir los productos alimenticios y las materias primas imposibles de producir en Alemania, nación relativamente superpoblada y de escasos recursos naturales. Esta realidad no podía variarse mediante tarifas proteccionistas. Sólo los carteles podían liberar a Alemania de las catastróficas consecuencias que aquella política «progresiva» había de tener. Los carteles impusieron precios de monopolio en el interior, mientras se vendía más barato en el extranjero. La aparición de los carteles es consecuencia ineludible de toda política social «progresiva» aplicada en zonas industriales que necesitan vender al extranjero. Los carteles, naturalmente, no salvaguardan aquellos ilusorios beneficios sociales que los políticos laboristas y los jefes sindicales prometen a los asalariados. No hay medio de elevar los salarios de los trabajadores en su conjunto más allá del nivel que determina la productividad de cada labor. Mediante los carteles lo único que se logró fue desvirtuar el alza aparente de los salarios, incrementando los precios del mercado interior. De momento, al menos, pudo ser evitado el más desastrado efecto de toda política de salarios mínimos, es decir, el desempleo masivo.

Cuando se trata de industrias a las cuales no les basta el mercado nacional, de tal suerte que vense obligadas a colocar una parte de su producción en el extranjero, la función de la tarifa proteccionista estriba —en esta época de permanente intervencionismo estatal— en permitir la implantación de un

monopolio en el mercado doméstico. Cualesquiera que hayan sido los fines perseguidos y los efectos provocados, en épocas pasadas, por las tarifas, actualmente tan pronto como una nación exportadora pretende elevar los ingresos de asalariados y agricultores por encima del nivel potencial del mercado, no tiene más remedio que recurrir a arbitrismos que engendran los correspondientes precios nacionales de monopolio. El poderío del gobernante queda limitado a aquel territorio sujeto a su soberanía. Puede la autoridad elevar los costos internos de producción; ahora bien, no puede forzar al comprador extranjero a pagar los incrementados precios que de esta suerte resultan. Si no se quiere paralizar el comercio de exportación, es inevitable concederle los oportunos subsidios. Dichos subsidios cabe sean abierta y francamente financiados por el erario o cabe sean cargados a los consumidores, obligando a éstos a pagar los correspondientes precios de monopolio impuestos por el cartel.

Los partidarios del intervencionismo suponen que el estado puede beneficiar, en el marco del mercado, a determinados grupos mediante proferir un mero *fiat.* Esa supuesta potencialidad estatal estriba precisamente en la capacidad del gobernante para engendrar situaciones monopolísticas. Los correspondientes beneficios monopolísticos permiten financiar las «conquistas sociales». Cuando dichos beneficios no bastan, las diversas medidas intervencionistas adoptadas paralizan la mecánica del mercado; hace su aparición la depresión, el paro en masa, el consumo de capital. Resulta así evidente por qué con tanta fruición buscan los gobernantes contemporáneos el monopolio en todas aquellas esferas que, de una forma u otra, se relacionan con el comercio de exportación.

Cuando la autoridad no logra alcanzat de modo disimulado sus pretensiones monopolísticas, recurre a la acción directa. El gobierno de la Alemania imperial impuso, coactivamente, los carteles del carbón y de la potasa. El *New Deal* americano, por la oposición con que tropezó en los medios industriales, hubo de abandonar su pretensión de organizar toda la gran industria del país sobre la base de carteles obligatorios, Mejor le fue, sin embargo, en algunos importantes aspectos de la

agricultura, logrando imponer medidas restrictivas de la producción a cuyo amparo podían florecer los precios de monopolio. A través de numerosos tratados internacionales concertados entre los más importantes países, aspírase a implantar precios mundiales de monopolio por lo que se refiere a diversas materias primas y artículos alimenticios [17]. Incluso las Naciones Unidas hállanse formalmente comprometidas a mantener tales políticas.

12. Conviene advertir la uniformidad de esta acción pro-monopolística ejercida por todos los gobiernos contemporáneos para percatarse mejor de las razones subyacentes que la impulsan. Desde un punto de vista cataláctico dichos monopolios no son todos iguales. Los carteles contractuales que el empresariado concierta, impelido por la protección arancelaria, constituyen supuestos que cabe encuadrar entre los monopolios marginales. Por el contrario, cuando el gobierno impone directamente los precios de monopolio, estamos ante el llamado monopolio de licencia. El factor de producción cuya restricción permite la aparición del precio de monopolio es una licencia legalmente exigida a todo aquel que pretenda suministrar a los consumidores [18].

Tales licencias pueden ser autorizadas de diversos modos:

a) La licencia es concedida a quienquiera que la solicite. Esto equivale a que no sea precisa licencia alguna.

b) La licencia se otorga únicamente a determinadas personas. Queda, desde luego, restringida la competencia. Ahora bien, los precios de monopolio sólo pueden surgir sí dichos favorecidos actúan de común acuerdo y la configuración de la demanda resulta propicia.

c) La licencia se concede a una sola persona o entidad. Tal sujeto privilegiado, el poseedor de una patente o un *copyright,* por ejemplo, es un monopolista. Si la configuración de

[17] La International Labor Office, bajo el título *Intcrgovernittcntal Commodily Control Agreements,* publicó, en 1943, una colección de tales tratados.

[18] El término «licencia» no se emplea aquí en el sentido técnico normalmente empleado por la legislación de patentes.

la demanda es la oportuna y el interesado se propone derivar beneficios monopolísticos de su situación, hállase plenamente capacitado para demandar precios de monopolio.

d) El derecho otorgado por la licencia queda cuantitativamente tasado. Cada uno de los solicitantes puede tan sólo producir o vender una determinada cantidad, al objeto de que no sean perturbados los planes de la autoridad. En tal supuesto es el gobierno quien implanta el precio de monopolio.

También hay casos en los cuales el gobernante establece un monopolio con fines fiscales. Los correspondientes beneficios monopolísticos van a parar a las arcas del Tesoro. Numerosos gobiernos europeos tienen monopolizado el comercio del tabaco. También han sido objeto de monopolio, en diversos supuestos, la sal, las cerillas, el telégrafo y el telefono, las emisiones radiofónicas, etc. El gobierno actualmente disfruta sin excepción del monopolio sobre los servicios postales.

13. El monopolio marginal no tiene por qué ampararse siempre en factores institucionales, tales como las tarifas proteccionistas. También puede fundarse en la diferente fertilidad o productividad de determinados factores de producción.

Ya anteriormente se hacía notar que constituye grave error el hablar de monopolio de los campos y lucubrar en torno a los precios de monopolio y a las ganancias monopolísticas al tratar de los precios agrícolas y de la renta de la tierra. Siempre que históricamente han aparecido precios de monopolio para los productos del campo, se ha tratado de monopolios de licencia amparados por la legislación estatal. La realidad del aserto no implica, sin embargo, negar que la diferente feracidad de la tierra podría engendrar también precios de monopolio. Si la diferencia entre la fertilidad de la tierra más pobre de las cultivadas y la más feraz de las todavía no explotadas fuera tal que pudieran los propietarios de las primeras hallar un lucrativo precio de monopolio, cabríalcs a éstos, dentro del aludido margen, restringir la producción, actuando siempre de consuno, e implantar los correspondientes precios de monopolio. La realidad, sin embargo, es que las circunstancias materiales de la explotación agrícola no conforman con tales supuestos. Precisamente por eso es por lo que los agricultores, deseosos

de implantar precios de monopolio, no actúan por su propia cuenta, exigiendo, en cambio, el intervencionismo estatal.

En el terreno de la minería las circunstancias son, en cambio, más propicias para la implantación de precios monopolísticos al amparo de un monopolio marginal.

14. Se ha proclamado una y otra vez que la reducción de costos, generada por la producción en gran escala, desata una tendencia a la implantación de precios de monopolio en la industria manufacturera. Tal monopolio, con arreglo a nuestra terminología, constituiría monopolio marginal.

Antes de entrar en el análisis del tópico de referencia conviene percatarse de la trascendencia que un aumento o disminución de los costos unitarios medios de producción tiene en los cálculos del monopolista que pretende implantar un lucrativo precio de monopolio. Supongamos que el propietario de determinado factor complementario de producción, una patente, por ejemplo, se dedica a producir la mercancía *p.* Si el costo medio de producción de una unidad de *p,* independientemente de la existencia de la patente, disminuye al aumentar la producción, el monopolista tiene que ponderar esta circunstancia, contrastándola con aquellas ganancias que espera cosechar mediante la restricción de la producción. En cambio, si el costo de producción unitario se reduce al restringir la producción total, el incentivo a la actuación monopolista se ve reforzado. De ahí que la reducción del costo medio que la producción en gran escala lleva normalmente aparejada en modo alguno favorece la aparición de los precios de monopolio, sino todo lo contrario.

Lo que quienes achacan la proliferación de los precios de monopolio a las economías derivadas de la producción en gran escala quieren en verdad decir es que la mayor eficiencia de la producción masiva dificulta o incluso imposibilita la competencia de la industria pequeña. La gran planta fabril, aseguran, puede impunemente implantar precios de monopolio, por cuanto no les es posible a sus modestos contrincantes luchar contra ella. En muchas ramas industriales constituiría, desde luego, evidente disparate el pretender producir a los encarecidos costos propios de la industria poco desarrollada. Una

moderna fábrica de tejidos no tiene por qué temer la competencia de imperfectos y anticuados talleres; sus rivales son siempre establecimientos similarmente equipados. Ahora bien, ello en modo alguno faculta a aquélla para vender a precio de monopolio. La competencia igualmente se plantea entre las grandes industrias. Si la correspondiente mercancía producida se vende a precios de monopolio, la razón hay que buscarla en la existencia de patentes, en la monopolizada propiedad de minas u otras fuentes de primeras materias, o en la aparición de carteles basados en tarifas proteccionistas.

No se debe nunca confundir el monopolio con los precios de monopolio. El primero carece de trascendencia cataláctica si a su amparo no surgen los segundos. Examínanse los precios de monopolio, única y exclusivamente, por cuanto implican enervar la supremacía de los consumidores, viniendo el interés privado del monopolista a suplantar el interés del público. Constituyen dichos precios de monopolio el único caso, dentro de la mecánica de la economía de mercado, en que aquella diferenciación entre la producción para el lucro *(prociuctioit for profit)* y la producción para el consumo *(production ¡oí-ase)* cobra cierto sentido, en el bien entendido que estamos olvidando que las ganancias monopolísticas nada tienen en común con los beneficios empresariales propiamente dichos. No pueden aquéllas ser encuadradas entre lo que catalácticamentc se califica de provecho del empresario; representan simple mente un aumento del precio cobrado por los servicios que determinados factores de producción —de orden material o meramente institucionales— pueden reportar. Cuando empresarios y capitalistas, en ausencia de circunstancias monopolísticas, se abstienen de ampliar cierta producción, por cuanto las perspectivas de otros negocios resultan más atractivas, en modo alguno contrarían la voluntad de los consumidores. Atiénense precisamente a lo que les ordena la demanda reflejada por el mercado.

Prejuicios de índole política han provocado confusión en el análisis del problema de los monopolios, impidiendo se prestara la debida atención a los más importantes aspectos de la cuestión. Al enfrentarse con los precios de monopolio, cuales-

quiera que sean, preciso es averiguar, ante todo, qué circunstancias impiden a las gentes competir con el monopolista. Por tal cauce, fácil resulta advertir el enorme influjo que, en la aparición de los precios de monopolio, han tenido las realidades institucionales. Carece de sentido lucubrar en torno a supuestas conspiraciones urdidas entre las empresas americanas y los carteles alemanes. Cuando el americano quería producir determinado artículo protegido por una patente alemana, la propia ley americana le obligaba a llegar a un acuerdo con la correspondiente empresa germánica.

15. Caso especial constituye el que pudiéramos denominar monopolio ruinoso *(failure monopoly).*

Determinados capitalistas invirtieron ayer sus fondos en cierta planta industrial proyectada para la fabricación de la mercancía *p*. Devino más tarde evidente que tal inversión era ruinosa. Cabía exigir por *p* sólo precios tan bajos que ningún beneficio producía el inconvertible equipo dedicado a tal explotación. Dicha inversión constituía pura pérdida. Ahora bien, los aludidos bajos precios, sin embargo, permitían obtener un razonable rendimiento del capital de índole no fija (capital circulante) que se dedicara a la producción de *p*. Siempre y cuando la aludida pérdida constituida por el invertido capital fijo fuera debidamente reflejada en la correspondiente reducción de capital, resultaba que tal disminuido capital empleado en el negocio devenía rentable, hasta el punto de que constituiría nuevo error abandonar por completo la aludida producción. El establecimiento industrial de referencia, con su reducido capital, podía trabajar a plena capacidad, produciendo la cantidad *q* de la mercancía *p* que se vendía al precio unitario *s*.

Ahora bien, puede darse el caso que le sea posible a la empresa derivar ganancias monopolísticas, a base de restringir la producción a la cantidad *q¡2* y exigir entonces por cada unidad de *p* un precio 3*s,* Así las cosas, el capital que en el repetido activo inconvertible fue otrora invertido ya no aparece como una pérdida total. Produce el mismo un modesto rédito, el beneficio monopolístico.

La empresa vende a precios monopolísticos y deriva ganancias monopolísticas; ahora bien, el conjunto del capital desem-

bolsando muy poco produce comparativamente a lo que sus propietarios hubieran ganado de haberlo invertido en otras ramas industriales. La empresa detrae al mercado los servicios que aquella no empleada capacidad productiva de su activo inmovilizado podría proporcionar; pero a ella resáltale más lucrativo restringir la producción, Quedan así desatendidos los deseos del público. Las gentes estarían mejor servidas si los capitalistas de referencia no hubieran incurrido en el error de inmovilizar una parte del existente capital en la producción de ***p.*** Naturalmente, ***p*** no se produciría. Pero, en cambio, los consumidores disfrutarían de aquellas otras mercancías de las cuales ahora han de prescindir en razón a que el capital necesario ha sido dilapidado en el montaje de la planta industrial productora de ***p.*** Cometido ya tal irreparable error, los consumidores, sin embargo, preferirían disponer de mayores cantidades de ***p,*** pagando por las mismas el potencial precio competitivo de mercado, es decir, el precio unitario í. No conforma, desde luego, con los deseos del público la empresa cuando restringe la cantidad de capital no fijo empleado en la producción de ***p.*** Dicha suma, desde luego, no deja de ser invertida en algo. Dedícase a otras producciones, que podemos denominar m. Sin embargo, dadas las circunstancias concurrentes, los consumidores preferirían más un incremento de la cantidad disponible de ***p*** antes que una ampliación de la producción de *m.* Buena prueba de ello es que, si no hubiera una restricción monopolística de la producción de ***p,*** como acontece en el caso supuesto, resultaría más rentable ampliar la producción en la cantidad *q* vendiéndola al precio *s* que fabricar aquella supletoria mercancía *m.*

Dos circunstancias son de destacar en el supuesto: primera, los precios de monopolio pagados por los adquirentes son inferiores al costo total de la producción de ***p,*** si se tiene en cuenta la totalidad de la inversión realizada, y, segunda, los precios de monopolio de la empresa son tan exiguos que no permiten considerar a ésta como una buena inversión. Sigue siendo negocio ruinoso. Precisamente por eso la empresa puede mantener su posición monopolística. Nadie quiere operar en dicho terreno, ya que la producción de ***p*** provoca pérdidas.

El monopolio ruinoso en modo alguno constituye mera construcción teorética. Hoy en día se da, por ejemplo, en algunas explotaciones ferroviarias. Conviene, sin embargo, guardarse contra el error de suponer que siempre que se tropiece con alguna inaprovechada capacidad productiva se está ante un monopolio ruinoso, Aun en ausencia de toda organización monopolística, puede ser más lucrativo dedicar el capital circulante a otros cometidos antes que aplicarlo a la ampliación de la producción hasta el límite permitido por el inconvertible equipo instalado; en tal caso, dicha restricción precisamente conforma con la situación del mercado competitivo y con los deseos del publico.

16. Los monopolios locales, por regla general, surgen al amparo de circunstancias institucionales. Sin embargo, también puede el mercado libre engendrar monopolios locales. A veces, el monopolio institucional se ingenia para luchar contra otro monopolio ya existente o cuya aparición es fácilmente previsible, sin interferencia estatal alguna en la marcha del mercado.

La clasificación cataláctica de los monopolios locales debe distinguir tres categorías entre los mismos: el monopolio marginal local, el monopolio de espacio limitado *(limited space monopoly)* y el monopolio de licencia.

El *monopolio marginal local* se caracteriza por cuanto aquella barrera que impide a los terceros competir en el mercado de referencia y desorganizar el monopolio de los vendedores locales consiste en la relativa carestía de Jos correspondientes costos de transporte Tarifa alguna es precisa para conceder parcial protección a una empresa que posea todas las cercanas fuentes de materias primas necesarias para la producción, por ejemplo, de ladrillos, contra un competidor cuyas instalaciones se hallen alejadas del centro en cuestión. El costo del transporte proporciona a ese imaginado empresario un margen dentro del cual, M la configuración de la demanda resulta apropiada, cabe halle un lucrativo precio de monopolio.

Hasta aquí, el monopolio marginal local, desde un punto de vista cataláctico, no se diferencia de los demás monopolios marginales. Sin embargo, lo que hace de aquél caso particular que aconseja un estudio separado del mismo es su capacidad

para afectar a la renta de la tierra, de un lado, y a la expansión urbanística, de otro.

Imaginemos una determinada zona ***A*** apta para que se amplíe en la misma la construcción urbana, la cual, sin embargo, hállase sometida a un monopolio por lo que a los precios de los materiales de construcción se refiere. Los costos de la construcción, por tanto, son más elevados de lo que en ausencia de dicho monopolio serían. No hay razón alguna para que quienes ponderan los pros y los contras de establecerse en dicha localidad, ya sea para vivir o para comerciar, se avengan a pagar precios incrementados al adquirir o arrendar las habitaciones o locales mercantiles de referencia. Los aludidos precios son determinados, de un lado, por los precios correspondientes que otras zonas registran y, además, por las ventajas que el establecerse en ***A*** encierra comparativamente a otras ubicaciones. El mayor costo de la construcción no afecta, desde luego, a los aludidos precios; dicha circunstancia incide de lleno sobre la renta de los correspondientes terrenos. Soportan las consecuencias de los beneficios monopolísticos devengados pollos vendedores de materiales de construcción los propietarios de solares. Tales monopolísticas ganancias absorben unos beneficios con los que, en otro caso, se lucrarían los aludidos terratenientes. Aun en el —improbable— caso de que la demanda de habitaciones y locales sea tal que permita a los propietarios de terrenos exigir precios de monopolio al vender o al arrendar, los repetidos precios de monopolio de los materiales de construcción perjudican exclusivamente a los terratenientes de referencia y jamás afectan a los compradores o arrendatarios de inmuebles.

El que las repetidas ganancias monopolísticas ¡as soporte, exclusivamente, el precio de los terrenos urbanísticos en modo alguno implica que aquéllas no perjudiquen al crecimiento de la localidad. Vienen, en efecto, a retrasar la expansión de la misma, al demorar el aprovechamiento de las aludidas tierras. Demórase el momento en que al propietario de una parcela suburbana haya de resultarle más lucrativo detraerla de la explotación agrícola o de algún otro empleo de carácter no urbanístico y aprovecharla para la construcción.

El detener el crecimiento de una localidad, sin embargo, constituye siempre arma de dos filos. Son dudosas las ganancias del monopolista. No puede éste, en efecto, nunca saber si la circunstancias futuras inducirán o no a las gentes a instalarse en la zona *A* de referencia, zona que constituye el único mercado de sus productos. Uno de los atractivos que la ciudad tiene para quienes en ella piensan instalarse es el tamaño de la misma y el número de sus moradores. La industria y el comercio tienden siempre hacia los centros populosos. Si el actuar del monopolista retrasa el crecimiento de la localidad, puede inducir a las gentes a instalarse en otros lugares. Tal vez esté perdiendo dorada oportunidad que jamás vuelva a presentársele. Es muy posible que esté sacrificando beneficios futuros, incomparablemente superiores, por unas reducidas ganancias a corto plazo.

Resulta, pues, dudoso que efectivamente se beneficie a la larga el propietario de un monopolio marginal local al pretender vender a precios monopolísticos. Lo más lucrativo para él, por lo general, es discriminar entre compradores medíante el precio, Cabe, en efecto, venda a precios mayores cuando se trata de obras en las zonas más céntricas y a precios menores para proyectos ubicados en el extrarradio. El ámbito del monopolio marginal local es, desde luego, mucho más modesto de lo que generalmente se supone.

El *monopolio de espacio limitado* surge por cuanto las circunstancias físicas concurrentes sólo permiten a una o a muy pocas personas operar en la zona correspondiente. El monopolio aparece cuando existe una sola entidad o cuando las escasas firmas que efectivamente operan actúan de común acuerdo.

Cabe que dos compañías de tranvías en competencia atiendan el servicio de unas mismas calles. No era raro antes que dos o más compañías se dedicaran a suministrar el gas, la electricidad o el servicio telefónico de determinada comunidad. Sin embargo, aun en tales casos excepcionales, la competencia nunca es muy efectiva. La aludida limitación espacial engendra, de uno u otro modo, el monopolio.

El monopolio de espacio limitado, en la práctica, hállase

estrechamente relacionado con el *monopolio de licencia.* En el aludido terreno de los servicios públicos resulta prácticamente imposible operar sin previa autorización de las autoridades municipales que controlan el uso de las calles y el subsuelo. Aun en el caso de que legalmente no se precise tal permiso, los interesados tienen que llegar a los oportunos acuerdos con el Ayuntamiento. El que tales convenios, desde un punto de vista legal, merezcan o no el calificativo de licencia carece, a estos efectos, de trascendencia.

El monopolio, sin embargo, según decíamos, no tiene por qué engendrar siempre precios de monopolio. Depende de las circunstancias de cada supuesto el que una empresa de servicio público pueda o no aplicar precios monopolísticos. Le resultará, a no dudar, posible, en determinados casos, exigirlo. Tal vez vaya contra sus propios intereses al adoptar tal política monopolística, pues, tal vez, ganaría más aplicando menores precios. Cabe, sin embargo, que el monopolista no advierta con justeza lo que efectivamente más le conviene.

El monopolio de espacio limitado, por tanto, puede a menudo engendrar precios monopolísticos. En tal caso, nos enfrentamos con una situación en la que el mercado no cumple sus típicas funciones democráticas [19].

La empresa privada es, hoy en día, muy impopular. La propiedad particular de los medios de producción se condena especialmente en el ámbito en que puede aparecer el monopolio de espacio limitado, aun cuando tal vez la compañía no exija precios de monopolio, sus beneficios sean escasos o incluso soporte pérdidas. Las empresas privadas de «servicios piiblicos» son siempre detestables entes para los políticos intervencionistas y socializantes. Los electores aprueban cuantos daños las autoridades inflijan a dichas compañías, Suele afirmarse que es forzoso nacionalizarlas o municipalizarlas. No cabe permitir que el particular se lucre con beneficios monopolísticos. Deben éstos, en todo caso, ser canalizados hacia el erario público.

La política nacionalizados y municipalizadora que, duran-

" Acerca de la trascendencia de este hecho, vid, págs. 989-990,

te las últimas décadas, por doquier y casi sin excepción impera, ha dado lugar a pérdidas cuantiosas, servicios deficientes y corrupción administrativa. Cegadas por sus prejuicios anticapitalistas, las gentes condonan tal deficiencia y corrupción, despreocupándose, hasta ahora, de los correspondientes perjuicios. Tales quebrantos financieros, sin embargo, han contribuido a gestar la actual crisis del intervencionismo [30].

17. La tradicional política sindical frecuentemente se ha calificado de monopolística, en el sentido de que tendía a suplantar los salarios competitivos por otros de tipo monopolístico. Los sindicatos, sin embargo, normalmente, no pretenden implantar salarios monopolísticos. Cada organización sindical no aspira, sin embargo, más que a restringir la competencia en su propia rama laboral, con miras a elevar los salarios de los en ella asociados. Pero la restricción de la competencia no debe confundirse con los precios de monopolio. Lo característico de estos últimos es que, vendiendo sólo una parte *p* de las existencias totales P, se obtienen unos beneficios superiores a los que la venta *P* proporcionaría. El monopolista deriva beneficios monopolísticos a base de detraer del mercado la diferencia P—p. No es la importancia de tal beneficio lo que obliga a calificar dicho planteamiento de monopolístico, sino aquella deliberada actuación del monopolista que engendra la aludida ganancia. El monopolista desearía aprovechar la totalidad de las existencias disponibles. Tiene personal interés en colocar cada unidad de su *stock.* Se perjudica al no venderlo todo. Prefiere, no obstante, desaprovechar una porción del *stock,* pues, dadas las circunstancias de la demanda, resúltale más lucrativo proceder así. Tal peculiar disposición del mercado es lo que le impele a actuar de tal suerte. El monopolio, es decir, una de las dos condiciones indispensables para que aparezca el precio de monopolio, puede ser fruto —y generalmente lo es— de una interferencia institucional en el mercado. Tal circunstancia, sin embargo, por sí sola, no es bastante para engendrar los precios de monopolio. Sólo cuando una segunda condición se cumple cobra trascendencia la actuación monopolística.

[11] Vid. infia pa'gs. 1233-1237.

Distinto es el planteamiento si sólo se trata de restringir la oferta. En tal supuesto, quienes provocan la restricción desentiéndense de lo que pueda acontecer con aquella porción de las existencias que queda excluida del mercado. No les importa la suerte que corran quienes no logren colocar todas sus mercancías. Interésanse tan sólo por las que, efectivamente, aparecen en el mercado. La acción monopolística resulta lucrativa para el monopolista sólo cuando los ingresos netos obtenidos al precio de monopolio son superiores a los ingresos totales netos que el precio competitivo produciría. La actuación restrictiva, en cambio, resulta siempre ventajosa para aquellos privilegiados que logran colocar su mercancía y perniciosa para quienes quedan excluidos del mercado. Increméntase invariablemente el correspondiente precio unitario y, por tanto, las ganancias líquidas totales del grupo favorecido. Las pérdidas padecidas por quienes quedan excluidos del mercado no cuentan.

Tal vez los beneficios que los repetidos privilegiados derivan de la restricción de la competencia sean muy superiores a los que cualquier precio monopolístico les reportaría. Pero esto es ya otra cuestión. No por ello se empañan las diferencias catalácticas existentes entre una y otra actuación.

La moderna política sindical es de índole restrictiva; no busca precios monopolísticos. Los sindicatos aspiran a restringir la oferta laboral en la rama de que se trate, despreocupándose de lo que acontezca con aquellas gentes a quienes se veda el acceso al correspondiente mercado. Los sindicatos han logrado implantar, en toda una zona relativamente poco poblada, barreras a la inmigración, provocando así la relativa subida de los salarios. Los trabajadores extranjeros se ven obligados a permanecer en sus respectivos países donde la productividad marginal del trabajo y, por tanto, el salario es menor; queda, por tal vía, enervada aquella tendencia a la igualación de los salarios que prevalece cuando el trabajo disfruta de plena movilidad internacional. Tampoco toleran, en el mercado interior, los sindicatos la competencia de obreros no agremiados, autorizando sólo en cuantía limitada el ingreso en la correspondiente organización. Quienes no pueden acceder a la misma vense

constreñidos a buscar trabajos inferiormente remunerados o a permanecer en paro. La suerte de estos desgraciados no preocupa a los capitostes sindicales.

Aun en el supuesto de que el sindicato abone a sus miembros en situación de desempleo, gracias a las contribuciones de los compañeros que logran seguir trabajando, sumas iguales a los salarios de estos últimos, dicha actuación no constituye política destinada a la instauración de precios monopolísticos, porque esos miembros del sindicato en situación de desempleo no son las únicas personas perjudicadas por la acción sindical que impone salarios superiores a los que el mercado decretaría. Aparte están quienes no pudieron ingresar en la unión, seres de los que sindicato alguno se preocupa.

EL ANALISIS MATEMATICO DE LA TEORIA DE LOS PRECIOS DE MONOPOLIO

Los economistas matemáticos Kan dedicado especial atención a la teoría de los precios de monopolio. Parecería como si los mismos constituyeran un capítulo de la cataláctica más apropiado que los restantes temas económicos para ser abordado mediante el análisis matemático. La utilidad, sin embargo, de las matemáticas en esta materia es también mínima.

La economía matemática, al enfrentarse con los precios competitivos, sólo puede ofrecernos meras descripciones algebraicas reflejando diversos estados de equilibrio y diferentes aspectos de la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme. Ninguna ilustración nos brindan tales fórmulas acerca de aquellas humanas actuaciones capaces de, finalmente, implantar, si ningún cambio ulterior se produjera, esos descritos estados de equilibrio o esa aludida economía de giro uniforme.

La matemática, en cambio, al abordar la teoría de los precios de monopolio, se acerca algo más a la efectiva realidad. Nos muestra cómo podría el monopolista hallar el precio óptimo de monopolio, siempre y cuando dispusiera de toda la requerida información. Lo cierto es, sin embargo, que el monopolista ignora la correspondiente curva de la demanda. Conoce tan sólo determi-

nados puntos en los cuales ayer se cruzaron las curvas de la demanda y de la oferta. No puede, por tanto, averiguar, aplicando las correspondientes fórmulas matemáticas, si cabe, por su monopolizada mercancía, exigir precios monopolísticos y, en tal caso, cuál sea el óptimo entre los diversos posibles. Las aludidas gráficas o matemáticas representaciones resultan, como se ve, tan vanas en esta materia como en cualquier otra esfera del actuar. No puede, sin embargo, negarse que, en este terreno, sirven, al menos, para esquematizar las deliberaciones del monopolista, no limitándose, como sucede cuando se enfrentan con los precios competitivos, a describir una mera construcción auxiliar del análisis teórico, carente de efectiva existencia en el mundo real.

Los modernos economistas matemáticos han provocado honda confusión en el estudio tle los precios de monopolio. Presentan al monopolista no como mero vendedor de un artículo monopolizado, sino como empresario y productor. Conviene, no obstante, claramente distinguir la ganancia monopolísticn del beneficio empresarial. Sólo puede aquélla ser cosechada por quien vende determinada mercancía o servicio. El empresario la obtiene en tanto en cuanto puede aparecer como vendedor del correspondiente artículo monopolizado, pero nunca en su capacidad empresarial. Las ventajas o inconvenientes derivados del alza o la reducción del costo unitario de producción, que la ampliación de esta última puede provocar, vienen a incrementar o a disminuir las ganancias netas del monopolista y, por tanto, influyen en su conducta. Ahora bien, el análisis cataláctico de los precios de monopolio nunca debe olvidar que los típicos beneficios monopolísticos, dejando aparte la tantas veces aludida propicia configuración de la demanda, exclusivamente brotan de la monopolización de determinada mercancía o derecho. Sólo tal circunstancia permite al monopolista restringir la producción sin temor a que otros puedan desarticular sus proyectos, ampliando la oferta. Vano es todo intento de definir las condiciones requeridas para la aparición de los precios de monopolio ponderando la configuración de los costos de producción.

El asegurar que en un mercado con precios competitivos todo productor podría también vender al precio del mercado más de lo que efectivamente vende, desde luego, induce al error. El aser-

to es cierto sólo cuando concurren dos circunstancias especiales: que eJ fabricante *A* de referencia no sea el productor marginal, y que la aludida expansión de la producción no exija incurrir en costos adicionales que luego no puedan ser recuperados al vender la ampliada producción. Así las cosas, sin embargo, resulta que, al ampliar *A* su producción, el fabricante marginal lia de abandonar la suya; la cantidad ofrecida al mercado no varía. La nota característica del precio competitivo y por la cual se diferencia del precio de monopolio estriba en que aquél es fruto de un estado de cosas bajo el cual los propietarios de bienes y servicios de cualquier orden vense compelidos a atender, del mejor modo posible, los deseos de los consumidores. En el mercado competitivo ninguna realidad hay que pueda ser considerada como una política de precios ingeniada por los vendedores. Estos no tienen más remedio que vender la mayor cantidad de su respectiva mercancía al mejor precio que les sea ofrecido. El monopolista, en cambio, incrementa sus ganancias cuando detrae del mercado una parte de las existencias de que dispone, cosechando así los correspondientes beneficios monopolísticos.

7. EL BUEN NOMBRE MERCANTIL

Conviene reiterar que, quienes actúan en el mercado, jamás gozan de omnisciencia, disfrutando tan sólo de un conocimiento más o menos imperfecto de las correspondientes circunstancias.

El comprador ha de confiar en la honorabilidad del vendedor. Incluso cuando se trata de adquirir bienes de producción, el primero, pese a que, por lo general, es persona perita en la materia, ha de fiarse, en mayor o menor grado, de la honestidad del segundo. Tratándose de bienes de consumo, dicha relación de dependencia aún se intensifica más. En este terreno, el vendedor, por lo general, supera notablemente al comprador en el conocimiento técnico y en la perspicacia comercial. La misión del comerciante no estriba tan sólo en vender al cliente lo que éste le pida. Frecuentemente ha de aconsejar cuál sea la mercancía que mejor se adapta a los deseos del comprador. El tendero no es sólo un vendedor; es además un amistoso con-

sejero. Cuando las gentes acuden preferentemente a determinados comercios no lo hacen porque sí. Todos, en lo posible, tendemos a acudir a aquellas tiendas y solicitar aquellas marcas de las cuales o tenemos buena experiencia personal o nos han sido recomendadas por personas de nuestra confianza.

El buen nombre *(good tvill)* es ese margen de confianza que el comerciante conquista gracias a su pasada ejecutoria, Básase en que el cliente supone que el ofertante seguirá haciendo honor a dicha fama. El buen nombre es un fenómeno que no sólo se da en materia mercantil. Se aprecia igualmente en todo género de vínculos sociales. Guía, en efecto, la conducta de las gentes al elegir esposa, los amigos o, incluso, los candidatos electorales. La cataláctica, sin embargo, como es natural, ha de ocuparse exclusivamente del buen nombre de índole mercantil.

No interesa, a los efectos examinados, el que ese repetido buen nombre comercial se base en verdaderos méritos y efectiva ejecutoria o, por el contrario, sea sólo fruto de imaginarios y erróneos supuestos. En el terreno de la actuación humana, lo que importa no es la verdad *per se,* tal como la vería un ser omnisciente, sino las opiniones efectivamente mantenidas por gentes siempre falibles. Los consumidores a veces pagan, por determinada marca, precios más elevados que por otros similares artículos, pese a que las propiedades, tanto físicas como químicas de aquélla, pueden ser idénticas a las de éstos. El especialista podrá tachar de estúpida tal conducta. Pero nadie tiene suficiente capacidad mental como para llegar a especializarse en todas aquellas cuestiones acerca de las cuales forzosamente ha de elegir y pronunciarse. No es posible suplir, mediante personal y efectivo conocimiento, la confianza depositada en terceros. El cliente, por lo general, no designa con exacta precisión cuál sea el artículo o servicio que más le conviene; limítase a elegir aquel suministrador que mayor confianza le merece. El comprador prima los servicios de aquellos en quienes se fía.

El buen nombre comercial ni dificulta ni restringe la competencia en el mercado. Cualquiera puede labrarse idéntico buen nombre que, no olvidemos, también cabe, de la noche a

la mañana, perder. Son muchos los reformadores que, impelidos por su parcialidad en favor del gobierno paternalista, postulan la sustitución de las diversas marcas de fábrica por autoritaria certificación de los correspondientes productos. Si gobernantes y burócratas gozaran de omnisciencia e imparcialidad perfecta, cabría dar la razón a tales críticos. Ahora bien, comoquiera que los funcionarios no son en modo alguno inmunes a las flaquezas humanas, la plasmación de tales pretensiones equivaldría simplemente a reemplazar los posibles errores del particular por los del empleado público. No se hace a las gentes más felices impidiéndoles optar y distinguir entre aquellos cigarrillos o productos enlatados que más les gustan y aquellos otros que les agradan menos.

El conquistar un buen nombre comercial no sólo exige honestidad y dedicación sino además gastos monetarios. Se precisa un cierto tiempo para lograr una clientela adicta. El interesado, en el ínterin, frecuentemente ha de soportar pérdidas que confía más tarde, con futuras supletorias ganancias, compensar.

Desde el punto de vista del vendedor, el buen nombre viene a ser, como si dijéramos, un factor más de producción. Es así como en el mercado se aprecia. Ninguna trascendencia tiene el que, por lo general, la equivalencia monetaria del mismo no aparezca en los apuntes contables ni en los balances mercantiles. En caso de venta, el buen nombre del negocio se valora y cotiza, siempre y cuando sea posible su transferencia al adquirente.

Compete, por tanto, a la cataláctica investigar la naturaleza de eso que se llama buen nombre comercial. A este respecto, conviene distingamos tres distintos supuestos.

Primero.—Es aquel en que el buen nombre comercial faculta al vendedor para exigir precios de monopolio o discriminar entre los diversos compradores. El supuesto es idéntico al que en general plantean los precios monopolísticos y discriminatorios.

Segundo.—El buen nombre permite, en este caso, tan sólo exigir los mismos precios solicitados por la competencia. Si careciera del aludido buen nombre, o no podría vender o ha-

bría de, congruamente, reducir el precio. Ese repetido buen nombre resúltale, pues, tan imprescindible como el disponer de los correspondientes locales comerciales, de los oportunos almacenes o de los necesarios dependientes. Los costos necesarios para mantener su buen nombre son de idéntica naturaleza a los demás gastos mercantiles que ha de soportar, Aquellos desembolsos, como los restantes, ha de compensarlos, después, con unos ingresos superiores al monto total de los costos.

Tercero.—El vendedor disfruta de tal crédito entre un limitado círculo de fieles clientes, a quienes puede vender a precios superiores a los que sus menos acreditados competidores pueden solicitar. Estos precios no son, sin embargo, precios de monopolio. No surgen al amparo de deliberado propósito de restringir las ventas, con miras a aumentar los correspondientes beneficios netos. Cabe que el comerciante no pueda en modo alguno vender mayores cantidades de la mercancía en cuestión, como sucede, por ejemplo, con el médico afamado cuyos numerosos pacientes ocúpanle por completo la jornada, pese a que exige honorarios notablemente superiores a los solicitados por sus colegas menos nombrados. Es más: tal vez esa pretendida ampliación de las ventas exija mayores inversiones de capital, pudiendo el vendedor o bien carecer del mismo o bien considerar que existen otras inversiones más rentables. Es la propia disposición del mercado la que impide, en tales casos, incrementar la producción y la cuantía de las mercancías o servicios ofertados; en modo alguno estamos ante deliberada actuación ingeniada por e! vendedor.

Comoquiera que una errónea interpretación de las anteriores realidades ha dado lugar a la aparición de toda una verdadera mitología en torno a la denominada «competencia imperfecta» o «competencia monopolística», conviene analizar con mayor detenimiento aquellas consideraciones que el empresario pondera al examinar los pros y los contras de incrementar su producción.

El ampliar determinada instalación o el llegar a aprovechar al cien por cien la capacidad productiva de un cierto establecimiento exige la inversión de adicional capital, inversión que sólo es oportuna cuando no hay ninguna otra rama mercantil

que resulte más lucrativa [21]. Nada importa, a estos efectos, que el empresario tenga una posición económicamente desahogada como para realizar, con sus propios medios, la aludida inversión o que, por el contrario, haya de tomar a crédito los fondos correspondientes. Porque aquella parte del capital propio que el empresario deja de invertir en sus negocios jamás queda «ociosa». Antes al contrario, siempre es aprovechable en algún otro cometido, dentro del correspondiente sistema económico. Si tales fondos han de ser empleados, ahora, en la ampliación del negocio en cuestión, forzosamente habrán de ser detraídos de aquel otro cometido en el que, hasta el momento, eran utilizados [22]. El empresario, desde luego, sólo variará el destino de las repetidas sumas cuando crea que el cambio incrementará sus ingresos netos. Es más: aun cuando la disposición del mercado haga atractiva la nueva operación, dudas y temores pueden asaltar al interesado, impidiéndole proceder a la expansión de un negocio a la sazón ya lucrativo. Tal vez desconfíe de su capacidad personal para regentar, con buen éxito, una empresa mayor; posiblemente amedrántele el que, como tantas veces ha sucedido, un buen negocio se transforme en ruinoso al ser ampliado.

El comerciante que, gracias al excelente buen nombre de que disfruta, logra vender a precios superiores a los que perciben sus menos afamados competidores podría, desde luego, renunciar a dicha ventaja y reducir stis precios al nivel de los de sus competidores. Como cualquier otro vendedor de mercancías o trabajo, cabríale renunciar a aprovecharse hasta el máximo de las circunstancias del mercado y vender a un precio más bajo, pero al cual forzosamente la demanda superara a la oferta. Privilegiaría entonces a determinadas gentes. Tales favorecidos, en efecto, podrían adquirir la correspondiente

[21] El incrementar los fistos tic publicidad, igualmente, significa aumentar la correspondiente inversión.

[22] Las sumas dinerarias conservadas en caja, si bien, cuando exceden de los saldos usuales, suelen ser calificadas de «atesoramiento», constituyen específico modo de invertir el propio activo. El actor considera, dadas las circunstancias del increado, la tenencia de metálico como lu forma más oportuna de emplear tina parte de su patrimonio.

mercancía a ese rebajado precio. Pero babría otras personas, también dispuestas a pagar el aludido precio, que quedarían con las manos vacías al ser insuficientes las efectivas existencias,

Toda restricción en la producción y oferta de cualquier artículo es siempre consecuencia de las decisiones adoptadas por los correspondientes empresarios deseosos de obtener el máximo lucro posible y evitar las pérdidas. La nota característica de los precios de monopolio no estriba en que hayan dejado los empresarios interesados de producir supletoria cantidad de la mercancía en cuestión, impidiendo con ello la correspondiente caída del precio. Tampoco estriba en que haya factores complementarios de producción que queden desaprovechados, imperfecta explotación ésta que, igualmente, evita la rebaja del precio. Sólo una cuestión es preciso aclarar en esta materia; la referente a si aquella restricción de la producción es o no impuesta por el —monopolístico— propietario de determinados bienes y servicios, el cual detrae del mercado una parte de los mismos con miras a obtener mayor precio por el resto. Lo típico del precio de monopolio es que el monopolista violenta los deseos de los consumidores. Un precio competitivo para el cobre significa que el precio final de dicho metal tiende a un nivel al cual los correspondientes yacimientos son explotados en la medida permitida por los precios de los complementarios factores de producción de índole no específica; la mina marginal no produce renta minera. Los consumidores tienen el cobre que ellos mismos determinan, dado el precio que asignan a dicho metal y a las restantes mercancías. Un precio monopolístico del cobre, en cambio, implica que los yacimientos no se explotan en la misma proporción, sino en un grado inferior, precisamente por cuanto tal conducta resulta más lucrativa para los propietarios de las minas; ese capital y trabajo que, si la supremacía de los consumidores no se viera violentada sería empleado en adicional producción de cobre, pasa a ser dedicado a la producción de otros artículos cuya demanda consumidora es menor. Los intereses personales de los propietarios de las minas de cobre prevalecen sobre los de

los consumidores. Los existentes yacimientos cúpricos no son explotados conforme a los planes y deseos del público.

El beneficio empresarial es, desde luego, también fruto de una discrepancia entre los deseos de los consumidores y la actuación empresarial, Si ayer el empresariado hubiera con mayor justeza previsto la disposición que hoy presenta el mercado, ni beneficios ni pérdidas hubiéranse producido, La mutua competencia entre los empresarios habría ya, ayer, adaptado —descontada la preferencia temporal— los precios de los factores complementarios de producción a los precios de los correspondientes productos, Tal realidad, sin embargo, en modo alguno puede empañar la fundamental diferencia existente entre los beneficios empresariales y las ganancias monopolísticas. El empresario se beneficia por cuanto ha sabido atender, mejor que otros, los deseos de los consumidores. El monopolista, en cambio, obtiene su ganancia al impedir una más plena satisfacción del consumidor.

8, LA MONOPOLIZACIÓN DE LA DEMANDA

Los precios de monopolio sólo pueden aparecer cuando se monopoliza la oferta. El monopolio de demanda no provoca situaciones diferentes a las que surgirían sí tal demanda no estuviera monopolizada. El comprador monopolístico —ya sea un individuo o un grupo de personas que actúan de común acuerdo— no puede lucrarse con específicos beneficios similares a las ganancias que puede derivar el vendedor monopolístico, El actor, desde luego, si restringe la demanda, comprará a precios más bajos. La cantidad total que, sin embargo, logrará adquirir será congruamente menor.

Las autoridades, al igual que restringen la competencia para beneficiar a privilegiados vendedores, pueden también restringirla en favor de privilegiados compradores. Los gobernantes, una y otra vez, han prohibido la exportación de determinadas mercancías. Pretendían, impidiendo que los extranjeros adquirieran determinados productos, rebajar los correspondientes precios interiores. Esos reducidos precios, sin embar-

go, en modo alguno constituyen la contrafigura de los precios de monopolio.

Se dan, no obstante, en el terreno de la determinación de los precios de los factores complementarios de producción de índole específica, a veces, ciertos fenómenos que suelen ser interpretados como efectivo monopolio de demanda.

La producción de una unidad de la mercancía *m* exige, aparte de diversos factores de carácter no específico, la utilización de sendas unidades de los dos factores *a* y *b* absolutamente específicos. Ni *a* ni *b* pueden ser sustituidos por ningún otro factor; es más: si no es combinados, ambos carecen de aplicación alguna. Las existencias de a son de cuantía incomparablemente superior a las de *b.* Los propietarios de *a,* por tanto, no pueden exigir precio alguno por su mercancía. La demanda de *a* es siempre inferior a la oferta; *a,* consecuentemente, no es un bien económico. En el caso de que *a* fuera un mineral cuya extracción exigiera la inversión de capital y trabajo, beneficio alguno engendraría la propiedad de los correspondientes yacimientos. No habría, en tal caso, renta minera.

Ahora bien, si los propietarios de a llegan a formar un cartel, cambian por completo el planteamiento. Pueden entonces restringir la oferta hasta lograr que las existencias de *b* superen la cantidad de *a* ofrecida al mercado. Se transforma *a* así en bien económico, que se cotiza; el precio de *b,* en cambio, va reduciéndose hasta llegar a cero. Si en tal caso los propietarios de *b* reaccionan formando también un cartel, entáblase una lucha de precios entre las dos aludidas organizaciones monopolísticas, cuyo resultado final no puede ser predicho por la catalíctica. El proceso formativo de los precios, como ya anteriormente se hacía notar, no arroja resultado único y específico cuando más de uno de los factores de producción que intervienen es de carácter absolutamente específico.

Trascendencia alguna tiene, a los efectos examinados, el que la disposición del mercado permita vender conjuntamente los factores *a* y *b* a precio de monopolio. El que sea monopolístico o competitivo el precio de ese conjunto formado por una unidad de *a* y una de *b* carece, a estos efectos, de trascendencia.

Lo que generalmente se califica de monopolio de demanda en definitiva, como vemos, no es más que un monopolio de oferta formado bajo circunstancias particulares. Los vendedores de *a* y de *b* desean cobrar precios de monopolio, sin interesarse por si cabe o no transformar el precio de m en precio de monopolio. A cada uno de esos dos grupos, lo único que le interesa es percibir la mayor proporción posible de ese precio conjunto que los compradores están dispuestos a pagar por los reunidos factores *a y b.* Circunstancia alguna concurre en el contemplado supuesto que permita considerarlo como un *monopolio de demanda.* Sin embargo, compréndese el empleo de esta expresión si se tienen en cuenta las particularidades accidentales de esa contienda que se entabla entre los dos repetidos grupos. En efecto, los propietarios de *a* (o de *b)* son los propios empresarios que dirigen la fabricación de m; de ahí que el cartel por ellos formado, en sus rasgos externos, parezca efectivo monopolio de demanda. Ahora bien, esa unión personal que viene a unificar dos distintas funciones cataláctícas, no varía el planteamiento básico; el litigio se contrae a la pugna entre dos grupos de vendedores monopolísticos.

El ejemplo contemplado, *mutatis mutandis,* es aplicable también al caso en que *a y b* puedan, además, ser empleados en otras producciones distintas de *m,* siempre *y* cuando dichos usos sean de menor rentabilidad.

9. EFECTOS DE LOS PRECIOS DE MONOPOLIO SOBRE EL, CONSUMO

Los consumidores pueden reaccionar ante los precios monopolísticos de diferentes maneras.

1. Pese al alza de los precios, el consumidor no restringe sus compras del artículo monopolizado. Prefiere dejar de adquirir otros bienes. (Si todos los consumidores reaccionaran de este modo, el precio competitivo, por sí solo, habría alcanzado el mismo nivel que el del aludido precio de monopolio.)

2. El consumidor restringe sus adquisiciones, no invirtiendo en el artículo monopolizado mayores sumas de las que

—por la adquisición de más cantidad— hubiera gastado en el mismo bajo un precio competitivo. (Cuando todo el mundo reacciona así, el vendedor no deriva beneficio mayor del precia de monopolio que del precio competitivo; ningún interés tiene en apartarse de este último.)

3. El consumidor restringe sus adquisiciones de tal forma que gasta menos en el artículo monopolizado de lo que en él hubiera invertido bajo un precio competitivo; con el dinero así ahorrado procede a comprar bienes que, en otro caso, no habría adquirido. (Si todo el mundo reaccionara de esta suerte, el vendedor se perjudicaría al vender a cualquier precio superior al competitivo; es imposible, pues, la aparición de precio alguno de monopolio. Sólo un benefactor que quisiera disuadir a sus semejantes de consumir drogas perniciosas procedería, en tal caso, a elevar el precio de las mismas por encima del competitivo.)

4. El consumidor gasta en la mercancía monopolizada sumas superiores a las que en la misma hubiera invertido bajo un precio competitivo, disfrutando, sin embargo, de menor cantidad del producto en cuestión.

De cualquier modo que el consumidor reaccione, su personal satisfacción parece verse perjudicada. No se halla, bajo un precio de monopolio, tan perfectamente atendido como lo estaría en el caso de regir precios competitivos. Las ganancias monopolísticas del vendedor imponen monopolístico quebranto al comprador. Aun en el supuesto (como sucede en el caso 3) de que los consumidores adquieran bienes que en otro caso no habrían comprado, la personal satisfacción de los interesados es inferior que la que hubieran alcanzado bajo otro régimen de precios. El capital y el trabajo que dejan de ser invertidos en aquella mercancía, cuya producción resulta disminuida, a causa de la monopolística restricción de las existencias de uno de los factores complementarios en la misma requeridos, desde luego, pasan a ser empleados en la fabricación de bienes que, en ausencia del monopolio, no habrían sido producidos. Los consumidores, sin embargo, valoran en menos estos últimos que aquellos otros dejados de producir.

Existe, empero, una excepción a la aludida regla general,

según la cual los precios ele monopolio benefician al vendedor y perjudican al comprador, implicando desconocimiento de la supremacía de los intereses del consumidor. Imaginemos, en efecto, que por determinado factor complementario *f,* ineludible para producir el bien de consumo *g,* en el correspondiente mercado competitivo no se cotiza precio alguno; la producción de *f,* sin embargo, exige incurrir en gastos diversos; los consumidores, por su parte, están dispuestos a adquirir *g* a un precio competitivo que hace lucrativa su fabricación. Bajo tales supuestos, sólo si aparece un precio de monopolio para el factor *f,* cabe producir *g.* Suele esgrimirse tal realidad en favor de la propiedad intelectual e industrial, Si escritores e inventores no pudieran hacer lucrativos sus inventos y publicaciones, habrían de abandonar tales actividades al no poder, sin compensación, soportar los correspondientes costos, Ninguna ventaja derivaría el público de que se impidiera la aparición del precio monopolístico de /. Antes al contrario, la satisfacción de los consumidores sería menor al no poder disfrutar del bien *g*[23].

Son muchas las gentes a quienes alarma la actual inmoderada explotación de depósitos de minerales e hidrocarburos que, por fuerza, han de ir agotándose. Estamos dilapidando riquezas rígidamente limitadas, sin pensar en las necesidades de futuras generaciones; estamos consumiendo nuestra base vital, así como la de nuestros descendientes. Tales quejas, sin embargo, poco sentido tienen. Ignoramos totalmente si la vida de los hombres del mañana dependerá de esas mismas materias primas que hoy explotamos. Cierto es que las reservas de petróleo, y aun las de carbón, están siendo rápidamente consumidas. Es muy probable, sin embargo, que dentro de cien o quinientos años las gentes conozcan otras fuentes de calor y energía, Nadie sabe si nuestras generaciones, minimizando el consumo de tales depósitos, no harían más que perjudicar su propio bienestar, sin beneficiar en nada a los hombres de los siglos xxi o xxrv. Vano es intentar prever las necesidades de épocas cuyo progreso técnico no podemos imaginar,

Contradícense, no obstante, aquellos críticos que lamentan

" Vid, págs. 988-991,

el moderno agotamiento de los recursos naturales, al censurar la monopolística restricción del actual consumo de los mismos. Los precios de monopolio del mercurio constituyen factor que indudablemente reduce el uso de dicho mineral. Aquellos a quienes asusta una posible futura escasez de mercurio deberían bendecir el aludido efecto monopolístico.

La economía, al resaltar tales contradicciones, no pretende «justificar» los precios monopolísticos del petróleo o de los metales. No compete a la ciencia económica ni censurar ni alabar. Debe limitarse a evidenciar los efectos que las diferentes actuaciones humanas forzosamente han de provocar. El economista no puede tomar partido entre los defensores y los antagonistas de los monopolios.

Ambas partes, en sus acaloradas controversias, recurren a argumentos especiosos. Los antimonopolistas yerran al suponer que haya siempre el monopolio de perjudicar a los compradores, restringiendo invariablemente la oferta e implantando precios monopolísticos. Se equivocan igualmente al imaginar que la economía de mercado, libre de interferencias y sabotajes administrativos, tienda al monopolio. Constituye grotesca deformación de la verdad el hablar de ***capitalismo monopolista*** y no de ***intervencionismo monopolista;*** de ***carteles privados,*** en vez de ***carteles oficialmente impuestos,*** Los precios de monopolio iimitaríanse, en todo caso, a algunos minerales e hidrocarburos desperdigados por distintos lugares y a los monopolios locales de espacio limitado si las autoridades no gustaran de fomentar toda posibilidad monopolística [24].

Los promonopolistas, en cambio, se equivocan cuando atribuyen al cartel la economía típica de la producción en gran escala. La concentración monopolística —dicen— reduce, por lo general, los costos medios de producción, incrementando así la cantidad de capital y trabajo disponible para adicionales producciones. Sin embargo, ningún cartel es necesario para eliminar del mercado a aquellas industrias que producen a costos demasiado elevados. La libre competencia provoca invariablemente tal efecto en ausencia de todo monopolio* o precio

* Vid. supra págs. 549-550.

rnonopolístico. Mediante la cartelización oficialmente impuesta, lo que, por el contrario, se suele pretender es que subsistan industrias y explotaciones agrícolas que el mercado condenaría a la desaparición en razón a sus excesivos costos de producción, líl mercado libre, por ejemplo, habría suprimido en los Estados Unidos las explotaciones agrícolas submarginales, permitiendo la pervivencia sólo de aquellas que, dados los precios vigentes, resultaban interesantes desde el punto de vista económico. El *New Deal,* sin embargo, prefirió adoptar diferente sistemática. Obligó coactivamente a todos los agricultores a restringir su producción. Mediante tal política monopolística logró elevar los precios agrícolas haciendo así rentable la explotación de terrenos en otro caso submarginales.

Erróneas igualmente son aquellas ideas que confunden los monopolios con las economías logradas a base de la estandardización. Si las gentes desearan un solo tipo de productos, la fabricación podría ordenarse de modo más económico y los costos restringiríanse congruamente. En tal caso, esa estandardización y la correspondiente reducción de costo se impondrían sin necesidad de ninguna medida monopolística. Ahora bien, si lo que de verdad se quiere es obligar a los consumidores a contentarse con un determinado tipo de artículo, evidentemente no se aboga por la mejor satisfacción de los deseos y apetencias de estos últimos, sino por todo lo contrario. Tal vez resulten estúpidas, para el dictador, las preferencias de los consumidores. ¿Por qué no han de vestirse las mujeres de uniforme como los soldados? ¿Por qué prefieren trajes a la moda? El gobernante, desde su personal punto de vista, posiblemente tenga razón. Pero el problema estriba en que las valoraciones son siempre personales, individuales y arbitrarias. La democracia del mercado permite a las gentes optar y preferir sin que dictador alguno les fuerce a someterse a sus personales y, por ende, subjetivos juicios de valor.

10. LA DISCRIMINACIÓN, MEDIANTE EL PRECIO, POR PARTE DEL VENDEDOR

Tanto los precios competitivos como los de monopolio resultan para todo comprador uniformes. Tiende inexorablemente el mercado a eliminar las diferencias que los precios de un mismo bien o servicio puedan registrar. Aun cuando son dispares las valoraciones de los diversos compradores, así como la intensidad de su respectiva demanda, todos pagan precios uniformes. No le cuesta al rico el pan más que al pobre, pese a que pagaría aquél precios notablemente superiores si nadie se lo vendiera más barato. El aficionado a la música que gustoso pasaría hambre por asistir a un concierto de Beethoven no paga más por la correspondiente entrada que el individuo que oonsidera la música mero pasatiempo y que dejaría de concurrir al concierto en cuanto la asistencia al mismo le obligara a renunciar a cualquier pequeño capricho. Esa diferencia entre el precio que el interesado efectivamente paga por la mercancía y el precio máximo que por la misma estaría dispuesto a abonar es lo que a veces ha sido considerado como *el margen del consumidor* [35].

Pueden darse, sin embargo, en el mercado circunstancias particulares a cuyo amparo logra el vendedor discriminar entre los diversos compradores. Cábele a aquél en tales supuestos vender un mismo servicio o mercancía a precios diferentes según se trate de unos u otros compradores, llegando incluso a elevar el precio hasta hacer desvanacerse, en determinados casos, el aludido margen del consumidor. Ahora bien, para que el comprador, mediante el precio, pueda discriminar, han de darse forzosamente dos condiciones.

La primera de ellas estriba en que no han de poder quienes compran a bajo precio revender la mercancía o servicio en cuestión a quienes el discriminatorio vendedor exige, por el bien, mayor desembolso. Cuando tal reventa es posible, queda enervada toda posibilidad discriminatoria. La segunda condi-

" Vid. A. MARSHALL, *Principies o¡ Economics,* págs. 124-127, 8.ª ed. Londres, 1930.

ción consiste en que no reaccione el público comprador de tal suerte que los ingresos netos totales del vendedor resulten inferiores a los que obtendría en el caso de exigir un precio uniforme. Esta regunda condición se da, desde luego, siempre que las circunstancias reinantes permitan al vendedor reemplazar lucrativamente el precio competitivo por un precio monopolístico. También puede, sin embargo, cumplirse aun cuando no permitiera el mercado la ganancia monopolística. Ello es natural, por cuanto la discriminación mediante el precio no implica que el vendedor haya por fuerza de restringir las cantidades vendidas. No renuncia éste por completo a ningún adquirente, si bien alguno puede restringir la cuantía de sus adquisiciones. Ello no obstante, por lo general, el actor logra colocar el resto de sus existencias a gentes que nada le habrían comprado o que sólo hubieran adquirido cantidades menores de haberse visto obligadas a pagar el correspondiente precio competitivo uniforme.

De ahí que la configuración de los costos de producción no afecta al vendedor discriminatorio. No entran los costos de producción en sus cálculos, por cuanto el total producido y vendido es siempre idéntico.

El caso más frecuente de discriminación mediante el precio nos lo ofrecen los médicos. Un doctor, por ejemplo, puede efectuar ochenta visitas semanales, cobrando por cada una tres dólares, con lo cual atiende a treinta enfermos, que le ocupan por completo su tiempo, percibiendo en total doscientos cuarenta dólares semanales. Ahora bien, si exige a los diez pacientes más ricos, que visitaría cincuenta veces, cuatro, en lugar de tres dólares, éstos sólo cuarenta veces requieren sus servicios. En vista de ello, el interesado dedica esas diez visitas sobrantes a atender, por dos dólares, a un grupo de pacientes que no estaban dispuestos a pagarle los originarios tres dólares. El médico aumenta así sus ingresos hasta llegar a doscientos setenta dólares por semana.

Comoquiera que el vendedor sólo se lanza a tales prácticas discriminatorias si las mismas son más lucrativas que la exigencia de precios uniformes, resulta obvio que su actuación ha de provocar mutación del consumo y de la distribución de los

factores de producción entre los diversos cometidos. La discriminación incrementa siempre el total gastado en la adquisición del bien de referencia. Los compradores compensan esos mayores gastos reduciendo congruamente otras adquisiciones. Al ser altamente improbable que quienes se benefician con la discriminación inviertan sus beneficios en aquellos mismos bienes que los perjudicados dejan de adquirir, forzoso resulta varíen ¡as circunstancias del mercado y de la producción.

En el ejemplo citado salen perjudicados los diez pacientes más ricos; pagan, en efecto, cuatro dólares por cada servicio que antes les costaba sólo tres dólares. Pero no es sólo el médico quien deriva ventajas de tal discriminación; los pacientes que ahora sólo pagan dos dólares se lucran igualmente. Cierto es que éstos habrán de pagar los correspondientes honorarios renunciando a otras satisfacciones. Valoran, sin embargo, estas últimas en menos que el tratamiento médico de referencia. Su grado de satisfacción, por tanto, es mayor.

Para percatarse bien del fenómeno que la discriminación mediante el precio implica, conviene recordar que, bajo un régimen de división del trabajo, la competencia desatada entre todos aquellos que desean adquirir una misma mercancía no viene necesariamente a perjudicar los intereses personales de cada uno de los intervinientes. Sólo cuando la pugna se refiere a factores complementarios de producción brindados por la naturaleza, resultan antagónicos los intereses de los que entre sí compiten, Ese insalvable antagonismo natural, sin embargo, resulta compensado por las ventajas derivadas de la división del trabajo. Los costos medios de producción, en efecto, cabe sean rebajados mediante la producción masiva; la competencia entre todos aquellos que desean adquirir unas mismas mercancías viene así a beneficiar a cada uno de los interesados. El que no sólo unas pocas personas, sino gentes numerosas, deseen adquirir la misma mercancía *c* permite fabricarla con arreglo a procesos que disminuyen el costo de la misma; de esta suerte, incluso las gentes más modestas pueden adquirir el bien en cuestión. La discriminación, en este sentido, permite a veces atender necesidades que, en otro caso, habrían de quedar insatisfechas.

En determinada ciudad existen *p* amantes de la música, cada uno de los cuales estaría dispuesto a pagar dos dólares por la asistencia a cierto concierto. La celebración del mismo exige efectuar gastos superiores a la suma del producto dos dólares por *p,* siendo consecuentemente imposible atender los deseos de los aludidos melómanos. Pero cuando cabe, mediante discriminación en el precio de las correspondientes entradas, hallar entre ellos un número n que esté dispuesto a pagar cuatro dólares, el concierto puede celebrarse, siempre y cuando la cantidad 2 *(n + p)* dólares sea bastante. En tal caso, *n* personas pagan cada una cuatro dólares y *(p — ti)* pagan sólo dos dólares, renunciando todos ellos a la satisfacción de la menos urgente necesidad que hubieran atendido de no haber tenido tanto interés en asistir al repetido concierto. Todos y cada uno de los asistentes son más felices de lo que serían si, en la imposibilidad de una discriminación de precios, el concierto no hubiera podido darse. Interesa a los organizadores incrementar el número de asistentes hasta el punto en que la admisión de adicionales oyentes no suponga gastos superiores a las cantidades que éstos estén dispuestos a pagar por la entrada.

Distintas serían las cosas si el concierto hubiera podido celebrarse, aun cuando nadie hubiera pagado cantidad superior a dos dólares. En tal caso, la discriminación perjudica a la personal satisfacción de quienes llegan a pagar cuatro dólares.

Cuando se venden, a diferentes precios, las entradas de espectáculos o los billetes de ferrocarril, por lo general no se trata de una discriminación, en el sentido cataláctico del término. Quien paga más, obtiene algo que el mercado aprecia superiormente. Consigue, en efecto, una localidad mejor, un viaje más cómodo, etc. Efectiva discriminación mediante el precio es el caso del médico que, pese a atender con igual esmero a todos y a cada uno de sus pacientes, cobra a los ricos más que a los de menores medios. Igualmente aparece cuando los ferrocarriles exigen precios superiores por el transporte de aquellos bienes cuyo valor más se acrecienta una vez transportados, pese a que los costos ferroviarios son siempre idénticos. Tanto el médico como la empresa ferroviaria, sin embargo, pueden practicar la discriminación sólo en aquella medida en que no rebase la posi-

bilidad de que el paciente o el consignador encuentren otras soluciones más ventajosas para sus problemas. Dicha circunstancia alude, no obstante, a una de las dos condiciones necesarias para para la aparición del precio discriminatorio.

Vano sería lucubrar en torno a una situación que permitiera a todos los vendedores de cualesquiera servicios o mercancías actuar de modo discriminatorio. Conviene más dejar constancia de que, en una economía de mercado que no se vea saboteada por la interferencia gubernamental, los requisitos precisos para que tal discriminación pueda darse aparecen tan raramente que dicho fenómeno cabe, verdaderamente, calificarlo de excepcional.

11. LA DISCRIMINACIÓN, MEDIANTE EL PRECIO, POR PARTE DEL COMPRADOR

Mientras el comprador monopolístico, según antes veíamos, no puede lucrarse con precios de monopolio ni ganancias monopolísticas, distinto es su caso cuando de discriminar mediante el precio se trata. El comprador monopolístico puede en el mercado libre beneficiarse mediante la discriminación de referencia, siempre y cuando concurra una condición; a saber, que los vendedores ignoren totalmente la efectiva disposición del mercado. Ahora bien, como tal ignorancia sólo muy raramente puede perdurar, la referida discriminación ha de ampararse en la interferencia estatal.

El gobierno suizo, por ejemplo, tiene monopolizado el comercio de los cereales. Compra en los mercados extranjeros a precios mundiales, pero en el país paga mayores precios a los agricultores nacionales que producen, a mayor costo, sobre las tierras pobres de los distritos montañosos, y precios más bajos —si bien superiores a los internacionales— a los agricultores que cultivan campos mejores,

12. LA INTERCONEXIÓN DE LOS PRECIOS

Si un determinado proceso productivo engendra al tiempo las mercancías *p* y *q,* la actuación empresarial se orienta ponderando los previstos precios de *p* y de *q*. Los precios de *p* y *q* resultan conexos entre sí, toda vez que un cambio en la demanda de *p* (o de *q*) provoca mutación en la oferta de *q* (o de *p).* La mutua relación existente entre los precios de *p* y *q* puede ser denominada conexión de producción. El hombre de negocios, por su parte, considera *p* (o *q)* subproducto de *q ío p).*

La producción de un cierto bien de consumo *z* exige el empleo conjunto de los factores *p* y *q;* la producción de *p,* a su vez, requiere utilizar los factores *a* y *b,* y la de *q* el emplear los factores *c y d.* En tal caso, toda mutación que registren las existencias de *p* (o *q)* influye en la demanda de *q* (o *p).* Indiferente es, a los efectos examinados, quién —mediante la combinación de *p* y *q*— efectivamente produzca el bien *z.* Lo mismo da que fabriquen *z* las propias empresas que de *a y b* producen *p, y* de *c* y *d* fabrican *q*\ que lo hagan empresarios financieramente independientes entre sí; o que, incluso, sean los propios consumidores quienes antes de consumirla preparen la aludida mercancía. Los precios de *p* y *q,* sin embargo, se hallan siempre interconectados entre sí, por cuanto *p* carece de utilización o su valor es mínimo cuando no va acompañado de *q,* y viceversa. La mutua relación existente entre los precios de *p y q* puede ser denominada conexión de consumo.

Si los servicios que proporciona cierta mercancía *b* pueden ser reemplazados, aun cuando no de modo plenamente satisfactorio, utilizando la mercancía a, toda mutación que registre el precio de uno de dichos factores afecta igualmente al precio del otro. La mutua relación existente entre los precios de a y de *b* cabe calificarla de conexión de sustitución.

Las aludidas conexiones de producción, consumo y sustitución constituyen peculiar dependencia que entre sí registran los precios de un corto número de mercancías. Conviene distinguir tales peculiares conexiones de la conexión general existente entre los precios de todos los bienes y rodos los servicios.

Esta aludida conexión general es consecuencia de que, para atender cualesquiera necesidades, además de diversos factores de índole más o menos específica, es preciso emplear un escaso factor de producción que, pese a las diferentes capacidades de producción que encierra, puede ser considerado, dentro de los límites anteriormente mencionados[26], como de carácter no específico. Nos referimos al factor trabajo.

En un mundo imaginario, en el cual los factores de producción fueran todos de índole absolutamente específica, la acción humana atendería múltiples necesidades independientes las unas de las otras. En este nuestro mundo real, sin embargo, la existencia de numerosos factores de carácter no específico, idóneos para alcanzar fines diversos y que, en grado mayor o menor, cabe entre sí reemplazar, viene a interrelacionar las diversas necesidades humanas. El que *un* cierto factor, el trabajo, se requiera en cualquier producción, y además sea, dentro de los límites consignados, de índole no específica, engendra la general conexión de todas las actividades humanas. Tal circunstancia viene a integrar los precios en orgánico conjunto, cuyas partes se influyen mutuamente, y da lugar a que'el mercado sea una concatenación de fenómenos interdependientes.

Es absurdo enfrentarse con cualquier precio específico como si se tratara de una realidad autónoma e independiente. Cada precio refleja la trascendencia que al correspondiente objeto las gentes atribuyen, dadas las actuaciones que a la sazón estén practicando para suprimir su malestar. El precio jamás alude a determinada relación del bien de que se trate con cierto patrón invariable; indícanos simplemente momentánea posición que el bien de referencia ocupa en un todo caleidoscópicamente cambiante. Dentro de ese conglomerado formado por todas aquellas cosas a las cuales los juicios subjetivos de los hombres conceden valor, la respectiva posición que cada una de ellas ocupa es función de la de todas las restantes. Lo que se denomina precio es siempre una proporcionalidad existente entre las partes de sistemático conjunto integrado por múltiples y dispares valoraciones humanas.

[i4] Vid. págs. 213-216.

13. PRECIOS Y RENTAS

Todo precio de mercado constituye específico fenómeno histórico; es la razón a cuyo tenor dos personas, en determinado lugar y época, intercambiaron cantidades ciertas de dos bienes concretos. El precio refleja siempre las particulares circunstancias concurrentes en el correspondiente acto de intercambio. Condicionan el precio los personales juicios valorativos de los intervinientes. No deriva ni de la general estructura de los precios ni tampoco de la particular correspondiente a determinada clase de bienes o servicios. Lo que suele denominarse estructura de los precios no es más que un abstracto concepto derivado de una multiplicidad de individualizadas y efectivas transacciones. El mercado no fija, de modo general, el precio de la tierra o el de los automóviles, ni señala, tampoco, salarios, en ese sentido; cotiza el precio de determinada parcela de terreno, de cierto automóvil y el salario correspondiente a específico trabajo. Ninguna trascendencia tiene, por lo que al proceso formativo de los precios se refiere, el que *a posteriori* las cosas intercambiadas puedan ser, desde cierto punto de vista, integradas en determinada clase. Los bienes comerciales, por dispares que entre sí sean en el momento del intercambio, se asimilan todos en cuanto constituyen mercancías, es decir, bienes que el hombre valora por cuanto le permiten suprimir algunos de los múltiples malestares a que está sometido.

El mercado, por lo mismo, tampoco fija ni determina rentas. No constituye proceso generador de rentas. Cuando un trabajador y el propietario de un terreno aúnan su respectiva capacidad productiva, el resultado conseguido permite que tanto la tierra como el obrero repongan el padecido desgaste **V** mantengan su potencialidad económica: la tierra, ya sea agrícola o urbana, durante tiempo prácticamente ilimitado; el hombre, en cambio, sólo por un cierto número de años. Si la favorable disposición del mercado, en lo que a dichos factores de producción atañe, no varía, cabrá seguir obteniendo las correspondientes sumas dinerarias por el empleo productivo de los mismos. La tierra y la capacidad laboral pueden considerarse fuentes de renta si, como tales, son manejadas; es decir.

si su capacidad productiva no resulta prematuramente consumida por inconsiderada explotación. No son las cualidades físicas o naturales de los factores de producción lo que los eleva a la categoría de duraderos manantiales de renta, sino la juiciosa restricción de su empleo. Nada hay en la naturaleza que quepa estimar permanentemente fuente de ingresos. La renta es una categoría de la acción; es el resultado obtenido gracias a providente economización de siempre escasos factores de producción. El aserto resulta todavía más evidente cuando se trata de bienes de capital. Los producidos factores de producción no son eternos. Aun cuando alguno de ellos tengan una vida de varios años, todos se desgastan por el uso y la explotación e incluso, a veces, por el mero transcurso del tiempo. Devienen fuentes duraderas de renta sólo si sus propietarios como tales las emplean. El capital, aun invariadas las circunstancias del mercado, puede llegar a ser venero de riqueza únicamente si, restringiendo el consumo de los correspondientes productos, se repone lo desgastado.

Las mutaciones del mercado cabe anulen la posibilidad de seguir derivando renta de determinada fuente. Si la demanda cambia o si aparecen técnicas mejores, puede desvalorizarse el correspondiente equipo industrial. Las tierras también quedan sin valor cuando deviene posible la explotación de nuevas parcelas de mayor fertilidad en suficiente proporción. Los conocimientos y técnicas que la ejecución de específicos trabajos exige dejan de cotizarse en el mercado al cambiar las modas o al resultar innecesario recurrir a tales destrezas por la aparición de nuevos métodos de producción. La acertada provisión del incierto futuro es exclusivamente función de la precisión con que sepamos anticiparnos al mañana. Imposible resulta asegurar renta alguna si mutaciones que pueden afectarla no han sido adecuadamente previstas.

El proceso formativo de los precios tampoco constituye sistema distributivo. Como ya anteriormente se hacía notar, nada hay en la economía de mercado que pueda asimilarse a distribución.

14. PRECIOS Y PRODUCTOS

Los precios ordenan la producción por aquellos cauces que mejor permiten atender los deseos de los consumidores según éstos se manifiestan en el mercado. Sólo en el caso de los precios de monopolio puede el monopolista divertir la producción, en un cierto grado, de dichos objetivos a otros que le benefician más.

Los precios determinan qué factores han de ser explotados y cuáles deben permanecer inutilizados. Los factores específicos de producción aprovéchame sólo si no cabe dar otro destino más valioso a los complementarios de índole no específica. Hay fórmulas técnicas, terrenos e inconvertibles bienes de capital cuya capacidad productiva no es explotada por cuanto ello implicaría dilapidar, en tales cometidos, el más escaso de todos los factores de producción: el trabajo. Si bien bajo las circunstancias concurrentes en este nuestro mundo, a la larga, siempre que no se halle interferido el mercado laboral, nunca puede estar desempleado el trabajo, constituye en cambio fenómeno permanente la existencia de tierras y equipos industriales inconvertibles sin aprovechar.

Carece de sentido lamentarse por esta inutilizada capacidad productiva. El dejar de explotar maquinaria superada por los adelantos técnicos constituye testimonio manifiesto de progreso material. Sería una bendición de los cielos el que la implantación de una paz duradera arrumbara la fabricación de municiones o si un descubrimiento que previniera y curara la tuberculosis despoblara los correspondientes sanatorios. Cabría lamentar la escasa perspicacia de quienes ayer torpemente invirtieron en tales cometidos valiosos bienes de capital. Pero el hombre no es infalible. Una cierta proporción de torpes inversiones resulta inevitable. Lo importante, a este respecto, es impedir aquellas actuaciones que, como la expansión crediticia, fomentan artificiosamente las malas inversiones.

No habría de tropezar la técnica moderna con excesivos problemas para cultivar naranjas o uvas, mediante invernaderos, en la zona ártica o subártica. Todo el mundo, sin embargo, calificaría de pura locura tal operación. Ahora bien, en esencia,

a eso mismo equivale el producir cereales en pobres terrenos montañosos al amparo de las correspondientes tarifas y proteccionismos, habiendo abundantes tierras feraces sin laborar. Las diferencias entre uno y otro supuesto son meramente cuantitativas, no cualitativas.

Los habitantes del Jura suizo producen relojes en vez de trigo. La fabricación relojera constituye para ellos el método más barato para procurarse el trigo que precisan. Para el agricultor canadiense, en cambio, el cultivar dicho cereal es el sistema más económico de conseguir relojes. El comprobar que los pobladores del Jura no cultivan trigo ni que los canadienses fabrican relojes no debe sorprendernos, pues, por la misma razón, ni los sastres se hacen su calzado ni los zapateros sus trajes.

15. LA QUIMERA DE LOS PRECIOS NO MERCANTILES

Los precios constituyen típico fenómeno de mercado. Engéndralos el propio proceso mercantil, constituyendo la base y el fundamento mismo de la economía de mercado. Nada hay, fuera del mercado, que pueda considerarse precio. No es posible fabricar precios sintéticos, como si dijéramos. El precio es la resultante de determinada constelación de circunstancias; es fruto de las acciones y reacciones de todos quienes integran la sociedad de mercado. Vano resulta lucubrar en torno a qué precio hubiera regido en ausencia de alguno de los factores determinantes del mismo. Tan inanes son tales bizantinismos como el caprichoso especular en torno a cuál hubiera sido el curso de la historia de haber muerto Napoleón en la batalla de Arcóle o si Lincoln hubiera ordenado al mayor Anderson retirarse de Fort Sumter.

No menos estéril es cavilar en torno a cómo deberían ser los precios. Todos nos alegramos cuando el precio de aquello que deseamos comprar baja, mientras el de lo que pretendemos vender sube. Al expresar tales aspiraciones, el interesado es

sincero si admite que su pretensión viene dictada por mero interés particular. Otra cosa es, desde luego, el determinar si, desde su personal punto de vista, convendríale inducir al gobierno a que interfiriera coactivamente la estructura de precios. La parte sexta del presente libro está dedicada a analizar las insoslayables consecuencias que tal intervencionismo provoca.

Ahora bien, quien asegure que las aludidas aspiraciones y arbitrarios juicios de valor constituyen verdad objetiva, o pretende inducir a los demás al error o se engaña a sí mismo lamentablemente. En el mundo de la acción humana sólo interesan los deseos de las diversas gentes que quieren conseguir específicos objetivos. Problema alguno atinente a la verdad o a la mentira plantéase por lo que a tales fines respecta; el valor es lo único que, ahora, importa. Los juicios valorativos son siempre de índole subjetiva, formúlelos una persona o un grupo, el necio, el intelectual o el estadista.

Todo precio de mercado viene engendrado invariablemente por la interacción de las personas operantes que, a su vez, integran la oferta y la demanda. Sea cual fuere la situación que provoque la aparición del correspondiente precio, éste, con respecto a aquélla, resulta siempre adecuado, genuino y real. No puede ser mayor, si nadie hay que esté dispuesto a pagar por la mercancía sumas más elevadas, y no cabe rebajarlo si nadie por menos cantidad está dispuesto a vender. Sólo la aparición de gentes que correspondientemente compren o vendan puede hacer variar el precio de mercado.

La economía analiza el proceso mercantil que engendra los precios, salarios y los tipos de interés. No hay fórmula alguna a cuyo amparo cabría determinar la cuantía de unos supuestos precios «correctos» diferentes de aquellos que el mercado fija sobre la base de la mutua actuación de compradores y vendedores.

El deseo de descubrir esos imaginarios precios ajenos al mercado se ampara frecuentemente en aquel contradictorio y confuso ideario que aspira a ponderar los llamados costos verdaderos. Desde luego, si los costos fueran cosa cierta, es decir,

magnitud precisa e independiente de la personal valoración, de tal suerte que cupiera fijarlos y medirlos de modo objetivo, podría imparcial arbitro determinar los mismos y, consecuentemente, el correspondiente precio correcto. Pero lo absurdo de tal pretensión salta a la vista, porque los costos son fenómenos valoratorios. El costo es el valor atribuido a la necesidad más valiosa que queda insatisfecha por haber empleado los medios precisos para su satisfacción en atender aquella otra de cuyo costo se trata. El lograr una diferencia entre el valor de lo conseguido y el valor del correspondiente costo, es decir, el cosechar un beneficio, constituye objetivo común a todo esfuerzo consciente. La ganancia es la recompensa que deriva de acertada actuación. La idea de beneficio queda privada de sentido en cuanto se prescinde del concepto de valor, Porque el beneficio, en definitiva, constituye puro fenómeno valoratorio que no guarda ninguna relación directa con las realidades físicas o de cualquier otro orden del mundo exterior.

El análisis económico no tiene más remedio que reducir todos los costos a juicios de valor, Socialistas e intervencionistas califican de rendimientos «no ganados» el beneficio empresarial, el interés del capital y la renta de la tierra, por entender que sólo el trabajo, con su esfuerzo y pesadumbre, tiene trascendencia efectiva y merece ser premiado. El esfuerzo *per se,* sin embargo, en nuestro mundo real, carece de utilidad. Si acertadamente se practica, con arreglo a planes oportunos, proporciona al hombre medios que le permiten atender sus necesidades. El problema es siempre el mismo; totalmente independiente de lo que algunos puedan estimar justo o equitativo. Lo único que importa es determinar qué organización social es la que mejor permite alcanzar aquellos fines por los cuales las gentes trabajan y luchan. La disyuntiva plantéase entre la economía de mercado y el socialismo. No hay tercera solución posible. La idea de una economía de mercado basada en precios de índole no mercantil es totalmente absurda. La pretensión de llegar a descubrir los verdaderos precios de costo resulta a todas luces impracticable. Aun aplicando el ideario

de los precios de costo exclusivamente a la ganancia empresarial, paralízase el mercado. Si las mercancías y los servicios han de ser vendidos por debajo del precio del mercado, invariablemente la oferta deviene insuficiente; la demanda total no puede ser satisfecha. Ya no sirve, en tal caso, el mercado para ilustrarnos acerca de qué deba producirse y qué no deba producirse, ni para determinar a manos de quién hayan de ir las mercancías y los servicios. Surge el caos.

No es menor la certeza de lo expuesto aun en el caso de los precios de monopolio. Conviene, desde luego, abstenerse de adoptar aquellas medidas a cuyo amparo pueden surgir los precios monopolísticos. Ahora bien, aparecido el precio de monopolio, bien sea por la concurrencia de estatales medidas promonopolísticas, bien sea en ausencia de toda interferencia, no hay «investigación» ni especulación teórica que permita hallar ningún otro precio al cual demanda y oferta se igualen. Evidencia la verdad del aserto el lamentable fracaso de cuantos experimentos han pretendido resolver de modo satisfactorio los problemas que los monopolios de espacio limitado de Jos servicios públicos presentan.

La esencia de los precios estriba en que son fruto de la actuación de individuos o grupos de personas que operan por interés propio. En el concepto cataláctico de los precios y las razones de intercambio para nada intervienen ni los decretos de la autoridad ni las decisiones adoptadas por quienes, en nombre de la sociedad o del estado, recurren a la violencia y a la coacción, ni los dictados de armados grupos de presión. Al afirmar que no compete al gobierno determinar los precios, no estamos saliéndonos del terreno de la investigación teórica. El gobierno no puede determinar precios, por lo mismo que la oca no puede poner huevos de gallina.

Cabe imaginar un sistema de organización social en el que no existan precios, e igualmente cabe suponer que la acción estatal fije los precios a un nivel distinto de aquel que el mercado establecería. Una de las tareas de la ciencia económica consiste precisamente en analizar las consecuencias sociales de tales posibles planteamientos. Ahora bien, por cuanto pretendemos

abordar dichos asuntos, obligado resulta distinguir con toda claridad los precios de los meros decretos gubernamentales. Los precios, por definición, son la resultante que el actuar de las gentes, al comprar y vender o al abstenerse de comprar y vender, engendra. No debemos jamás confundirlos con las órdenes dictadas por las autoridades o por organismos que, para hacer cumplir sus mandatos, recurren a la coerción y compulsión[27].

[3T] Para no confundir al lector utilizando demasiado términos nuevos, nos atendremos al uso común de denominar *precios, tipo de interés y salarios decretados e impuestos por el gobierno o por otros organismos compulsivos* (organizaciones sindicales en su caso) a esos aludidos fenómenos estatales. Nunca, sin embargo, debe olvidarse la fundamental diferencia existente entre aquellas realidades típicamente mercantiles que son los precios, los salarios y los tipos de interés y esas repetidas figuras legales que engendran precios, salarios y tipos de interés, máximos o mínimos, en el deseo de suplantar los que el mercado libre impondría.

CAPITULO XVII

El cambio indirecto

1. LOS MEDIOS DE INTERCAMBIO Y EL DINERO

El cambio interpersonal se denomina cambio indirecto cuando entre las mercancías y servicios que, en definitiva, los interesados pretenden canjear se interponen uno o más medios de intercambio. La materia que la teoría del cambio indirecto analiza es la referente a las razones de canje que pueden darse entre los medios de intercambio, de un lado, y todos los demás bienes y servicios, de otro. Los teoremas de la teoría del cambio indirecto se cumplen bajo cualquier supuesto en que el mismo aparezca y sean cuales fueren los medios de intercambio utilizados.

Cuando un medio de intercambio se hace de uso común, se transforma en dinero. El concepto dinero es de vagos contornos, por implicar una condición de por sí imprecisa, cual es el «uso común» del correspondiente medio de intercambio. Hay casos en que resulta difícil decidir si el medio de intercambio de que se trata es o no «comúnmente» utilizado. La aludida imprecisión, sin embargo, en modo alguno afecta al rigor y certeza de la praxeología, pues cuanto del dinero ésta predica igualmente puede decirse de cualquier medio de intercambio. Resulta, por tanto, intrascendente en esta materia retener la tradicional expresión de *teoría del dinero* o reemplazarla por otra.

La teoría del dinero es y siempre fue la teoría del cambio indirecto y de los medios de intercambio [1] *.

2. CONSIDERACIONES EN TORNO A DETERMINADOS ERRORES HARTO DIFUNDIDOS

Si tantos economistas no hubieran tan lastimosamente errado en estas materias atinentes a los problemas monetarios, aferrándose después con obcecación a sus yerros, difícilmente podrían hoy prevalecer todas esas perniciosas prácticas, inspiradas en populares doctrinas monetarias, que han desorganizado la política dineraria en casi todos los países.

Error, en este sentido, de grave trascendencia fue el de su-

' La teoría del cálculo monetario no cae dentro del ámbito de la teoría del cambio indirecto, si bien forma parte de la teoría general praxcológica.

~ Los términos monetarios que van a emplearse en el presente capítulo parece merecen este previo comentario. Cuando Mises habla de *dinero,* sin precisar más, alude, como se acaba de ver, a cualquier medio de inlercombio *de uso generalizado.* Pero, seguidamente, distingue diversos tipos de dinero, cada uno con su significación particular. Nos va, en efecto, a hablar (ap. 9), en primer lugar, del dinero-*mercancía,* es decir, de aquel que comenzó a manejarse —oro, piala, cobre, sal, pieles— *comúnmente* como medio de intercambio, *por cuanto tenia valor o utilidad propia,* que las gentes en el mercado apreciaban. De él deriva el *áinao-crédito,* es decir, un instrumento, cualquiera que sea su aspecto formal, que da derecho a cobrar, sin cargo y a la vista, de un deudor de plena credibilidad, la correspondiente cantidad de dinero *mercancía-,* estamos, por poner un ejemplo, ante el decimonónico *billete de banco.* Engendró éste, a su vez, lo que el autor denomina dinero-//a¿ (utilizando el término latino en el sentido del *ji.it lux),* o sea, instrumento que, pese a no suponer ya exigencia o crédito alguno contra nadie, por el simple hecho de seguir utilizándose como *medio general de intercambio,* continúa siendo dinero; estamos, por seguir con ejemplos, ante el moderno *papel moneda,* «de curso legal». Vienen, más adelante (op 111, los medios de pago que Mises denomina *sustitutos monetarios,* cosas que *prácticamente* son dinero, pero que es preciso canjee por numerario quien en el mercado pretenda emplearlos. Se trata de dos tipos de instrumentos: de un lado, los *certificados de depósito,* emitidos por los bancos, transmisibles por endoso y, de otro, los que el autor califica de *medios fiduciarios,* constituidos, a su vez, 1) por los créditos que la banca concede contra cuentas ajenas, y 2) por la moneda fraccionaria, al no gozar ésta, en ciertos casos, de pleno poder liberatorio, pues, en distinto supuesto, esta última sería dinero-*fiat,* según la nomenclatura misiana. *(N, del T)*

poner constituía el dinero factor de índole neutralTal idea indujo a muchos a creer que el «nivel» de los precios sube y baja proporcionalmente al incremento o disminución de la cantidad de dinero en circulación. Olvidábase que jamás puede variación alguna que las existencias dineradas registren afectar a los precios de todos los bienes y servicios al mismo tiempo y en idéntica proporción. No se quería advertir que las mutaciones del poder adquisitivo del dinero forzosamente han de ser función de cambios sufridos por las relaciones entre compradores y vendedores. Con miras a demostrar la procedencia de esa idea según la cual la cantidad de dinero existente y los precios proporcionalmente han de aumentar o disminuir siempre, adoptóse, al abordar la teoría del dinero, una sistemática totalmente distinta a la que la moderna economía emplea para dilucidar todos los demás problemas. En vez de comenzar examinando, como la cataláctica invariablemente hace, las actuaciones individuales, pretendióse estudiar el tema analizando la economía de mercado en su total conjunto. Ello obligaba a manejar conceptos como la cantidad total de dinero existente en la *Volkswirtschaft*; el volumen comercial, es decir, el equivalente monetario de todas las transacciones de mercancías y servicios practicados en la *Volksivirtschcift-,* la velocidad media de circulación de la unidad monetaria; el nivel de precios, en fin. Tales arbitrios aparentemente hacían aceptable la doctrina del nivel de precios. Ese modo de razonar, sin embargo, meramente supone lucubrar en típico círculo vicioso. La ecuación de intercambio, en efecto, presupone la propia doctrina del nivel de precios que pretende demostrar. No es más que una expresión matemática de aquella —insostenible'— tesis según la cual existe uniforme proporcionalidad entre los precios y las variaciones cuantitativas del dinero

[1] Vid . al respecto, páys. 314-315. importantes contribuciones a la historia y la terminología de ta! ideario debense a HAYKK, *Prices and Production* (ed, rcv., Londres, 1935), pág. 1 y sigs., 129 y sigs.

* Han sido empicados en los párrafos anteriores conceptos —*a nación de ínter cambio, nivel de precios, neutralidad del dinero*— cuyo significado Mises, escuelo y ático siempre, no estima necesario, aquí, como en muchas otras ocasiones, explicar, presumiendo su general conocimiento. La verdad, sin embargo, es tjuc, para

Al examinar la ecuación de intercambio, presupónese que uno de sus elementos —la cantidad total de dinero, el volumen comercial, la velocidad de circulación— varía, sin que nadie se pregunte cuál sea la causa motivadora de tal cambio. Esas mutaciones indudablemente no aparecen, en la *Volkswirtschaft,* por generación espontánea; lo que cambia en verdad es la disposición personal de los individuos que en la correspondiente economía actúan, siendo las múltiples actuaciones de tales personas lo que provoca las aludidas variaciones que la estructura de los precios registra. Los economistas matemáticos escamotean esa efectiva demanda y oferta de dinero desatada por cada una de las personas en la economía intervinientes. Recurren,

el lector no especializado, los términos misianos frecuentemente sí precisan de esclarecimiento, por lo que nos tomamos la libertad de insertar la presente filosa, en el deseo de facilitar la lectura. La *ecuación de intercambio,* AfV — *PT,* fue formulada por el economista americano IKVINC FISHER (1867-1947) en su obra *Purcbasing Power of Money* (1911), siendo AF la masa monetaria existente, *V* su velocidad de circulación, *P* el nivel general de precios y T el total volumen comercial. Tal planteamiento no sólo incurre en tautología, al proclamar que el precio pagado por todo lo comprado es igual al precio percibido por todo lo vendido, sino que, además, se basa en la supuesta existencia de identidad valorativa entre las partes en el acto de la compraventa, olvidando que el intercambio, ya sea directo o inditecto, invariablemente exige que las partes valoren de modo dispar lo que dan y lo que reciben, pues, en otro caso, no habría operación posible. Presupone, además, como destaca Mises, lo que precisamente quiere probar, es decir, la existencia de un cierto *nivel de precios,* concepto también rechazable, pues lo que hay, de verdad, en el mercado son multiplicidad de bienes con sus respectivos precios que, efectivamente, tenderán a subir, *ccteris paribus* —nótese esto último bien—, si se incrementa el volumen monetario, pero, en ningún caso, lo harán uniformemente ni de modo coetáneo, como en este mismo capítulo seguidamente vamos a ver. Mises ataca también la tan generalizada idea de ta *neutralidad del dinero.* según la cual éste no constituiría más que simple factor multiplicador o divisor de los precios, en caso de aumento o reducción de su cuantía. Cualquier aumento de las existencias dinerarias influye, desde luego, sobre los precios, pero siempre en forma dispar y en momentos distintos, en razón a que, en caso de inflación, los nuevos medios de pago jamás engrasan, de golpe y en la misma cuantía, las tesorerías de todas las personas actuantes, enriqueciendo, primero, a ciertos grupos que, con sus compras, hacen subir específicos precios; y el alza sólo paulatinamente va afectando a los demás sectores del mercado. No se trata de una *marea,* que inexorablemente subiría o bajaría, sino más bien de un *terremoto,* que trastoca todos los precios. Y, en caso de reducción de las disponibilidades dinerarias, sucede lo mismo, sólo que al revés, *(N. del T.)*

en cambio, al engañoso concepto de la velocidad de la circulación basado en ideas tomadas de la mecánica.

No interesa, de momento, discutir si los economistas matemáticos tienen o no tienen razón cuando proclaman que los servicios que el dinero presta estriban, exclusivamente, o fundamentalmente al menos, en el rodar del mismo, en su circular. Aun cuando el aserto fuera cierto, no por ello dejaría de resultar ilógico pretender basar en tales servicios la capacidad adquisitiva —el precio— de la unidad monetaria. Los servicios que el agua, el whisky o el café prestan al hombre no determinan los precios que el mercado efectivamente paga por tales mercancías. Dichos servicios nos hacen comprender por qué las gentes, una vez advierten las propiedades de aquellas mercancías, demandan, en específicos casos, cantidades determinadas de las mismas. Es invariablemente la demanda, no el valor objetivo en uso, lo que determina los precios.

Cierto que, tratándose del dinero, la cataláctica ha de abordar problemas de mayor amplitud que aquel que analiza al ocuparse de las demás mercancías. No compete, en efecto, a la cataláctica, sino a la psicología y a la fisiología, explicar por qué las gentes desean los diversos bienes contratados en el mercado. Tal incógnita, sin embargo, cuando del dinero se trata, *sí* corresponde a la cataláctica despejarla. Es la cataláctica la ciencia que debe indicarnos qué ventajas pretende el hombre derivar de la tenencia de numerario. No son tales ventajas las únicas circunstancias que determinan el poder adquisitivo del dinero. El deseo de disfrutarlas constituye únicamente uno de los varios factores que desatan la demanda de dinero. Y es sólo tal demanda, o sea, en definitiva, un factor subjetivo cuya intensidad exclusivamente depende de juicios valorativos, nunca de hechos objetivos, ni de capacidad alguna para provocar efectos determinados, lo que da lugar a los tipos de intercambio que el mercado registra.

El defecto de que tanto la ecuación de intercambio como los conceptos en ella manejados adolecen estriba en que pretenden contemplar los fenómenos de mercado de un modo totalitario y omnicomprensivo. La obsesión por la *Volkswirtschaft* lo confunde todo. Cuando, en verdad, aparece la *Volkswirt-*

schaft, desvanéceme los precios, el mercado y el dinero. En el mercado sólo operan individuos o asociaciones de personas. Son los propios intereses personales los que inducen a tales sujetos a actuar, jamás aquellos hipotéticos intereses de la economía en su conjunto. Para que conceptos tales como el del volumen comercial o el de la velocidad circulatoria tengan sentido, forzoso es retrotraerlos a específicas actuaciones individuales. Lo que no resulta permisible es recurrir a esos mismos conceptos para explicar aquellas actuaciones personales que los originan. El primer problema que la cataláctica ha de plantearse ante una variación de la total cantidad de dinero disponible en el mercado es el referente a cómo dicho cambio puede afectar la conducta de los diversos individuos actuantes, La economía moderna no pretende averiguar cuánto vale «el hierro» o «el pan», sino cuánto vale precisa cantidad de hierro o de pan para específico individuo que, en determinado tiempo y lugar, actúa. Del mismo modo, por tanto, debemos proceder cuando del dinero se trata. La ecuación de intercambio pugna con los principios básicos que informan el pensamiento económico. Implica recaer en aquellos ya superados modos de pensar, típicos de primitivas épocas, en que las gentes no lograban aprehender los fenómenos praxcológicos precisamente porque partían siempre de conceptos totalitarios y omnicomprensivos. Estéril es tal sistemática, por lo mismo que eran vanas las arcaicas lucubraciones que pretendían averiguar el valor genera! «del hierro» o «de! pan».

La teoría del dinero constituye un capítulo más —si bien de gran trascendencia— de la ciencia cataláctica. Debe, por tanto, el tema abordarse idénticamente a como se analizan todos los demás problemas catalácticos.

3. LA DEMANDA V LA OFERTA DE DINERO

Diferéncianse notablemente entre sí las diversas mercancías y servicios por lo que a su respectiva facilidad de colocación y venta se refiere. Hay bienes para los cuales es fácil hallar comprador dispuesto a pagar el mayor precio que, dadas las

circunstancias concurrentes, por los mismos quepa exigir, o al menos a efectuar un desembolso tan sólo ligeramente inferior a dicho precio máximo. Existen otros bienes, en cambio, para los cuales resulta difícil hallar rápidamente comprador, aun en el caso de que el vendedor esté dispuesto a contentarse con un precio notablemente inferior al que podría obtener si tropezara con otro posible interesado cuya demanda fuera mayor. Tal disparidad entre los diversos bienes, por lo que a la facilidad de su colocación atañe, es lo que engendra el cambio indirecto. Quien no puede inmediatamente procurarse los bienes que para el consumo o la producción precisa, o quien todavía no sabe con exactitud cuál sea la mercancía que en un futuro incierto necesitará, incrementa la posibilidad de dejar mañana satisfactoriamente atendidas sus apetencias si canjea los bienes de difícil salida que a la sazón posea por otros de colocación más sencilla. También cabe que las condiciones materiales de la mercancía que el interesado posea (la escasa perdurabilidad de la misma, los gastos exigidos por su almacenaje u otras consideraciones análogas) le hagan prohibitiva la espera. El temor de que una mutación de la demanda reduzca el valor del bien en cuestión puede igualmente inducir al interesado a no demorar el trueque. En cualquiera de dichos supuestos, la postura del sujeto se mejora si, mediante el oportuno intercambio, obtiene otra mercancía que, en su día, le será más fácil colocar, aunque con el bien de referencia no pueda satisfacer directamente ninguna de sus presentes necesidades.

Se denominan medios de intercambio aquellos bienes que las gentes adquieren no para consumir ni para emplear en actividades productivas propias, sino, precisamente, para intercambiarlos por otras mercancías que efectivamente piensan consumir o utilizar en ulterior producción.

El dinero es un medio de intercambio. Es el bien de más fácil colocación; las gentes lo desean por cuanto piensan utilizarlo en ulteriores trueques interpersonales. Es dinero aquello que con carácter generalizado se ofrece y acepta como medio de intercambio. He aquí la única función del dinero. Cualesquiera otras funciones generalmente atribuidas al mismo no

son más que aspectos particulares de esa fundamental y única función del dinero, la de ser medio de intercambio [3].

Los medios de intercambio son bienes económicos. Resultan escasos; hay demanda para los mismos. Las gentes en el mercado desean adquirirlos, hallándose dispuestas a entregar, a cambio, bienes y servicios diversos. Los medios de intercambio tienen efectivo valor de intercambio. La gente sacrifica otras cosas por hacerlos suyos; páganse «precios» por ellos. La peculiaridad de tales precios estriba en que los mismos no pueden ser expresados en términos dinerarios. Al tratar de los bienes y servicios que son objeto de compraventa hablamos de su precio en dinero. Del dinero, en cambio, predicamos su poder adquisitivo con respecto a las mercancías generalmente contratadas.

Hay demanda de medios de intercambio porque la gente pretende hacer acopio de ellos. Todo aquel que opera en la sociedad de mercado desea poseer cierta cantidad de dinero, una suma de metálico en el bolsillo o un saldo de numerario a su favor. El sujeto, a veces, quiere disponer de mayor tesorería; en otras ocasiones, por el contrario, prefiere restringirla; en casos excepcionales puede incluso renunciar a toda tenencia de numerario. Las gentes, normalmente, desean no sólo poseer diversos bienes económicos; quieren además tener dinero. Tal saldo monetario no constituye simple residuo, mero excedente de riqueza ingastada. En modo alguno viene a ser resto que involuntariamente queda en poder del interesado una vez ha practicado todas sus compras y ventas. Específica demanda de dinero determina la cuantía del mismo que las gentes retienen en su poder. Y, como sucede con todos los demás bienes, son los cambios registrados por la demanda y por las existencias dineradas los que alteran la razón de intercambio entre el dinero, de un lado, y los demás bienes, de otro.

Cada unidad monetaria hállase siempre en posesión de una determinada persona de las múltiples que en la economía de mercado actúan. El dinero pasa de unas manos a otras, en

Vid. MISES, T*be Tbt'tiry oj Monev and Credit* (Londres *y* Nueva Yoi-k, 1934), páginas 34-37.

proceso permanente y sin solución de continuidad. No hay momento alguno durante el cual el dinero no sea de nadie, de persona o entidad alguna, hallándose simplemente «en circulación» [4]. Vano es distinguir entre dinero «activo» y dinero «ocioso». No menos errónea es la distinción entre dinero circulante y dinero atesorado. Lo cinc suele denominarse atesoramiento no es más que un saldo de metálico superior —según la personal opinión de quien enjuicia— al tenido por normal y procedente. El atesorar, sin embargo, no es más que pura tenencia de metálico. El metálico atesorado sigue siendo dinero, resultando en tal situación sus servicios idénticos a los que procura cuando el encaje es menor, considerándose entonces «normal». Quien atesora procede así por cuanto específicas circunstancias indúcenle a pensar que le conviene acumular más metálico del que el propio interesado, en otro momento, retendría; del que terceras personas a la sazón conservan en caja; o del que el economista, que analiza el caso, considera apropiado. Tal actuación influye en la demanda de dinero, idénticamente a como cualquier otra «normal» demanda le afecta.

Son muchos los economistas a quienes repugna el hablar de demanda y oferta cuando de la del dinero, para mera tenencia del mismo, se trata, por cuanto temen que tales expresiones pueden provocar confusión al coincidir con las que se utilizan en banca. Cierto es que ante la demanda y la oferta de crédito a corto plazo suele hablarse de demanda y oferta de dinero. En este sentido, el mercado del crédito a corto plazo denomínase comúnmente el mercado dinerario. Dícese que el dinero escasea cuando el interés de los créditos a corto plazo tiende al alza y, en cambio, que abunda cuando dicho interés tiende a la baja. La aludida terminología hállase tan firmemente establecida que sería vano pretender cambiarla. La misma, sin embargo, ha contribuido a la propagación de algunos graves errores. Ha dado lugar, en efecto, a que las gentes confundan dinero y capital, induciendo al público a creer que el incrementar las existencias dinerarias podía provocar una petma-

[1] El dinero puede estar transportándose de un lujjar n otro, ya sea en trenes, en barcos o en aviones. Pero, mtn en t.iles supuestos, siempre es de alguien.

la propia riqueza expresada en términos monetarios. Quien asevera que su sed dineraria jamás puede ser saciada, en modo alguno está diciendo que nunca considerará bastante su tesorería. Lo que de verdad quiere significar es que, en ningún caso, se considerará exoesivamente rico. Si pe,rcibe nuevos ingresos dinerarios, evidentemente no los destinará a incrementar el saldo de caja y bancos; en todo caso, dedicará a dicho cometido una parte tan sólo de las sumas en cuestión. El resto lo empleará en bienes de consumo inmediato o en inversiones. Nadie conserva en su poder dinero por cantidad superior al metálico que efectivamente desea tener.

El advertir que la razón de intercambio entre el dinero, de un lado, y todas las mercancías y servicios vendibles, de otro, depende —igual que sucede con las mutuas razones de intercambio que entre los diversos bienes vendibles se dan— de la demanda y la oferta, fue la base y fundamento de la *teoría cuantitativa del dinero.* Esta teoría, en esencia, no supone más que hacer específica aplicación al caso concreto del dinero de la teoría general de la oferta y la demanda. Su mérito consistió en explicar el poder adquisitivo del dinero recurriendo a los mismos razonamientos que explican todas las demás razones de intercambio. Incidió, sin embargo, de inmediato, en error, al manejar conceptos totalitarios y omnicomprensivos, contemplando, en efecto, la total cantidad de dinero existente en la *Volkswirschaft,* mientras se desentendía de las específicas actuaciones de las correspondientes personas naturales y jurídicas en aquélla operantes. Tal falso punto de partida dio lugar a que se incidiera en el vicio de suponer que existe una proporcionalidad entre los precios y las variaciones de la cantidad de dinero existente. No lograron, al principio, los investigadores señalar ese fallo en que incidía la teoría cuantitativa, siendo incapaces de formular otro ideario más acertado que explicara mejor los fenómenos en cuestión. Lejos de combatir los efectivos yerros de la teoría cuantitativa, dedicáronse a criticar el indudable núcleo de verdad que la misma encerraba. Pretendieron demostrar que no existía relación causal alguna entre los movimientos de los precios y las variaciones de la cantidad de dinero existente. Esta obsesiva pretensión les hizo perderse

en un laberinto de errores, contradicciones y estupideces. La moderna teoría monetaria sigue los derroteros que la teoría cuantitativa tradicional alumbrara, por cuanto entiende que las mutaciones de la capacidad adquisitiva del dinero deben ser examinadas a la luz de aquellos mismos principios aplicados al analizar todos los demás fenómenos de mercado, asegurando igualmente que existe una relación de causalidad entre los cambios registrados por la demanda y la oferta de dinero, de un lado, y el poder adquisitivo del mismo, de otro. Cabe, en este sentido, considerar la moderna teoría del dinero simplemente como una mejorada variante de la antigua teoría cuantitativa.

LA TRASCENDENCIA EPISTEMOLOGICA DE LA TEORIA DE CARL MENGER SOBRE EL ORIGEN DEL DINERO

Cari Menger no sólo concibió una irrefutable teoría praxeológica acerca Jel origen del dinero; comprendió además la trascendencia que su ideario tenía cotno sistema de investigación típicamente praxeológico en orden a elucidar los principios básicos en que nuestra ciencia se ampara[5].

Hay quienes ven el origen del dinero o en específica imposición estatal o en convención concertada libremente. Una decisión del gobernante o un acuerdo entre los ciudadanos, de modo deliberado y consciente, habría implantado el cambio indirecto y creado el dinero. La quiebra de tal ideario no estriba tan sólo en la inadmisibilidad de suponer que aquellos hombres de épocas pasadas, que desconocían el cambio indirecto y el dinero, pudieran llegar a proyectar un nuevo orden económico totalmente distinto del que a la sazón reinaba, advirtiendo de antemano la utilidad del sistema. Tampoco es de proclamar su improcedencia únicamente porque la historia no brinde confirmación alguna de tal supuesto. Hay razones de mayor peso que militan en contra de la idea.

Si admitimos que los interesados mejoran sus respectivas posi-

[5] Vid. las obras de CARL MCNOER, *GrundsStze der Wolkswtrlschatslehre* (Viena, 1871), pág. 250 y sigs.; *ibíd,* (2,* cd, Viena, 1923), pág. 241 y sigs.; *Uiitersnchun&cn ¡iber die Methode der Sozialwisscnscbuften* (Leipzig, 18831. pág, 171 y siguientes.

dones a medida que van sustituyendo el cambio directo por el indirecto, empleando preferentemente como medios de intercambio bienes de colocación más fácil, no hay por qué recurrir además, para explicar e! origen del cambio indirecto, a una imposición autoritaria o a un expreso pacto entre ciudadanos. Quien no puede, mediante un cambio directo, procurarse, aquello que desea, incrementa sus posibilidades de hallar, posteriormente, el bien apetecido si se procura mercancías de más fácil colocación en el mercado. Ante tal realidad, es innecesario apelar a interferencias gubernamentales ni a públicas convenciones para explicar la aparición del cambio indirecto. Los más perspicaces, indudablemente, serían los primeros en advertir la conveniencia de recurrir a la expuesta sistemática, imitando más tarde su conducta los de menores luces. Resulta mucho más plausible suponer que esas inmediatas ventajas a derivar del cambio indirecto fueron percibidas por los propios interesados, que el imaginar hubo un ser genial capaz de estructurar mentalmente toda una sociedad traficando con dinero, lucubración ésta que habría de ser después explicada, y su procedencia justificada, en el supuesto tic la ciudadana convención, al resto de la población.

En el caso de que, por el contrario, rechacemos esa idea según la cual las gentes por sí solas descubrieron la utilidad del cambio indirecto —que evita tener que esperar surja dilatadamente una oportunidad para efectuar el correspondiente cambio directo— y supongamos apareció el dinero al amparo de autoritaria o contractual actuación, nuevas incógnitas se suscitan. Precisó será, en efecto, investiguemos qué clase de medidas serían aplicadas para inducir a las gentes a adoptar un sistema cuya utilidad no comprendían, el cual, además, resultaba harto más complicado que el simple cambio directo. Si pensamos en su imposición coactiva, habremos de indagar seguidamente cuándo y por qué dejó el cambio indirecto y el uso del dinero de resultar penoso o, al menos, indiferente a las gentes, advirtiendo estas las ventajas del nuevo mecanismo.

La investigación praxeológica retrotrae todos los fenómenos que le interesan a específicas actuaciones individuales. Si el cambio indirecto facilita las transacciones y las gentes son capaces de advertir las aludidas ventajas, es indudable que, más pronto o más tarde, aquél y el dinero habrán de hacer su aparición. La experiencia nos dice que los aludidos presupuestos se dieron ayer y se siguen dando hoy. En ausencia de los mismos, por el contarrio,

no cabría explicar por qué la humanidad decidióse a adoptar el cambio indirecto y el dinero, ni por qué después ya nunca ha abandonado el uno ni el otro.

El problema histórico que el origen del cambio indirecto y del dinero plantea, a fin de cuentas, no interesa a la praxeología. Lo único trascendente, a nuestros efectos, es que apareció tanto el cambio indirecto como el dinero en razón a que concurren, hoy igual que ayer, unas circunstancias que forzosamente han de engendrar dichos fenómenos, La praxeología no puede menos de recusar aquellas hipótesis según las cuales o bien preciso decreto autoritario o bien público convención implantaran los aludidos modos de intercambio. Los partidarios de la acción estatal, si así lo prefieren, pueden continuar atribuyendo al gobierno la «invención» del dinero, por improbable que sea la certeza del aserto. Lo que a nosotros nos importa es que los individuos adquieren
*- un cierto bien no para consumirlo ni para dedicarlo a ulterior producción, sino pensando que mañana se desprenderán del mismo en subsiguiente acto de intercambio. Cuando la gente procede así con respecto a determinado bien, éste adquiere la categoría de medio de intercambio, y tan pronto, en tal sentido, comienza a ser comúnmente utilizado, se transforma en dinero, Los teoremas de la teoría cataláctica atinentes a los medios de intercambio y al dinero nos ilustran acerca de los servicios que determinado bien, como medio de intercambio, proporciona. Aun dando por cierto que el cambio indirecto y el dinero fueran introducidos por la autoridad o en virtud de pactada convención, es inconcuso que sólo específica conducta por parte de gentes que entre sí comercian puede dar efectiva existencia al cambio indirecto y al dinero.

La historia podrá ilustramos acerca de cuándo y dónde por primera vez comenzaron a utilizarse los medios de intercambio y de cómo, subsiguientemente, fue reduciéndose el número de bienes a tal fin empleados. No es posible, sin embargo, por cuanto la frontera entre el amplio concepto de medio de intercambio y el más restringido de dinero no es clara y precisa, sino gradual, determinar con justeza cuándo y dónde los simples medios de intercambio transformáronse en dinero. Estamos ante un típico problema de comprensión histórica. Ello no obstante, según antes se hacía notar, la frontera entre el cambio directo y el indirecto es clara e indubitable, y además cuanto la cataláctica predica de los medios de intercambio categóricamente es aplicable a cualesquiera bienes que sean demandados y adquiridos con tales miras.

Corresponde, en definitiva, a los historiadores, en tanto en cuanto alude a hechos históricos, demostrar la inexactitud de aquel aserto según el cual el cambio indirecto y el dinero fueron implantados por decreto o por convención. Mientras el mismo no pretenda ser más que una afirmación de índole histórica, ninguna trascendencia puede tener para la teoría cataláctica del dinero y la explicación praxeológica de la aparición del cambio indirecto. El repetido aserto, sin embargo, si lo que pretende es analizar la actuación humana y los eventos sociales, debe evidentemente rechazarse, pues cosa alguna, en definitiva, predica de la acción. Nada de eila nos dice cuando se limita a proclamar que un buen día o bien los gobernantes, o bien los ciudadanos reunidos en asamblea, concibieron de pronto la feliz idea de que sería provechoso comenzar a intercambiar indirectamente, recurriendo a un medio de intercambio de uso común. Con tal aserto no se hace más que eludir y retrotraer el problema.

Conviene advertir que en modo alguno ampliamos nuestro conocimiento y comprensión de la acción humana y c!e los fenómenos sociales al afirmar que aquélla o éstos son creaciones del estado, del jefe carismático o de la inspiración que un día informara a las gentes. Y menos aún cabe esgrimir tales declaraciones frente a nuestra teórica percepción que nos hace ver cómo tales fenómenos pueden perfectamente considerarse «obras de índole no intencional, frutos que específicas actuaciones individualmente practicadas por los miembros de una sociedad engendraron sin sus autores quererlo ni proponérselo»[6].

4. LA DETERMINACIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DF.L DINERO

Tan pronto como un bien económico comienza a ser demandado, no sólo por quienes desean emplearlo para el consumo o para la producción, sino además por terceras personas que tan sólo pretenden retenerlo en su poder como medio de intercambio, para luego desprenderse del mismo, increméntase la demanda del bien en cuestión. Ha aparecido, en efecto,

[1] Vid. MENGER, *Untersncbiingen,* 1, C., PÁJ. 178

un nuevo aprovechamiento de la mercancía de referencia: ello desata una demanda adicional. Como sucede con cualquier otro bien económico, esa supletoria demanda provoca un alza del valor en cambio de la mercancía; es decir, por la adquisición de dicho objeto, el mercado está dispuesto ahora a entregar mayor número de otros bienes que antes. La cantidad de mercancías que por un medio de intercambio pueden ser obtenidas, o sea, el «precio» de este último, expresado en bienes y servicios diversos, es parcialmente función de aquella demanda provocada por quienes desean adquirirlo como tal medio de intercambio. Si, como medio de intercambio, se deja de emplear dicha mercancía, esa específica demanda adicional desaparece, bajando, concomitantemente, su «precio».

De acuerdo con lo expuesto, la demanda de todo medio de intercambio viene a ser la resultante engendrada por dos parciales demandas: la de quienes desean emplearlo para el consumo o la producción y la de quienes pretenden utilizarlo como tal medio de intercambio [7]. Por ello, en relación con el moderno dinero metálico, háblase de la demanda industrial y de la demanda monetaria del mismo. El valor en cambio (el poder adquisitivo) de un medio de intercambio es, pues, la resultante del efecto acumulativo de dichas dos demandas parciales.

La magnitud de esa demanda del medio de intercambio que aparece en razón a los servicios que como tal medio de intercambio pueda proporcionar depende, a su vez, del valor en cambio que el propio dinero tenga en el mercado. Esta realidad suscita un problema que muchos economistas consideraron hasta tal punto insoluble que ni siquiera se atrevieron a investigarlo seriamente. Resulta ilógico, decían, explicar el poder adquisitivo del dinero aludiendo a la demanda de numerario y, al tiempo, basar esta última en el propio poder adquisitivo de la moneda.

El problema, sin embargo, no es más que aparente. Ese

[7] Los problemas relativos a una moneda empicada exclusivamente como medio de intercambio, inutilizable en todo otro cometido, que pudiera engendrar esa supletoria demanda a la que nos estamos refiriendo, serán seguidamente examinados bajo el apartado 9.

poder adquisitivo que decimos depende de la específica demanda monetaria no es el mismo poder adquisitivo que engendra tal específica demanda de dinero. Lo que pretendemos averiguar es qué determina el poder adquisitivo que el dinero tendrá en el futuro inmediato, en el más próximo venidero instante. Tal poder adquisitivo depende del que el dinero tuvo en el pasado inmediato, en el instante que acaba de transcurrir. Estamos manejando dos magnitudes distintas, Y vano es impugnar este nuevo teorema, que denominamos *teorema regresivo,* sobre la base de que implica caer en evidente círculo vicioso [8].

El teorema, aseguran sus oponentes, aplaza, retrotrae el problema que interesa resolver, pues de inmediato suscita nueva incógnita: la de aclarar cómo se determina ese poder adquisitivo de ayer. Porque si, en efecto, pretendemos del mismo modo explicar este último acudiendo al poder adquisitivo de anteayer, y así sucesivamente, no hacemos más que incidir en evidente *regressus in infinitum.* Tal modo de razonar en modo alguno resuelve el problema. Pasan, sin embargo, por alto esos críticos que dicho proceso regresivo no prosigue sin fin. Llega, en definitiva, a un punto en el que el razonamiento queda completo y resueltas todas las incógnitas. Si, en efecto, hacia atrás, paso a paso, recorremos ese repetido proceso seguido por el poder adquisitivo, llegamos, finalmente, a aquel instante en que el bien de referencia comenzó a ser utilizado como medio de intercambio. Alcanzado tal punto, el poder adquisitivo del bien en cuestión es exclusivamente función de aquella demanda de índole no monetaria •—industrial— desatada por quienes

[1] El autor articuló el *teorema regresivo* del poder adquisitivo del dinero, por primera vez, en su libro *Tbeory of Moncy and Credit,* publicado en 1912 (páginas 97-123 de la traducción inglesa). El teorema ha sido criticado desde diversos puntos de vista. Algunas de dichas objeciones, especialmente las de B. M. ANDERSON, consignadas en su profunda obra *The Valué of Money,* aparecida en 1917 (vid. pág. 100 y sig. de la edición de 1936), merecen cuidadoso examen. La trascendencia de los problemas en cuestión obliga a ponderar también las objeciones de H. ELLIS (*Germán Monetary Theory 1905-1933,* pág. 77 y sig., Cambridge, 1934), En el presente texto todas las aludidas objeciones son detalladamente examinadas.

pretenden utilizar la mercancía de referencia en función distinta a la propia de medio de intercambio.

Pero, prosigue el oponente, con lo expuesto preténdese explicar aquella porción de poder adquisitivo del dinero engendrada por los servicios que éste, como medio de intercambio, proporciona, acudiendo a los servicios que el mismo reporta en cometidos industriales. El problema que de verdad interesa, es decir, el aclarar el origen del específico componente monetario del valor en cambio del dinero, queda sin resolver. También ahora se equivoca el contradictor. Aquella parte del total valor del dinero que procede de los servicios que el mismo, como medio de intercambio, presta queda plenamente justificada teniendo en cuenta esos repetidos servicios monetarios y la consecuente demanda que en razón a ellos aparece. Dos hechos no pueden ser negados y nadie jamás los ha puesto en duda. En primer lugar, que la demanda de todo medio de intercambio depende de consideraciones relativas a su valor en cambio, el cual es función tanto de los servicios monetarios como industriales que aquél puede prestar; en segundo lugar, que el valor en cambio de un bien, que todavía no ha sido demandado a título de medio de intercambio, depende exclusivamente de la demanda del mismo por gentes que desean emplearlo con fines industriales, es decir, para el consumo o para la producción. Pues bien, el teorema regresivo aspira a explicar la primera aparición de una demanda monetaria para un bien que previamente ha sido exclusivamente buscado con fines industriales, demanda que aparece influida por el valor en cambio asignado a la sazón a dicho bien por esos servicios de índole no monetaria que el mismo proporciona. Lo anterior, desde luego, no implica basar el valor en cambio específicamente monetario del medio de intercambio de que se trate en el valor en cambio del mismo de índole industrial.

Se ha objetado, por último, al teorema regresivo el abordar el asunto desde un punto de vista más histórico que teórico, Tal crítica carece igualmente de fundamento. Explicar un acontecimiento de modo histórico implica evidenciar cómo fue provocado por las fuerzas y factores que en específico lugar y fecha concurrían. Dichas específicas fuerzas y factores constituyen pie

forzado de la correspondiente interpretación. Son datos últimos y, como tales, no admiten ulterior análisis ni disección. Explicar el fenómeno de modo teórico, en cambio, implica retrotraer su aparición a la operación de normas generales, implícitas de antemano en el correspondiente sistema teorético, El teorema regresivo cumple con esta condición. Hace depender el específico valor en cambio de un medio de intercambio de su función como tal medio, amparándose en los mismos teoremas con que la teoría general cataláctica explica el progreso valorativo y la formación de los precios. Deduce un caso especial de la ilustración proporcionada por otra teoría más universal. Evidencia por qué el fenómeno en cuestión ha de producirse si son ciertos aquellos otros principios generales que regulan los demás fenómenos. No dice nuestro teorema: esto sucedió en tal época y en tal lugar. Por el contrario, declara: esto sucederá siempre que se den las correspondientes circunstancias. En cuanto un bien, que no ha sido anteriormente demandado como medio de intercambio, comienza, con tal fin, a ser buscado, los efectos anteriormente contemplados han de aparecer; como medio de intercambio, mercancía alguna puede jamás ser empleada si la misma, antes de ser con tal cometido utilizada, no tenía ya valor en cambio por razón de otros posibles empleos. Y todos los anteriores asertos, implícitos en el teorema regresivo, son por éste enunciados del modo apodíctico que corresponde al apriorismo praxeológico. Las cosas han de acontecer así *por fuerza.* No es concebible ninguna otra situación bajo la cual el planteamiento evolucionaría de modo dispar.

El poder adquisitivo del dinero, al igual que Jos precios de todos los demás bienes y servicios económicos, depende de la oferta y la demanda. Por cuanto la acción aspira siempre a ordenar más satisfactoriamente las futuras circunstancias, quien pondere la conveniencia de adquirir o desprenderse de cierta suma dinerada, evidentemente, ante todo, habrá de interesarse por el futuro poder adquisitivo de la moneda y la futura estructura de los precios. Sólo, sin embargo, partiendo del poder adquisitivo correspondiente al pasado inmediato/ cábele al interesado formarse una idea del que mañana -tendrá la moneda. Lo anterior da lugar a que se diferencie radicalmente la deter-

minación del poder adquisitivo del dinero de la determinación de las mutuas razones de intercambio que entre los demás bienes y servicios económicos puedan darse. Con respecto a estos últimos, el actor sólo se preocupa por la respectiva trascendencia de los mismos en orden a la satisfacción de futuras necesidades. Cuando una mercancía anteriormente desconocida aparece en venta —como sucedió, por ejemplo, con los aparatos de radio hace algunas décadas— el único problema que a quienes, a la sazón, actuaban se planteaba era el referente a si el placer que el nuevo artefacto había de proporcionarles resultaría mayor o menor que el que derivarían de aquellos otros bienes a los cuales habían de renunciar por el hecho de adquirir el objeto en cuestión *.

* El *teorema regresivo,* uno de los grandes descubrimientos de Mises, permitió a la ciencia económica quebrar el hasta entonces inabordable «circulo austríaco», engendrado por el hecho de que el valor del dinero, para los vieneses, dependía de su *poder adquisitivo* y éste, a su ve/, era función del *valor de la moneda* de que se tratara. Este planteamiento parecía constituir insoUible tautología. Pero, en realidad, como el autor demuestra en este magistral capítulo, no existe supuesto vicioso círculo alguno, pues las magnitudes, los parámetros que se manejan son *temporalmente* dispares. El *valor de la moneda,* al comenzar el día de *boy,* es función del *poder adquisitivo* de la misma al finalizar el día de *ayer.* Si, durante la ¡ornada se producen cambios en la oferta o en la demanda monetaria, al finalizar la misma, el poder adquisitivo de la moneda consecuentemente se modificará y este *nuevo* poder adquisitivo determinará el valor de la valuta al comenzar el día de *mañana.* El dinero tiene siempre una historia, que *retrogresivamente* llega al momento primigenio aquel en que un determinado bien económico, con valor propio, comenzó a ser utilizado como «medio *general* de intercambio».

Con extraordinaria perspicacia. RonfBARD *(Lo esencial de Mises,* Madrid, Unión Editorial. 1974, cap. II) describe el panorama con que tropieza Mises a su llegada, en 1900, a Viena. «Mises advirtió, en seguida, que BShm-Bawerk y sus predecesores no habían avanzado lo suficiente; no habían, en efecto, litigado hasta las conclusiones últimas que de sus propios razonamientos derivaban; por lo que existían todavía lagunas importantes en la doctrina,,. I.a laguna fundamental que Mises advirtió era la que hacía referencia a !a teoría de! dinero. La escuela austríaca, evidentemente, había descubierto cómo el mercado determinaba no sólo el precio de los bienes de consumo, sino también el de los factores de producción. El dinero, sin embargo, para los vieneses, como anteriormente para los clásicos, seguía siendo un compartimento estanco que nadie creía cabía abordar por las vías seguidas para analizar el resto de la economía. Los austríacos y los neoclásicos todos, en Europa y América, Aceptaban tan dispar tratamiento cuando Mises aparecía en

El conocimiento de los precios de ayer meramente permite al comprador disfrutar de los llamados *márgenes del consumidor.* Si no se preocupara por aprovechar esos aludidos márgenes, podría, incluso, ordenar sus adquisiciones sin fijarse para nada en los precios registrados ayer por el mercado, es decir, en esos precios que comúnmente denominamos precios actuales. Cabríale formular juicios valorativos sin necesidad de justipreciar las cosas. El que la humanidad, según anteriormente se hacía notar, olvidara de pronto todos los pasados precios, en modo alguno impediría la aparición de nuevas razones de intercambio entre los diversos bienes económicos. Si, en cambio, desapareciera todo recuerdo del poder adquisitivo del dinero, aquel proceso, a cuyo amparo nació el cambio indirecto y aparecieron los medios de intercambio, habría de reiniciarse desde el principio. Preciso sería comenzar de nuevo recurriendo a determinados bienes más fácilmente colocables que los demás. La demanda de dichas mercancías aumentaría, con lo cual se agregaría a aquél su valor en cambio engendrado por el uso industrial {no monetario) de las mismas, un específico componente engendrado por esa su nueva utilización como medio de intercambio. Los juicios de valor, tratándose del dinero, inexorablemente exigen previo justiprecio de la valuta. La aparición de una nueva clase de dinero presupone que el correspondiente objeto en que se materialice goce ya anteriormente de valor en cambio a causa de su utilidad para el consumo o la producción. Ni comprador ni vendedor pueden estimar determinada unidad monetaria si no conocen el valor en cambio —el poder adquisitivo— que ayer la misma tuvo.

escena... Ludwig von Mises se lanzó a solventar tan arbitraria separación mediante el análisis de la economía monetaria y el poder adquisitivo del dinero (erróneamente denominado «nivel de precios»), partiendo de la sistemática austríaca, o sea, contemplando el actuar del individuo y ia operación del mercado para llegar, finalmente, a estructurar el amplio tratado de economía que explicara, por igual, el funcionamiento de todos *y* cada uno de los sectores económicos. Y Mises consiguió plenamente su ambiciosa meta con *La teoría del dinero y el crédito (Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel),* primera de sus magistrales obras. Fue una brillante conquista de pura investigación intelectual, digna del propio Bobm-Bawerk. La ciencia económica, al fin, constituía un todo unitario, integral cuerpo analítico», basado exclusivamente en la *acción humana, (N. del T.)*

Esa relación existente entre la demanda y la oferta de dinero, que podemos denominar *relación monetaria,* determina la capacidad adquisitiva de la valuta. La relación monetaria de hoy, estructurada sobre la base de la capacidad adquisitiva de ayer, determina la capacidad adquisitiva de hoy. Quien desea incrementar su tesorería, restringe las adquisiciones e incrementa las ventas, desatando así una tendencia a la baja en los precios. Quien, por el contrario, prefiere reducir su tesorería, amplía las compras —ya sea para el consumo, ya sea para la producción o inversión— y restringe las ventas, provocando, de esta suerte, una tendencia al alza de los precios.

Cualquier variación de las existencias dinerarias forzosamente ha de modificar la distribución de los bienes económicos entre las diversas personas y entidades. La cantidad de dinero disponible en el mercado sólo puede aumentar o disminuir mediante previo incremento o restricción de las tesorerías de personas determinadas. Podemos imaginar, si así lo preferimos, que cada individuo, o bien recibe cuota parte de ese dinero adicional, en el momento mismo en que éste accede al mercado, o bien ve congruamente reducida su tesorería. Planteemos así o de modo distinto las cosas, la conclusión final es siempre la misma; a saber, que las variaciones de precios provocadas por las variaciones de la cantidad de dinero disponible nunca pueden afectar al mismo tiempo y en la misma proporción a los precios de todas las diversas mercancías y servicios.

Supongamos, por ejemplo, que el gobierno emite una cierta cantidad adicional de papel moneda. Las autoridades proceden así porque pretenden o adquirir mercancías y servicios, o pagar deudas, o abonar intereses por las anteriormente contraídas. Cualquiera que sea el destino que a aquel dinero se dé, el hecho es que el erario público aparece en el mercado con una adicional demanda de bienes y servicios: resúltale ahora posible comprar más cosas de las que antes podía. Suben los precios de las mercancías que el estado busca. Si el gobierno hubiera financiado sus adquisiciones mediante los correspondientes tributos, los contribuyentes hubiéranse visto obligados a restringir las suyas, de tal suerte que mientras los precios de los bienes adquiridos por el gobierno propendían a subir, los correspondien-

tes a otras mercancías tendían a bajar. La aludida caída de los precios de aquellos artículos adquiridos por los contribuyentes no se produce, sin embargo, cuando el gobierno incrementa su capacidad adquisitiva sin reducir las sumas dinerarias poseídas por los particulares. Los precios de algunos bienes —aquellos que compra el gobierno— suben inmediatamente, mientras hay otros precios que de momento no varían. Pero el proceso prosigue. Los vendedores de los bienes que el gobierno demanda vense, a su vez, capacitados para incrementar las compras. Los precios de aquellas cosas que éstos, ahora, en mayor cantidad adquieren comienzan también a subir. El *boom* va, paulatinamente, extendiéndose de unos sectores a otros, hasta que, al final, todos los precios y salarios resultan incrementados. Tal alza general, sin embargo, como se ha visto, en modo alguno es sincrónica.

Porque, si bien a medida que el incremento dinerario produce sus efectos todos los precios van sucesivamente subiendo, no se incrementan en la misma proporción los de unos y otros bienes y servicios. Ello es natural, por cuanto el proceso afectó a las diversas gentes de distinto modo. Mientras iba el mismo progresando, hubo quienes se beneficiaban al percibir precios ya incrementados por lo que vendían, mientras pagaban por lo que compraban todavía precios reducidos o que no habían aún subido en la misma proporción. Había otros, por el contrario, en la desgraciada postura de vender bienes o servicios cuyos precios todavía no habían subido o no lo habían hecho en el mismo grado que aquello que compraban. La progresiva alza de los precios, para los primeros, constituía manifiesto privilegio; para los segundos, en cambio, desastrosa calamidad. Los deudores, por su lado, se beneficiaban a costa de los acreedores. Cuando el proceso, finalmente, se detiene, la riqueza de las diversas personas ha sido afectada diferentemente y en distinta proporción. Unos son más ricos y otros más pobres. Las circunstancias del mercado ya no son las mismas de antes. El nuevo planteamiento lleva consigo variaciones en la intensidad de la demanda de los distintos bienes. La mutua proporción anteriormente existente entre los precios de las diversas mercancías y servicios se ha variado. Ha mudado la estructura de

los precios, con independencia de que, en términos monetarios, todos ellos se hayan incrementado. Los precios finales a que ahora el mercado tiende, una vez han quedado consumados todos los efectos propios del incremento dinerario, en modo alguno son los de antes simplemente multiplicados por determinado módulo.

El ignorar la expuesta realidad es el vicio fundamental de que adolece la antigua teoría cuantitativa, así como la ecuación de intercambio de los economistas matemáticos. Las variaciones registradas por la cantidad de dinero existente forzosamente han de provocar mutaciones en otras múltiples circunstancias del mercado. Después de un incremento, o una reducción, de las existencias dinerarias, el mercado queda trastocado, sin que el efecto de la variación se limite al alza o la baja de todos los precios y al incremento o reducción de todas las tesorerías. Han mudado también las mutuas razones de intercambio existentes entre los distintos bienes y servicios, mutaciones éstas que, si deseamos recurrir a una metáfora, mejor se describen aludiendo a una *convulsión de precios* que recurriendo a esa equívoca expresión que nos habla de simple alza o baja del «nivel general de precios».

Podemos, de momento, dejar de lado los efectos referentes al cumplimiento de los convenios con pago aplazado. Más adelante nos ocuparemos de dicho asunto, así como de la influencia que tales acontecimientos monetarios tienen sobre el consumo y la producción, la inversión y la creación de capital, la acumulación y la liquidación del mismo. Con independencia de todas estas cuestiones, debemos, sin embargo, siempre retener cjue la variación de las existencias dinerarias afecta a los precios de manera desigual. El momento y la proporción en que los precios de las diversas mercancías y servicios serán influidos depende de las peculiares circunstancias concurrentes en cada caso particular. Es más; durante una expansión monetaria (inflación), la primera reacción del mercado no tiene por qué significar subida de *lodos* los precios. Porque también puede acontecer que algunos de ellos, en un principio, bajen, por tratarse de artículos fundamentalmente demandados por quienes se hallan en posición de perdedores.

No son sólo los gobiernos quienes, mediante la emisión de papel moneda, provocan cambios en la relación monetaria. El incrementar la producción de aquellos metales preciosos que se emplean como dinero provoca efectos similares, si bien en este caso posiblemente no sean los mismos sectores de población los respectivamente beneficiados y perjudicados. Los precios, análogamente, no menos se incrementan cuando, sin una congrua reducción de la cantidad de moneda existente, disminuye la demanda de dinero, tendiendo la gente, por la razón que sea, a reducir su tenencia de numerario. El supletorio dinero gastado en razón a tal «desatesoramiento» provoca una tendencia al alza de los precios igual a la que engendra el dinero proveniente de los yacimientos auríferos o al que sale de las fábricas de moneda. Por lo mismo, bajan los precios cuando se reducen las existencias dinerarias (en razón a una recogida de papel moneda, por ejemplo) o cuando la demanda monetaria se incrementa (por tender las gentes a «atesorar», a incrementar los saldos de numerario). El proceso, sin embargo, siempre es desigual y escalonado, asimétrico y desproporcionado.

Podría objetarse a lo anterior, y efectivamente la objeción ha sido formulada, que la producción normal de los yacimientos auríferos que llega al mercado evidentemente implica incrementar las existencia dinerarias; sin embargo, ello no amplía las rentas y, menos aún, las riquezas de los propietarios de las minas. Estos últimos simplemente recogen unos «normales» ingresos; por tanto, al gastarlos no pueden perturbar ni el mercado ni la tendencia a la sazón prevalente hacia determinados precios finales y hacia la implantación del equilibrio de la economía de giro uniforme. Para los aludidos propietarios, la anual producción de las minas no supone mayores riquezas y, por tanto, no les impele a ofrecer precios mayores. Mantendrán el mismo nivel de vida de siempre, Sus gastos no pueden, por tanto, revolucionar el mercado. Cabe, pues, concluir que la normal producción aurífera, si bien incrementa la cantidad de dinero disponible, no puede poner en marcha el aludido proceso depreciatorio de la valuta. Es aquélla de condición neutra; carece de efectos por lo que a los precios se refiere.

Frente a tal modo de razonar conviene advertir que en una

economía progresiva, en la cual aumenta el censo de la población y se perfecciona cada vez más la división del trabajo, así como su corolario, la especialización industrial, la demanda dineraria tiende a aumentar. Nuevas gentes comienzan a actuar, las cuales desean tener propias disponibilidades dinerarias. La autosuficiencia económica, es decir, la provisión familiar de las necesidades, va desapareciendo y las gentes dependen, cada vez en mayor grado, del mercado; ello, en términos generales, induce a que todo el mundo tienda a incrementar su lenencia de numerario. Aquella tendencia al alza de los precios engendrada por la denominada producción «normal» de oto tropieza, por eso, en estos casos, con otro movimiento contrario, que apunta a la baja de los precios, originado por esa incrementada demanda de numerario. Esos dos procesos de signo contrario, sin embargo, no se destruyen. Estamos ante movimientos que siguen cursos independientes, modificadores ambos de las concurrentes circunstancias sociales, capaces de enriquecer a unos y empobrecer a otros. Tales procesos, cada uno por su lado, afectan a los precios de los diversos bienes en épocas y grados distintos. Cabe, desde luego, que aquel alza de algunas mercancías ocasionada por uno de ellos, sea, finalmente, compensado por la baja que el otro provoca. Tal vez suceda que, en última instancia, varios o incluso muchos de dichos precios retornen a su primitivo nivel. Pero esto en modo alguno sucede porque hayan dejado de producirse los correspondientes movimientos que esos cambios en la relación monetaria ocasionan. Ese resultado, en realidad, es el fruto provocado por el efecto común y coincidente de aquellos dos procesos independientes, cada uno de los cuales, por su parte, varía las condiciones del mercado y modifica el bienestar material de los diversos grupos e individuos. La nueva estructura de los precios tal vez no se diferencia mucho de la que anteriormente regía; sin embargo, es hija de dos distintas series de mutaciones, cada una de las cuales ha originado todas sus propias transformaciones sociales.

El que los propietarios de los yacimientos auríferos prevean regulares ingresos anuales, provenientes del oro que producen, en modo alguno puede enervar el efecto de este último sobre los precios. Dichos propietarios, a cambio de su producción

aurífera, detraen del mercado los bienes y servicios por ellos requeridos para sus explotaciones mineras, así como aquellas otras mercancías que dedican al propio consumo o invierten en otras producciones. Si no hubieran extraído aquellas adicionales cantidades de oro, los precios no se hubieran visto afectados por las mismas. Indiferente, a los efectos examinados, es que los repetidos propietarios hayan previsto y capitalizado la rentabilidad de los yacimientos, acomodando su nivel de vida a una regular renta derivada de tales operaciones mineras. El nuevo oro, desde el momento mismo en que llega a las manos de los propietarios en cuestión, comienza a producir sus efectos sobre el gasto de los interesados, así como sobre el de aquellas terceras personas a cuyas tesorerías sucesivamente va accediendo. Si previendo determinados futuros ingresos, que luego no cristalizan, aquéllos proceden a efectuar gastos por anticipado, el caso es el mismo que el que se presenta en cualquier otro supuesto de financiación del consumo mediante crédito basado en previsiones que la realidad después no confirma.

Las mutaciones registradas por las tesorerías de personas diversas compénsanse entre sí sólo cuando dichas variaciones regularmente se reproducen y están interconectadas por causal reciprocidad. Los obreros y asalariados no suelen cobrar a diario, siéndoles, en cambio, abonados sus servicios en determinadas épocas por el trabajo realizado durante una o varias semanas. Tales personas no mantienen durante el aludido período los mismos saldos de tesorería; su tenencia de numerario va disminuyendo a medida que se acerca el día de la paga. Los comerciantes que les suministran ven cómo concomitantemente sus propias tesorerías van aumentando. Ambos procesos mutuamente se condicionan; existe causal interdependencia que temporal y cuantitativamente viene a armonizarlos entre sí. Ni el tendero y el cliente, sin embargo, déjanse influir por dichas cíclicas fluctuaciones. La respectiva tenencia de numerario, así como las correspondientes operaciones mercantiles y gastos de consumo, ordénanse considerando como un todo los períodos en cuestión.

El fenómeno aludido indujo a algunos economistas a pensar en la existencia de una regular circulación del dinero, pasando

)>or alto los cambios registrados por las personales tesorerías de las gentes. Se trata, sin embargo, de concatenación que únicamente se da en estrecha y precisa esfera. Sólo cuando el incremento de la cifra de numerario poseído por determinado grupo de personas hállase, temporal y cuantitativamente, relacionado con la reducción de la tesorería de otro determinado grupo, durante un plazo que ambos consideran como un todo al ordenar su respectivo encaje, puede darse la aludida neutralización. Fuera del aludido campo es imposible que la misma aparezca.

5. EL PROBLEMA DE HUME Y MILL Y LA FUERZA IMPULSORA DEL DINERO

¿Cabe pensar en una situación bajo la cual las variaciones registradas por el poder adquisitivo del dinero afectaran coetáneamente y en el mismo grado a todas las mercancías y servicios proporcionalmente a las mutaciones registradas por la demanda o la oferta dineraria? En otras palabras, ¿es posible que el dinero alguna vez sea de índole neutra bajo un sistema económico que no sea aquel previsto por la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme? Esta interesante cuestión podemos calificarla como el problema de Hume y **Mili.**

Ni Hume ni Mill atreviéronse a contestar afirmativamente a la interrogante[9]. ¿Cabe resolver tal incógnita en sentido categóricamente negativo?

Imaginemos dos economías, *A* y *B,* de giro uniforme. Ambas sistemas son independientes, sin guardar relación alguna entre sí. Diferéncianse únicamente en que por cada suma dineraria, m, existente en *A,* hay en B una cantidad nm, siendo *n* mayor o menor que 1; suponemos que no hay, en ninguno de los dos sistemas, pagos aplazados y que el dinero en ambos no tiene más utilización que la puramente dineraria, resultando imposible dar al mismo ningún otro empleo. Los precios, con-

' Vid. Mrsr.s, *Tbeorv of* Afowv *¡md Crcdit,* págs. 140-142.

secuentemente, en uno y en otro sistema guardan entre sí la proporción 1: *n*. ¿Cabe imaginar que las condiciones reinantes en *A* puedan ser de golpe variadas, haciéndolas coincidentes por entero con las de *B?*

La interrogante, evidentemente, ha de ser negativamente resuelta. Quién pretenda contestarla afirmativamente habrá de suponer que un *deus ex machina* aborda en el mismo instante a cada individuo, incrementa o disminuye su tesorería, multiplicando el correspondiente saldo por n, y le informa que, en adelante, deberá multiplicar por n cuantos precios maneje en propios justiprecios y cálculos. Ello, evidentemente, exigiría milagrosa intervención.

Ya antes se hacía notar que, en la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme, la idea misma del dinero se desvanace, transformándose éste en insustancial mecanismo calculatorio, íntimamente contradictorio y carente de todo sentido [10]. Imposible resulta asignar función alguna al cambio indirecto, a los medios de intercambio y al dinero dentro de una imaginaria construcción cuya nota característica estriba, precisamente, en la invariabilidad y rigidez de las circunstancias concurrentes.

Cuando el futuro deja de ser incierto, desvanécese la necesidad de todo saldo de numerario. Y, comoquiera que el dinero ha de ser poseído en metálico por las gentes, la moneda, evidentemente, como tal, desaparece. El uso de los medios de intercambio y la tenencia de numerario son fenómenos impuestos por la variabilidad de las circunstancias económicas. Es más; el dinero, en sí mismo, constituye factor provocador de cambios; es incompatible con esa regularidad típica de la economía de giro uniforme.

Toda mutación registrada por la relación monetaria —aparte sus efectos sobre los pagos aplazados— varía las circunstancias personales de los diversos miembros de la sociedad. Unos se enriquecen, mientras otros se empobrecen. Puede suceder que las variaciones registradas por la demanda y la oferta dineraria coincidan con otros cambios de sentido contrario, sustan-

" Vid. pdgs. 385-386.

cialmente coetáneos y de similar trascendencia; posiblemente tales movimientos den lugar a que ninguna notable mutación registre la estructura general de los precios. Pero, aun en tal supuesto, no dejan de aparecer las anteriormente aludidas individuales consecuencias. Todo cambio de la relación monetaria pone en marcha peculiar proceso, que provoca particulares efectos. Cuando un movimiento inflacionario coincide con otro de índole deflacionaria o cuando a una inflación subsigue una deflación, de suerte que, al final, los precios, de modo notable, no varían en conjunto las peculiares circunstancias sociales de una inflación, simplemente se agregan los correspondientes a una deflación. No hay por qué suponer que todo?, ni siquiera la mayor parte de quienes fueron favorecidos por la primera, han ele ser perjudicados por la segunda, y viceversa.

El dinero no es ni abstracto *tmméraire* ni medida alguna de valores o precios. Constituye, en cambio, simple bien económico que, como tal, se valora y justiprecia por propios méritos, es decir, por los servicios que el hombre piensa derivar de su tenencia. En el mercado siempre hay mutación y movimiento. Sólo porque tales variaciones se dan, aparece el dinero. La moneda constituye factor engendrador de cambios, no porque «circula», sino en razón a que se atesora. Las gentes conservan dinero en caja únicamente por el hecho de prever cambios, cuya índole c importancia considéransc incapaces, en cada momento, de predecir.

El dinero, que sólo dentro de una economía cambiante puede ser imaginado, en sí mismo constituye elemento provocador de mutaciones. Toda variación de las circunstancias económicas actúa sobre el dinero, que, a su vez, comienza a operar como fuerza provocadora de nuevas variaciones. Cualquier alteración de las razones de intercambio existentes entre los diversos bienes de índole no monetaria provoca cambios en la producción y en la comúnmente denominada distribución, así como en la propia relación monetaria, todo lo cual da lugar a ulteriores mutaciones. Nada puede acontecer en el campo de los bienes objeto de compraventa que no afecte al mundo monetario; y, a la inversa, cuanto sucede en és-tu influye en el de las mercancías.

El considerar de índole neutral el dinero es tan erróneo como el creer en la plena estabilidad del poder adquisitivo del mismo. Una moneda, privada de la típica fuerza impulsora del dinero, contrariamente a lo que supone la gente, en modo alguno constituiría valuta perfecta; antes al contrario, dejaría de ser dinero.

Error muy extendido, en efecto, es el de suponer que la moneda ideal sería de índole neutral, gozando ele invariable poder adquisitivo. Muchos creen que tal es el objetivo que la política dineraria debiera perseguir. Compréndese la popularidad de este pensamiento en cuanto representa lógica reacción contra la aún mas extendida filosofía inflacionista. Constituye el mismo, sin embargo, contraataque excesivo, íntimamente contradictorio y confuso, que ha provocado graves daños, respaldado por errado razonamiento que muchos filósofos y economistas decididamente propalan.

Inciden tales pensadores en la equivocación de suponer que el reposo constituye invariablemente estado más perfecto que el movimiento. La idea de perfección implica haberse alcanzado una situación que toda mutación vedaría, pues cualquier cambio no podría sino suponer empeoramiento. Lo mejor que, en su opinión, del movimiento cabe predicar es que tiende hacia una situación perfecta, la cual, una vez alcanzada, impondría el reposo, ya que toda ulterior actuación daría lugar a una situación menos favorable. El movimiento considérase prueba de desequilibrio, de imperfecta satisfacción, manifestación evidente de inquietud y malestar Mientras tal ideario se limite a proclamar que la acción aspira siempre a suprimir la incomodidad y, en última instancia, a alcanzar la satisfacción plena, resulta, desde luego, procedente. Nunca debe, sin embargo, olvidarse que el estado de reposo y equilibrio aparece no sólo cuando se ha alcanzado perfecta satisfacción, cuando el interesado es-totalmente feliz, sino también en situaciones manifiestamente insatisfactorias si el sujeto ignora cómo podría mejorar de estado. La ausencia de acción no sólo es consecuencia del perfecto bienestar, sino también obligado corolario de la incapacidad de prosperar. Lo mismo puede significar desesperanza que felicidad.

En nuestro universo real, donde hay acción y cambio incesante, en un sistema económico que jamás puede inmovilizarse, ni la neutralidad del dinero, ni la estabilidad de su poder adquisitivo resultan lógicamente admisibles. Una valuta en verdad neutral y estable sólo podría aparecer en un mundo sin acción.

No es, por tanto, ni extraño ni vicioso que, donde todo es cambiante, el dinero ni sea neutral ni invariable su poder adquisitivo. Cuantos planes pretenden estructurar un dinero neutro y estable resultan íntimamente contradictorios. El dinero es un elemento de acción y, por tanto, engendrador de cambio. Las variaciones experimentadas por la relación monetaria, es decir, por la relación entre la demanda y la oferta de dinero, influyen en la razón de intercambio imperante entre el dinero, de un lado, y todos los bienes vendibles, de otro. Dichas variaciones, sin embargo, no afectan, ni al mismo tiempo ni en la misma proporción, a los precios de los diversos bienes y servicios, Tales mutaciones, por tanto, forzosamente habrán de influir de modo dispar a los distintos individuos.

6, VARIACIONES DEL PODER ADQUISITIVO DF.L DINERO PROVENIENTES DEL LADO MONETARIO Y VARIACIONES PROVENIENTES DEL LADO DE LAS MERCANCÍAS

Las variaciones del poder adquisitivo del dinero, es decir, las mutaciones registradas por la razón de intercambio entre la valuta, de un lado, y los bienes económicos, de otro, pueden proceder tanto del lado del dinero como del lado de las mercancías. Los cambios de circunstancias que las provocan cabe provengan tanto de la demanda y oferta del dinero como de la demanda y oferta de los demás bienes y servicios. Procede, por tanto, distinguir entre variaciones en el poder adquisitivo de origen monetario *(cash-induced changes) y* variaciones de origen material *(goods-induced changes).*

Estas últimas pueden ser engendradas por mutaciones de la oferta o de la demanda de específicos bienes y servicios. Un alza o una baja general de todos los bienes y servicios o de la

mayor parte de ellos, sin embargo, ha de ser forzosamente de origen monetario.

Examinemos ahora las consecuencias sociales y económicas provocadas por los cambios del poder adquisitivo del dinero, suponiendo: primero, que el mismo, sólo como tal, puede emplearse —es decir, como medio de intercambio—, no siendo utilizado en cualquier otro cometido; segundo, que sólo existe intercambio entre bienes presentes, no intercambiándose éstos contra bienes futuros; tercero, que, de momento, nos despreocupamos de los efectos que las aludidas variaciones del poder adquisitivo provocan en el cálculo monetario.

Bajo los aludidos presupuestos, los efectos de las mutaciones del poder adquisitivo de origen monetario simplemente hacen variar la personal riqueza de las distintas gentes, Unos prosperan, mientras otros se empobrecen; unos atienden mejor sus necesidades, mientras otros lo hacen de modo más imperfecto; a las ganancias de unos corresponden las pérdidas de otros. Erróneo sería, sin embargo, deducir de lo anterior que la satisfacción total quedaba incambiada; que, no variando las disponibilidades totales, cabía que la satisfacción general o la felicidad colectiva se incrementase o disminuyese en razón a los aludidos cambios en la distribución de la riqueza. Porque vacuo es ese concepto de satisfacción o felicidad total. No hay módulo alguno que permita comparar entre sí el diferente grado de satisfacción o felicidad alcanzado por diversos individuos.

Las mutaciones de origen monetario registradas por el poder adquisitivo pueden inducir indirectamente a que se incremente la acumulación de capital o a que se aumente el consumo del mismo. Depende de las específicas circunstancias concurrentes cuál sea el sentido de dichos efectos secundarios, así como la intensidad de los mismos. Abordaremos más adelante tan trascendentales cuestiones [11].

Los cambios de poder adquisitivo de la moneda, provenientes del lado de las mercancías, a veces, no son más que efecto provocado por variaciones de la demanda, que de unos bienes pasa a centrarse en otros. Si son aquéllos engendrados

» Vid. cap. XX.

por aumento o disminución de los bienes disponibles, en modo alguno limítanse a meras transferencias de riqueza de unas personas a otras. No implican que lo que Pedro gana lo pierda Juan. Tal vez algunos se enriquezcan, pero sin empobrecimiento de nadie, y viceversa.

Podemos describir lo anterior del siguiente modo: Sean *A y B* dos sistemas independientes, entre los cuales no exista relación alguna. Utilízase en ambos una misma clase de dinero, dinero que no puede ser empleado en cometido alguno de índole no monetaria. Suponemos, como primer caso, que *A* y *B* se diferencian entre sí sólo porque en *B* las existencias de dinero son *nm,* representando *m* las de *A;* asimismo suponemos que por cada tesorería, *c,* y por cada crédito dinerario, *d,* existente en *A,* corresponde una tesorería *nc* y un crédito en B; *A y B,* por lo demás, son iguales. Como caso segundo, suponemos que *A y B* se diferencian entre sí simplemente porque en *B* las existencias totales de una cierta mercancía, *r,* son *np,* representando *p* las existencias de dicha mercancía en *A;* igualmente suponemos que por cada *stock, v,* de dicha mercancía *r* existente en *A,* en *B* se dispone de otro cuya cuantía es *nv.* En ambos casos *n* se supone mayor que la unidad. Si en el caso primero preguntamos a cualquier persona del sistema *A* si está dispuesta a hacer el más mínimo sacrificio por trasladarse a *B,* la respuesta unánime habría de ser negativa. Sin embargo, en el caso segundo, todos los propietarios de *r* y todos aquellos que no posean dicha mercancía, pero aspiren a poseerla —es decir, una persona al menos— responderán a la cuestión en sentido afirmativo.

Los servicios que el dinero proporciona vienen condicionados por el poder adquisitivo del mismo. Nadie pretende poseer específico número de monedas o determinado saldo dinerario; lo que se pretende es disponer de un cierto poder adquisitivo. Comoquiera que la propia mecánica del mercado tiende a fijar el poder adquisitivo del dinero a aquel nivel al cual la oferta y la demanda del mismo se igualan, nunca puede haber ni exceso ni falta dineraria. Sea grande o pequeña la total cantidad de dinero existente, todas y cada una de las personas operantes disfrutan plenamente de las ventajas que del cambio indirecto

y de la existencia del dinero cabe derivar. Los cambios del poder adquisitivo monetario lo que indudablemente hacen es variar la distribución de la riqueza entre los diversos miembros de la sociedad. Desde el punto de vista de quienes piensan derivar personal ganancia de las aludidas mutaciones, tal vez resulten insuficientes o excesivas las existencias dinerarias; tal afán de lucro posiblemente tienda a imponer medidas que provoquen variaciones de origen monetario en el poder adquisitivo del dinero. Los servicios que el dinero proporciona, sin embargo, no pueden ser ni mejorados ni empeorados variando las existencias monetarias. Las tesorerías de determinadas personas posiblemente sean excesivas o insuficientes. Tal circunstancia, evidentemente, cabe sea remediada incrementando o disminuyendo el consumo o la inversión. (No debemos, desde luego, caer en aquel error tan común de confundir la demanda de dinero para su tenencia a la vista con el deseo de todo el mundo de ver incrementada la propia riqueza.) Cualquiera que sea la cuantía de las existencias dinerarias, son éstas siempre suficientes para que todos disfruten de cuantos servicios el dinero puede procurar y efectivamente rinde.

Cabría calificar de innecesarios, a la vista de lo expuesto, cuantos gastos se efectúan produciendo dinero. Factores productivos, que permitirían obtener valiosas mercancías, se consumen en la fabricación de dinero. Tal realidad puede ser considerada como arbitraria reducción del siempre limitado potencial con que el hombre cuenta para atender sus necesidades. Adam Smith y Ricardo, en este sentido, argüían que cabía reducir los costos de la producción de dinero emitiendo éste exclusivamente en forma de papel moneda. Para el conocedor de la historia económica, sin embargo, el problema presenta otras facetas. Ante las tan lamentables situaciones provocadas por las grandes inflaciones ingeniadas a base de papel moneda, forzoso es concluir que los gastos inherentes a la producción aurífera constituyen un mal en verdad de escasa monta, Vano es replicar que aquellas catástrofes fueron producidas por haber sido torpemente aprovechado, por las autoridades, el poder que el dinero crediticio y el papel moneda ponían en sus manos; otros más sabios gobernantes, indudablemente, habrían

adoptado mejores políticas. Tal modo de argumentar olvida que, no pudiendo jamás ser el dinero de índole neutral ni gozar de plena estabilidad adquisitiva, la determinación por el estado de las existencias dinerarias en modo alguno cabe se haga de modo imparcial y objetivo, ni es posible distribuyanse equitativamente entre todos los miembros de la sociedad los correspondientes efectos. Dependen siempre de los personales juicios valorativos del gobernante las medidas que éste adopte para trastocar el poder adquisitivo del dinero. Tales actuaciones, invariablemente, favorecen los intereses de unas personas a costa de otras; jamás patrocinan eso que suele denominarse bien común o público bienestar. Las actuaciones del arbitrista monetario, desde luego, nunca se basan en consideraciones de índole científica.

El que se adopte uno u otro bien como medio de intercambio en modo alguno constituye cuestión baladí. Están en juego las variaciones de índole dineraria que el poder adquisitivo de la moneda luego registrará. El problema estriba en decidir la voluntad que en esta materia deba prevalecer: la de las gentes, comprando y vendiendo en el mercado, o la del gobierno. El mercado, en un proceso de selección a lo largo de siglos, acabó concediendo valor monetario únicamente al oro y la plata. Durante doscientos años, las autoridades han querido variar esa elección libremente efectuada. Nadie, ni siquiera los más apasionados dirigistas, considerarán laudables los efectos provocados por esa tan extendida pretensión estatal.

INFLACION Y DEFLACION: INFLACIONISMO Y DEFLACION1SMO

Los vocablos inflación y deflación en inodo alguno constituyen conceptos praxeológlcos. No fueron elaborados por economistas; antes al contrario, fue el lenguaje popular, empleado por el público y los políticos, el que los estructuró. Reflejan el tan difundido error de suponer es el dinero de índole neutral c invariable su poder adquisitivo, debiendo una moneda sana gozar de esos dos atributos. Partiendo de tales supuestos, la palabra inflación

empléase para calificar aquellas mutaciones de origen dinerario que dan lugar a una baja del poder adquisitivo de la valuta, mientras el término deflación utilízase para significar variaciones igualmente de índole dineraria que incrementan su poder adquisitivo.

Quienes emplean tal terminología no advierten que el poder adquisitivo jamás permanece invariable y, consecuentemente, que siempre hay inflación o deflación. Pasan por alto dichas obligadas y permanentes fluctuaciones del valor del dinero mientras son de escasa cuantía, reservando los términos en cuestión para aquellos casos en que es señalada la mutación del poder adquisitivo. Ahora bien, por cuanto constituye personal juicio de trascendencia el decidir cuándo determinada variación del poder adquisitivo comienza a merecer el correspondiente calificativo, jamás tendrán los aludidos términos aquella categórica precisión que el razonamiento praxeológico, económico y cataláctico exige. En materia histórica o política cabe emplear tales vocablos; en la esfera cataláctica, por el contrario, sólo deberían ser manejados al abordar y analizar programas políticos o concretos acontecimientos de historia económica. Ello no obstante, cabe recurrir a los mismos al tratar de temas estrictamente catalácticos, siempre y citando su empleo no induzca a confusión y evite morosidad expositiva. Conviene, a este respecto, hacer notar que cuanto la cataláctica predica de la inflación y la deflación —es decir, de las *grandes* variaciones de origen monetario registradas por el poder adquisitivo de la valuta— resulta igualmente aplicable cuando se trata de cambios menos notables, si bien las consecuencias de éstos, como es natural, no son tan conspicuas como las de aquéllos.

Las palabras inflacionismo y dcflacionismo, inflacionista y deflacionista, aplícanse a aquellos programas políticos que abogan por la inflación o la deflación, es decir, por las grandes variaciones del poder adquisitivo de origen monetario.

Esa revolución semántica, tan típica de nuestra época, ha modificado también el significado de los vocablos inflación y deflación. Son numerosas s gentes que hoy en día denominan inflación o deflación no al señalado incremento o reducción de las existencias monetarias, sino a la inexorable consecuencia de dichos cambios; es decir, la general tendencia al alza o a la baja de salarios y precios. Tal forma de expresarse en modo alguno resulta inocua.

Fomenta y exonera de toda culpa a aquellas populares tendencias que abogan por la inflación.

No disponemos hoy de vocablo alguno que exprese lo que el término inflación anteriormente significaba. Imposible es luchar contra una política que carece de nombre. Cuando el estadista o el estudioso pretenden impugnar la supuesta conveniencia de emitir adicionales y fabulosas sumas dinerarias, se encuentran con que 110 pueden recurrir a terminología alguna comúnmente conocida y aceptada. La política de referencia, con todo género de detalles, ha de ser en tales casos expuesta y descrita, viéndose el teórico constreñido a adoptar continuamente tan fatigosa sistemática. Esa carencia de apelativo propio hace que las medidas en cuestión parezcan al hombre común cosa natural y normal. El mal se propaga por ello de modo fantástico.

La expuesta realidad da lugar, por otra parte, a que quienes se lanzan a esa vana y de antemano perdida lucha contra las inevitables consecuencias de la inflación —el alza de los precios— puedan presentarse como declarados enemigos de ésta. Sólo, en verdad, contra los meros síntomas combaten, pudiendo, sin embargo, farisaicamente presumir de estar luchando contra la causa de tantos sinsabores. Cuando lo que sucede es que su ignorancia Ies impide advertir la relación de causalidad existente entre la creación del adicional dinero y la elevación de los precios, sus actuaciones sólo sirven para empeorar aún más las cosas. Como ejemplo conspicuo en este sentido merece citarse el caso de los subsidios otorgados por los gobiernos de la Gran Bretaña, el Canadá y los Estados Unidos a los agricultores. Las tasas máximas restringen la oferta de las correspondientes mercancías, por cuanto las pérdidas fuerzan al fabricante marginal a abandonar la producción. Para evitarlo, los aludidos gobernantes otorgaron subsidios a los agricultores cuyos costos eran superiores. Dichos subsidios financiábanse a base de Incrementar la cantidad de dinero existente. Si los consumidores hubieran pagado mayores precios por los productos de referencia, no habría aparecido efecto inflacionario alguno. Habrían dedicado a dicho gasto mayores sumas del dinero existente. Como se ve en este caso, el confundir la inflación propiamente dicha con sus consecuencias puede en la práctica provocar todavía mayores inflaciones.

Estos nuevos significados atribuidos a los vocablos inflación y deflación engendran la máxima confusión y desorientan a las gentes. Procede, en su consecuencia, recusar tales prácticas semánticas.

7. EL CÁLCULO MONETARIO Y LAS VARIACIONES DEL PODER ADQUISITIVO

El cálculo monetario opera con los precios de mercancías y servicios que el mercado efectivamente registró ayer, con los que hubiera registrado de haber variado las circunstancias concurrentes o con los que mañana seguramente registrará. Busca las discrepancias y mutaciones de los aludidos precios, deduciendo de ellas las correspondientes conclusiones.

No puede el cálculo monetario, en cambio, reflejar las alteraciones de origen dinerario del poder adquisitivo de la valuta. Cabe utilizar en el repetido cálculo, en vez de una cierta clase de dinero *a,* otra cualquiera, b. Los correspondientes resultados quedan así purgados de las adulteraciones que en los mismos pudieran provocar las variaciones del poder adquisitivo de a\ no serán, sin embargo, evitadas las derivadas de las mutaciones del poder adquisitivo de *b.* Jamás podremos inmunizar el cálculo económico contra el influjo que sobre él ejercen las modificaciones del poder adquisitivo de la manejada valuta.

Todos los datos del cálculo económico —así como las co rrespondientes conclusiones —hállansc condicionados por las variaciones de origen dinerario que el poder adquisitivo de la moneda puede registrar. El alza o la baja de dicho poder adquisitivo provoca la aparición de artificiosas diferencias al comparar entre sí rúbricas cifradas con precios antiguos y rúbricas con precios posteriores; a la vista de tales diferencias el cálculo arroja aparentes pérdidas o ganancias que, en verdad, son sólo fruto de los cambios de origen monetario del poder adquisitivo del dinero. Queda patentizado el carácter imaginario de tales resultados si los contrastamos con los que el mismo cálculo arroja a base de otra valuta cuyo poder adquisitivo haya variado en menor grado. Nótese que sólo cabe admitir tal imaginaria

condición de los resultados en cuestión al comparar entre sí cálculos basados en distintas valutas. Como no existe, sin embargo, moneda alguna de poder adquisitivo totalmente estable, tales aparentes beneficios y pérdidas pueden interferir siempre el cálculo económico cualquiera que sea la valuta con la que operemos. No es posible nunca distinguir con precisión cuáles pérdidas y cuáles ganancias son efectivas y cuáles sólo aparentes.

Cabe, por tanto, concluir que el cálculo económico no es perfecto. Nadie, sin embargo, puede estructurar reforma alguna que liberara al cálculo económico de las aludidas imperfecciones, ni tampoco arbitrar sistema monetario que definitivamente cegara la aludida fuente de error.

El mercado libre, nadie lo negará, supo, sin embargo, crear, un sistema monetario que satisfacía cumplidamente tanto las exigencias del cambio indirecto como las del cálculo económico. Los objetivos que este último persigue no se ven sustancialmente afectados por esos errores que lentas y relativamente nimias variaciones del poder adquisitivo engendran. Mutaciones del poder adquisitivo de origen dinerario, tales como las que durante los últimos doscientos años se producían con una circulación metálica, especialmente cuando la valuta era de oro, en modo alguno pervertían ni confundían los cálculos económicos del hombre de negocios. La experiencia histórica demuestra que en la vida mercantil cabía perfectamente operar con los aludidos sistemas de cálculo. Los estudios teoréticos, por su parte, evidencian la imposibilidad de ingeniar y, menos aún, de aplicar sistema alguno en este sentido más perfecto. Vano resulta, pues, lucubrar en torno a la «imperfección» del cálculo monetario. No está en la mano del hombre el mudar las categorías de la acción humana.

El mundo de los negocios jamás consideró necesario arbitrar fórmulas para, en el cálculo económico con patrón oro, corregir aquellos errores debidos a las variaciones experimentadas por el poder adquisitivo. Nunca precisaron el tráfico mercantil ni el cálculo monetario recurrir a otras fórmulas, supuestamente más perfectas, basadas en patrones tabulares de números índices o en mercancías diversas. A tales arbitrios tan

sólo a veces, en materia de préstamos a largo plazo, se recurría. Los hombres de negocios jamás consideraron necesario variar sus métodos contables ni siquiera adoptanoo sencillas medidas que fácilmente hubieran minimizado muchos de los errores engendrados por esas fluctuaciones del poder adquisitivo. Hubieran podido, por ejemplo, en vez de amortizar sus activos inmovilizados aplicando cuotas anuales de depreciación cifradas con arreglo a determinados porcentajes del costo de adquisición, constituir reservas suficientes como para efectuar en su día la correspondiente reposición, El mundo de los negocios, sin embargo, no mostró interés por adoptar tales innovaciones.

Resulta todo lo anterior cierto, siempre y cuando el dinero de que se trate no sufra en su poder adquisitivo grandes y excesivamente frecuentes mutaciones de origen monetario. Una valuta que registre tales variaciones, por el contrario, pierde toda utilidad como medio de intercambio.

8. LA PREVISIÓN DE LAS FUTURAS VARIACIONES DEL PODER ADQUISITIVO

Aquellas consideraciones que inducen a las gentes a manejar en determinada forma el dinero básanse exclusivamente en los precios del pasado inmediato. Sin tal conocimiento resulta imposible al sujeto decidir qué tesorería le conviene más mantener ni qué porción de su riqueza deba invertir en la adquisición de bienes. Un medio de intercambio sin pasado es inconcebible. Objeto alguno puede comenzar a utilizarse como medio de intercambio si ya anteriormente no gozaba de la condición de bien económico, teniendo por sí mismo valor en cambio previamente a su empleo como tal medio.

Ese poder adquisitivo proveniente del ayer inmediato sufre variaciones por efecto de la oferta y la demanda de dinero hoy imperante. La acción humana aspira siempre a proveer para el futuro, futuro que puede simplemente concretarse al subsiguiente instante. Quien compra, compra siempre para el consumo futuro o la producción futura. Mudan las valoraciones y

justiprecios de las gentes tan pronto como suponen éstas que el porvenir será distinto al presente. Tal variabilidad afecta al dinero tanto como a los demás bienes económicos. Cabe, por tanto, decir que el valor en cambio hoy del dinero es una anticipación del valor en cambio que el mismo tendrá mañana. El poder adquisitivo de la correspondiente valuta constituye la base en que se asientan cuantos juicios el hombre formula acerca del tema. Cuantío la gente presiente que el dinero va a experimentar cambios en su poder adquisitivo, de origen monetario, comienza a operar un nuevo factor: la propia previsión de esa futura mutación.

Quien suponga van a incrementarse los precios de aquellos bienes que le interesan, indudablemente procederá a comprar mayores cantidades de las que, en ausencia de tal premonición, hubiera adquirido; consecuentemente, reduce su tenencia de numerario. Quien, por el contrario, imagine que van a bajar los aludidos precios, evidentemente restringirá las correspondientes compras, incrementando su saldo de tesorería. Estas especulativas previsiones, mientras se contraen sólo a unas cuantas mercancías, no desatan generalizada tendencia a variar la tenencia de numerario. Distintas son, sin embargo, las cosas al preverse inmediata e importante mutación de origen monetario del poder adquisitivo del dinero. Cuando se supone que el precio nominal de todos los bienes va a aumentar o disminuir, las gentes amplían o reducen correspondientemente sus adquisiciones. Tales actitudes aceleran y refuerzan las propias previstas tendencias. El proceso continúa hasta que se produce general convencimiento de que no va a sufrir ulteriores variaciones el poder adquisitivo del dinero. Sólo entonces desvanécese aquella tendencia a comprar o a vender, comenzando los interesados de nuevo o bien a incrementar o bien a restringir sus tesorerías.

Cuando, sin embargo, la opinión príblica supone va a continuar inexorablemente la creación de dinero, de tal suerte que los precios de todas las mercancías y servicios han de continuar subiendo, nadie deja de adquirir cuanto puede ni de reducir al mínimo su tenencia de numerario. Ello es natural, por cuanto los costos normales que la tenencia de numerario supone incre-

méntanse, en tales casos, con las pérdidas derivadas del progresivo descenso del poder adquisitivo de la moneda. Frente a las ventajas que la tenencia de numerario implica, sus inconvenientes devienen tales que a nadie interesa el mantener suma alguna de dinero a la vista. En las grandes inflaciones europeas de los años 1920-1930, tal fenómeno se denominó *huida a valores reales (Fluchí in die Sachwerte)* o *crack-up boom (Katastrophenhausse)*, Los economistas matemáticos jamás llegan a comprender qué relaciones causales puede haber entre el aumento de la cantidad de dinero y eso que ellos denominan «velocidad de circulación»,

Lo más notable del fenómeno que nos ocupa es que, al incrementarse la cantidad de dinero existente, la demanda de dinero se contrae. Esa tendencia a la baja del poder adquisitivo, desatada por el aumento de la oferta dinerada, se ve a su vez reforzada por la general propensión a restringir la tenencia de numerario que aquélla engendra. Así las cosas, llega un momento en que los precios a que las gentes están dispuestas a desprenderse de los bienes «reales» reflejan hasta tal punto la futura baja prevista del poder adquisitivo que nadie tiene ya tesorería bastante para pagar las correspondientes sumas. El sistema monetario queda destrozado; la valuta de que se trate deja de utilizarse en las transacciones mercantiles; el pánico reduce a cero el poder adquisitivo de la misma. Las gentes retornan al cambio directo o adoptan una nueva moneda.

Las inflaciones, mientras no se detienen, siguen el curso siguiente: en un principio, el nuevo dinero provoca el alza de los precios de determinadas mercancías y servicios; los demás precios sólo más tarde subirán. Los precios de los diversos bienes y servicios, como ya anteriormente se hacía notar, aumentan en épocas y grados diferentes.

Esta primera etapa del proceso inflacionario puede mantenerse durante muchos años. Mientras perdura, los precios de numerosos bienes y servicios no están ajustados a la modificada relación monetaria. Hay gentes que todavía no han advertido que se está produciendo una revolución de precios que, finalmente, provocará notable alza en todos ellos, si bien la subida no será igual para todas las mercancías y servicios. Si-

guen aquellas gentes creyendo que los precios un día habrán de bajar. En espera de ese día restringen sus adquisiciones y congruamente incrementan su tenencia de dinerario. Mientras se mantenga esa generalizada creencia, todavía están a tiempo las autoridades de abandonar su política inflacionista.

Pero llega, por fin, el día en que las masas despiertan. Advierten, de pronto, que la inflación constituye deliberada política, que va a proseguirse sin interrupción. Se produce el cambio. Aparece la crisis, Todo el mundo febrilmente pretende canjear su dinero por bienes «reales», los precise o no, cuesten lo que cuesten. En muy poco tiempo, en unas pocas semanas o incluso en escasos días, aquello que se utilizaba como dinero deja de emplearse como medio de intercambio. La valuta en cuestión se transforma en sucio papel. Nadie está dispuesto a dar nada a cambio de tales papeluchos.

Es lo que sucedió con la *continental currency* americana de 1781, con los *mandats territoriaux* franceses de 1796 y con el *Mark* alemán de 1923. Lo mismo acontecerá con cualquier valuta en cuanto las correspondientes circunstancias reaparezcan. Para que una cosa pueda utilizarse como medio de intercambio, es preciso que las gentes piensen que las existencias de dicho objeto no van a incrementarse sin límite. La inflación es política autodestructiva

* La *continental currency* fue un papel moneda puesto en circulación por el *Continental Congress* para financiar la guerra de la independencia de las colonias inglesas norteamericanas y, teóricamente, su valor nominal podía ser, a la vista, transformado en «dólares españoles o su correspondiente importe de oro o plata», previsión que jamás fue respetada. Una primera emisión, por dos millones de dólares, la autorizó el Congreso en junio de 1775; cuatro años después habían sido ya emitidos casi doscientos cincuenta millones; pero en 1781, perdido todo valor en cambio, desapareció de la circulación. Los *mandats territoriaux* fueron también papel moneda emitido, en febrero de 1796, por el gobierno revolucionario francés, valuta supuestamente respaldada por las fincas (de allí su nombre) confiscadas a la corona, al clero y la nobleza. Se emitieron unos 2.500 millones de francos, pero, en poco más de un año, quedaron enteramente desvalorizados, dejando oficialmente ríe gozar de curso legal en mayo de 1797. La evolución del *Mark* alemán desde 1918 Imsta 1924, cuando fue sustituido por el *Reichsmark,* es demasiado conocida para que valga la pena hacer, en la misma, ahora, hincapié. (N. *det T.)*

9. EL VALOR ESPECÍFICO DEL DINERO

Ningún problema especial suscita el que determinado bien, utilizado como dinero, sea valorado y justipreciado en razón a los servicios que de él cabe derivar en cometidos de índole no monetaria. El objeto de la teoría del dinero estriba exclusivamente en analizar aquel componente del valor del dinero que aparece, exclusivamente, por el hecho de utilizarse éste como medio de intercambio.

Diversas mercancías, a lo largo de la historia, han sido empleadas como medios de intercambio. Dilatada evolución fue paulatinamente eliminando de tal función dinerada a la mayor parte de dichos bienes. Sólo dos, los metales preciosos oro y plata, siguieron circulando. Durante la segunda mitad del siglo xix, los gobiernos de un país tras otro, dando un paso más en tal proceso, desmonetizaron la plata.

Empleábase como dinero, en tales supuestos, una mercancía que podía igualmente ser aprovechada en otras utilizaciones de índole no monetaria. Bajo el patrón oro, el dinero era oro y el oro era dinero. A los efectos examinados es indiferente que las leyes reservaran a las monedas fabricadas por el gobierno pleno y exclusivo poder liberatorio, Lo importante es que tales monedas contenían efectivamente una cierta cantidad de oro y que cualquier peso de dicho metal podía ser libremente transformado en moneda. Bajo el patrón oro. el dólar y la libra esterlina no eran más que nombres aplicados a específicas cantidades de oro, cuyo peso hallábase rígidamente prefijado por las disposiciones legales. Este tipo de dinero podemos denominarlo *dinero-mercancía (commodity-money).*

Una segunda clase de dinero está constituida por el denominado *dinero-crédito (credit-money).* El dinero-crédito deriva de los sustitutos monetarios. Las gentes no tenían inconveniente alguno en emplear como sustitutos de la correspondiente cantidad dineraria créditos abonables a la vista y de pago absolutamente seguro. (En el apartado siguiente nos ocuparemos de las circunstancias y problemas típicos de los sustitutos monetarios.) Cuando, un día, fue suspendido el pago inmediato de dichos créditos, no por ello dejó el mercado de-seguir

utilizándolos, pese a que era ya dudosa la seguridad del título, así como la solvencia del obligado al pago. En tanto dichos créditos gozaron de vencimiento instantáneo contra un deudor •¡cguro, de tal forma que su importe podía ser reclamado sin preaviso ni gasto alguno, el valor en cambio de los mismos coincidía con su valor nominal; tal equivalencia total confería a dichos títulos la condición de sustitutos monetarios. Después, sin embargo, cuando quedó diferido el pago y aplazado *une die* el vencimiento, los repetidos créditos perdieron parte ilc aquel valor que antes tenían, al aparecer dudas en torno a la solvencia del deudor o al menos en torno a su buena voluntad para pagar. Ya no eran más que débitos sin interés y sin vencimiento definido contra un deudor inseguro. Pese a ello, -íendo así que seguían empleándose como medios de intercambio, el valor de los mismos no llegó a descender tanto como lo hubiera hecho tratándose de meras deudas.

Tal dinero-crédito puede seguir circulando aunque se haya desvanecido su condición de crédito contra específico banco 0 tesoro, convirtiéndose entonces en *dinero-fiat (fiat-money).* Kste último toma cuerpo en meros papeles o piezas que ni pueden ser empleados con fines industriales ni implican crédito alguno contra nadie.

No compete a la cataláctica, sino a la historia económica, determinar si ya en épocas pasadas hubo dinero-/wí o si, por 11 contrario, primitivamente sólo se conocía el dinero-mercan-1 in y el dinero-crédito. A la cataláctica únicamente interesa dejar constancia de que el dinero-/w/ puede, por el cauce apuntado, llegar a aparecer.

Conviene resaltar que la desmonetización de cualquier tipo de dinero, es decir, el que el mismo deje de utilizarse como medio de intercambio, por fuerza ha de provocar notable descenso del valor de tal valuta. Confirmación práctica de lo anterior nos la brinda la plata, que a lo largo de los últimos ochenta uños ha dejado paulatinamente de emplearse como dinero-mercancía.

El dinero crediticio y el dinero-/¿íZ¿ pueden materializarse en monedas metálicas. Dicho dinero está, como si dijéramos, impreso en plata, níquel o cobre. Cuando tal dinero-/¿í/ es des-

monetizado, por razón de su contenido metálico, sigue conservando cierto valor en cambio. Pero, sin embargo, la aludida valía material tiene escaso interés para el poseedor de la moneda en cuestión. A efectos prácticos, puede despreciarse.

La tenencia de numerario exige sacrificios. Quien conserva dinero en el bolsillo o en su cuenta bancaria, de momento renuncia a adquirir bienes que podría dedicar al consumo o a la producción. Cabe, mediante el cálculo, precisar, en la economía de mercado, el importe dinerario de tales sacrificios. Equivalen éstos al interés originario que podría haberse ganado prestando dichas sumas. El que voluntariamente se soporte tal pérdida constituye prueba evidente de que el sujeto valora en más las ventajas correspondientes a la tenencia de numerario que la concomitante pérdida de interés.

Es posible, desde luego, enumerar las ventajas que de la tenencia de numerario las gentes pretenden derivar. Resulta, sin embargo, erróneo suponer que tales motivaciones permitan estructurar una teoría científica que, prescindiendo de los conceptos de tenencia de numerario, de demanda y de oferta dinerada, nos permita determinar el poder adquisitivo del dinero [12]. Las ventajas e inconvenientes de la posesión de numerario en modo alguno constituyen factores objetivos que directamente determinen la cuantía de los saldos de tesorería. Cada uno personalmente pondera y valora tales circunstancias. La decisión que el interesado en definitiva adopte constituye subjetivo juicio de valor dependiente siempre de la personalidad del sujeto. Gentes diversas y aun un mismo individuo en épocas distintas valoran de modo disimilar idénticas circunstancias objetivas. Por lo mismo que el conocimiento de la personal riqueza de un individuo y sus condiciones físicas no nos permiten saber cuánto invertirá en la adquisición de alimentos de determinado poder nutritivo, no podemos deducir de la posición económica de nadie el saldo de tesorería que el interesado efectivamente mantendrá.

" Tal fue la pretensión de GRF.IDANIIS, *The Valué* O/ *Money* (Londres, 1932), página 197 y sigs.

10. LA TRASCENDENCIA DE LA RELACIÓN MONETARIA

La relación monetaria, es decir, la relación existente entre la demanda y la oferta de dinero, determina con exclusividad la estructura de los precios en lo atinente a la razón de intercambio que pueda darSe entre el dinero, de un lado, y los demás bienes y servicios económicos, de otro.

Invariada la relación monetaria, ni una presión inflacionaria (expansiva) ni deflacionaria (contraccionista) puede afectar al comercio, los negocios, la producción, el consumo o la ocupación. Predican lo contrario quienes vense perjudicados por no haber sabido acomodar su conducta a los deseos ele los demás según éstos se expresan en el mercado. No es una supuesta escasez de dinero la que reduce los precios de los productos agrícolas, impidiendo al agricultor submarginal obtener los ingresos que él desearía. A dichos campesinos lo que les perjudica es la existencia de otros agricultores que producen a menor costo.

Cualquier incremento en la producción, invariadas las restantes circunstancias, por tuerza ha de perfeccionar el bienestar de las gentes. Tal incremento provoca una baja en el precio monetario de aquellas mercancías cuya producción ha sido aumentada. Esa baja, sin embargo, en modo alguno restringe los beneficiosos efectos provocados por la adicional riqueza producida. Podrán algunos considerar injusta y desproporcionada la porción de esa riqueza adicional que pasa a beneficiar a los acreedores, aun cuando resultan de dudosa procedencia tales críticas si dicho incrementado poder adquisitivo ha sido correctamente anticipado y computado en la correspondiente prima negativa [13]. Pero lo que no puede decirse es que la repetida baja ocasionada por el aumento de la producción constituye prueba evidente de la existencia de un desequilibrio que sólo aumentando las existencias dinerarias pueda ser corregido. Desde luego, por lo general, cualquier incremento de la producción, ya sea de algunos, ya sea de todos los bienes, exige

[11] Acerca de las relaciones existentes entre la tasa del interés y las variaciones del poder adquisitivo, vid. infra cap, XX,

nueva redistribución de los factores de producción entre las diversas ramas mercantiles. Invariada la cantidad de dinero, aquella exigencia queda patentizada a través de la estructura de los precios.

Determinadas producciones devienen más lucrativas, mientras en otras los beneficios se contraen e incluso aparecen las pérdidas. La mecánica del mercado corrige así aquellos tan mentados desequilibrios. Cabe, desde luego, mediante un aumento de la cantidad de dinero, retrasar o interrumpir el aludido proceso de acoplamiento, Pero no hay modo alguno ni de eludirlo ni de hacerlo menos doloroso para quienes hayan de soportarlo.

La científica neutralidad de la cataláctica nos vedaría criticar las variaciones de origen dinerario, provocadas por las autoridades, en el poder adquisitivo del dinero si las mismas sólo implicaran transferir riquezas de unas a otras gentes. Desde luego, el pretender justificar tales mutaciones como favorecedoras del bien común o del bienestar público es a todas luces fraudulento. Cabría, no obstante, estimarlas como medidas de índole política tendentes tan sólo a enriquecer a determinados grupos provocando congruo empobrecimiento de otros sectores. Pero lo cierto es que en esta materia hay otros muy importantes aspectos que deben ponderarse.

No vale la pena, desde luego, hacer hincapié en las consecuencias que una continuada política deflacionaria forzosamente provocaría. Nadie, en verdad, aboga por la deflación. Las masas, los escritores y los políticos lo que aman es la inflación. Siendo así las cosas, conviene destacar las tres realidades siguientes. Primera, una política inflacionaria o expansionista por fuerza ha de provocar, de un lado, sobreconsumo, y de otro, mala inversión de capital. Dicha política, por tanto, disipa el capital, dificultando la satisfacción de las necesidades futuras [14]. Segunda, el proceso inflacionario no evita el tener que reajustar la producción mediante la correspondiente redistribución de los factores productivos. Retrasa únicamente la operación, que, por tanto, deviene más dolorosa Tercera, una

[14] Vid. págs. 823-825.

permanente política de inflación es impensable, ya que la misma lia de acabar por destruir el sistema monetario en cuestión.

El tendero o el tabernero tal vez caigan fácilmente en el error de suponer que lo que tanto él como los de su clase prensan para ser más ricos es reforzar la tendencia gastadora del I 'iiblico. Les conviene a ellos, piensan, que las gentes gasten más. Lo grave, sin embargo, es que tan torpe ideario haya sido presentado al mundo como una nueva filosofía social. Lord Keynes y sus discípulos achacan a la escasa tendencia de las gentes a gastar cuantos fenómenos económicos estiman recusables. Lo que, en opinión de tales teóricos, conviene para hacer a todo el mundo más rico es no tanto ampliar la produc- • ión, sino incrementar el gasto. Precisamente para que las gentes gastaran más fue ingeniada la política «expansionista».

Estamos ante un ideario tan viejo como erróneo. El mismo será más adelante objeto de análisis y refutación en el apartado dedicado al ciclo económico [15],

11. Los SUSTITUTOS MONETARIOS

Los créditos por cantidades ciertas, pagaderos y cobrables »i la vista, contra deudores cuya solvencia y buena voluntad .can indudables, procuran a las gentes los mismos servicios • lile el dinero les proporciona, siempre y cuando aquellos con 'luienes se pretende comerciar tengan conocimiento de esas rsenciales circunstancias concurrentes en los aludidos créditos; a saber, vencimiento instantáneo, así como solvencia y buena f<- absoluta por parte del deudor. Cabe denominar tales créditos *sustitutos monetarios (money substitutes),* ya que los mismos pueden perfectamente ocupar el lugar del dinero a la vista mantenido por las personas naturales y jurídicas. Los requisitos técnicos y legales de tales sustitutos monetarios no interesan .i la cataláctica. Los sustitutos monetarios se pueden materializar en un billete de banco o en un talón girado contra depósito que el banco haya de pagar a la vista («dinero talonario» o

" Vid. págs. 803-825.

valuta depositaría), siempre y cuando la institución pague en dinero efectivo el correspondiente billete o talón sin gasto alguno para el presentador. La moneda fraccionaria *(token money)* también goza de la categoría de sustituto monetario si su poseedor puede canjearla por dinero en todo momento y sin gasto. No es, a estos efectos, necesario que el gobierno coactivamente imponga tal equivalencia. Lo que importa es que las piezas en cuestión puedan efectivamente ser convertidas en dinero sin costo y a la vista. Mientras la cantidad de moneda fraccionaria emitida se mantenga en límites prudentes, no necesitan las autoridades adoptar medidas de ningún género para que el valor en cambio de la misma coincida con su valor nominal. La necesidad que el público tiene de «cambio» permite a todo el mundo fácilmente canjear la moneda fraccionaria por dinero efectivo. Lo decisivo, en esta materia, es que cualquier poseedor de moneda fraccionaria esté plenamente convencido de que puede, en cualquier momento y sin gasto alguno, transformar las correspondientes piezas en dinero.

Cuando el deudor —ya sea el gobierno, ya sea tin banco— retiene en su poder una reserva de dinero efectivo equivalente al total importe de los sustitutos monetarios emitidos, estos últimos son *certificados dinerarios.* Todo certificado dinerario *(money certificate)* representa —no necesariamente en sentido legal, sino en el cataláctico— la correspondiente suma de dinero retenida en la reserva de referencia. La emisión de certificados dinerarios no amplía la cuantía de aquello con que la demanda de dinero se satisface. El variar el número y valor de los certificados dinerarios emitidos no afecta, por tanto, ni modifica la cuantía de las existencias monetarias ni la relación dineraria. En nada, consecuentemente, múdase el poder adquisitivo del dinero.

Cuando las reservas retenidas por el deudor para respaldar los sustitutos monetarios por él emitidos son de cuantía inferior al valor total de dichos sustitutos, denominamos *medios fiduciarios (fiduciary media)* a aquel exceso que sobrepasa la cuantía de las reservas. Por lo general, ante determinado sustituto monetario no resulta posible dictaminar si el mismo es certificado dinerario o medio fiduciario. Una parte de los sustitutos

monetarios, usualmente, hállase respaldada por la correspondiente reserva. Algunos de los sustitutos monetarios son en tales casos certificados dinerarios, mientras el resto está constituido por medios fiduciarios. De tal realidad, sin embargo, sólo puede percatarse quien conozca el correspondiente balance de la entidad emisora. El billete de banco, el talón o la pieza fraccionaria jamás nos informan directamente acerca de su auténtica categoría cataláctica.

La emisión de certificados dinerarios no supone ampliar la cuantía de aquellos fondos que el banco puede dedicar a sus negocios de préstamo. La entidad que no emita medios fiduciarios sólo puede conceder el llamado *crédito-mercancía (cornmodity-credit),* es decir, cábele únicamente prestar su propio dinero o el que sus clientes le hayan entregado en depósito, a plazo. La creación de medios fiduciarios permite, en cambio, ampliar la cuantía de las sumas prestadas, siéndole posible al banco exceder esos consignados límites. La institución puede ahora otorgar no sólo crédito-mercancía, sino además *crédito circulatorio (circulatton credit),* es decir, crédito concedido gracias a la emisión de medios fiduciarios.

Mientras resulta indiferente, a efectos catalácticos, la total cuantía de los certificados dinerarios emitidos, en modo alguno es cuestión baladí la referente a la cuantía de los medios fiduciarios creados. Producen éstos en el mercado idénticos efectos que el dinero provoca. La mayor o menor cuantía de los mismos influye en el poder adquisitivo del dinero y en los precios, así como —si bien sólo transitoriamente— en la tasa del interés.

Los economistas recurrían antiguamente a distinta terminología. Muchos denominaban *dinero* a los sustitutos monetarios, en razón a que procuran los mismos servicios que el dinero proporciona. Tal modo de expresarse no es, sin embargo, plenamente satisfactorio. La terminología científica pretende, ante todo, facilitar el examen de los problemas de que se trate. La teoría cataláctica del dinero —y en esto se diferencia de la teoría legal del mismo y de los problemas técnicos de índole bancaria o contable— pretende analizar las cuestiones relacionadas con la determinación de los precios y de los tipos de interés. La

consecución de tal objetivo exige diferenciar netamente entre sí los certificados dinerarios y los medios fiduciarios.

La expresión *expansión crediticia (credit expansión)* con frecuencia ha sido torcidamente interpretada. Porque conviene advertir que el crédito-mercancía nunca puede ser ampliado. El conceder crédito circulatorio, sin embargo, no implica siempre expansión crediticia. Si los medios fiduciarios anteriormente emitidos han consumado todos sus efectos en el mercado, es decir, si los precios, los salarios y el interés han quedado ya ajustados a las existencias totales formadas por el dinero propiamente dicho mas los medios fiduciarios (las existencias dineradas en sentido amplio), el seguir concediendo crédito circulatorio sin incrementar la cuantía de los existentes medios fiduciarios no supone expansión crediticia alguna. Hay expansión crediticia cuando se otorga crédito mediante la creación de supletorios medios fiduciarios; no la hay si los bancos se limitan a prestar de nuevo aquellos mismos medios fiduciarios que retornan a sus cajas al amortizarse los créditos anteriormente concedidos *.

12. LÍMITES A LA EMISIÓN DE MEDIOS FIDUCIARIOS

Las gentes emplean los sustitutos monetarios como si fueran dinero, por cuanto están convencidas de que, en todo momento y sin gasto alguno, podrán canjearlos por dinero efectivo. Denominaremos clientes del correspondiente banco, banquero o entidad oficial emisora a aquellas personas que abrigan esa aludida confianza y que, por tanto, manejan los correspondien-

* Con la expresión *crédito circulatorio,* término repetidamente manejado en el texto (particularmente, infxa cap. XX, 8), alude Mises a las facilidades concedidas por la banca, pública o privada, sin respaldo de previo depósito de fondos; es decir, los créditos otorgados contra cuentas a la vista (supuesto típico de la banca privada) o contra fondos inexistentes (caso normal de las entidades públicas), cualquiera que sea la presentación formal de la correspondiente operación. Ninguna institución crediticia puede, sin provocar inflación, prestar mis que el dinero propio (capital y reservas) o el siempre, a mayor plazo temporal, recibido de efectivos depositantes. *(N, del T)*

tes sustitutos monetarios como si de dinero se tratara. Carece de trascendencia, a estos efectos, que el correspondiente organismo emisor efectivamente funcione o no a tenor de los usos y sistemas generalmente adoptados por el mundo bancario. Las piezas de moneda fraccionaria emitidas por el tesoro público, como decíamos, son igualmente sustitutos monetarios, pese a que el erario, por lo general, ni contabiliza su importe como un débito ni quedan formalmente incrementadas en la correspondiente cuantía las deudas del estado. Es no menos intrascendente el que el poseedor del sustituto monetario esté o no facultado legalmente para exigir la conversión del mismo en dinero. Lo único que interesa es aclarar si el sustituto monetario puede efectivamente ser o no canjeado por dinero a la vista y sin gasto alguno [16].

El emitir certificados monetarios supone costosa actividad. Los billetes de banco han de ser impresos; las piezas, fundidas; forzoso es montar detallada contabilidad de los correspondientes depósitos; las reservas han de ser guardadas y protegidas; existe el riesgo de la falsificación de cheques y billetes. Frente n todos estos gastos no existe más que la pequeña ventaja de que parte de los correspondientes títulos pueda desaparecer y la posibilidad, todavía más remota, de que algún depositante olvide el depósito constituido. La emisión de certificados monetarios, si no va acompañada del derecho a crear medios fiduciarios, constituye negocio ruinoso. Hubo antiguamente bancos que se dedicaban exclusivamente a emitir certificados monetarios. Los clientes de dichas instituciones, sin embargo, pagaban

[14] También es intrascendente el que ia ley reconozca o lio a los sustitutos monetarios pleno poder liheratorio, Si dichos títulos son manejados por las gentes como sustitutos monetarios, debiendo a tal empleo su aludida condición, con un poder adquisitivo igual al de la correspondiente suma dinerada, el reconocimiento oficial de poder liberatorio sólo sirve para impedir, en su caso, que gentes de mala fe dificulten el comercio por el mero gusto de molestar a sus semejantes. En cambio, si los repetidos objetos no son sustitutos monetarios, teniendo un valor efeclivo inferior a su nominal, el reconocer a los mismos pleno poder liberatorio equivale a implantar una tasa oficial, es decir, precios máximos, al oro y a las divisas extranjeras y precios mínimos a aquello que ya no puede consídetarse como sustituto monetario, sino más bien dinero crediticio o *fiel.* Aparecen entonces los efectos que la ley de Gresham describe.

los oportunos precios compensatorios de los aludidos costos. La cataláctica, desde luego, no se interesa por los problemas puramente técnicos que se plantean al banco que no emite medios fiduciarios. Nuestra ciencia se interesa por los certificados monetarios sólo en razón a la conexión que existe entre la creación de éstos y la emisión de medios fiduciarios.

Mientras la cuantía de los existentes certificados monetarios carece de trascendencia cataláctica, el aumento o disminución de la de los medios fiduciarios afecta al poder adquisitivo del dinero, como toda variación de la cantidad de dinero existente influye en aquél. De abí i|uc el problema referente a si existen o no límites naturales a la creación de medios fiduciarios cobre trascendencia capital.

Cuando la clientela del banco emisor engloba a todos los miembros de la correspondiente economía, los únicos límites trazados a la emisión de medios fiduciarios son los mismos que coartan la creación de dinero propiamente dicho. En efecto, un banco que como única institución emisora de medios fiduciarios actuara en el ámbito mundial o en un país totalmente aislado del exterior, cuya clientela abarcaría, por tanto, cuantas personas individuales y jurídicas operaran en la correspondiente economía, habría, no obstante, de atenerse a las dos reglas siguientes:

Primera: Evitar toda actuación que pudiera despertar sospechas entre sus clientes, es decir, entre el público. Porque la clientela, tan pronto como perdiera la confianza, exigiría el canje de los billetes emitidos, retirando, además, las sumas depositadas. Hasta qué punto podría el banco proseguir la creación de medios fiduciarios sin despertar sospechas en el público, depende de circunstancias psicológicas.

Segunda: Los medios fiduciarios deberán ser lanzados al mercado con la moderación y pausa convenientes para que la clientela no comience a pensar que el alza de los precios va a proseguir acelerada e ininterrumpidamente. Pues si a tal convencimiento llegan, las gentes reducirán sus tesorerías, buscando protección en valores «reales», lo cual forzosamente ha de desatar el pánico y la crisis. Ahora bien, este catastrófico final exige el previo desvanecimiento de la confianza del público.

Las gentes, desde luego, preferirán canjear por dinero los medios fiduciarios antes que emprender la huida hacia valores reales; es decir, antes de lanzarse a comprar locamente cualquier mercancía. Tal pretensión por parte del público ha de poner, sin embargo, inmediatamente en suspensión de pagos a la entidad emisora. Si el gobierno interviene y exonera al banco de la obligación de canjear sus billetes por dinero efectivo y de devolver los depósitos recibidos a tenor de las estipulaciones contractuales en su día convenidas, aquellos medios fiduciarios se transforman en dinero crediticio o dinero *fiat.* El planteamiento del asunto, al suspenderse el pago en efectivo, ha cambiado por completo. Ya no estamos ante medios fiduciarios, certificados ni sustitutos dinerarios. El gobierno ha intervenido imponiendo el curso forzoso. El banco pierde toda su independencia; ya no es más que una herramienta en manos de los políticos, simple filial del erario público.

Pero los problemas, desde un punto de vista cataláctico, de mayor trascendencia que se suscitan con motivo de la creación de medios fiduciarios por parte de uno o de varios bancos, actuando en este caso de consuno, cuya clientela comprende a cuantos operan en el correspondiente mercado, no son precisamente los referentes a qué límites tenga la colocación de medios fiduciarios. Al examen de tales importantes problemas se dedica el capítulo XX, que estudia las relaciones entre la cantidad de dinero existente, de un lado, y la tasa del interés, de otro.

Examinemos ahora la cuestión referente a la coexistencia de múltiples bancos independientes. Al decir independientes queremos significar que cada uno de ellos crea libremente los medios fiduciarios que tiene por conveniente, guiándose tan sólo por su propio interés, sin ponerse de acuerdo con las otras instituciones. Al hablar de coexistencia queda implícito que cada una de dichas entidades tiene una clientela limitada que t*n modo alguno abarca a cuantos operan en la correspondiente economía. Para simplificar el planteamiento, supondremos que t ada persona, ya sea individual o jurídica, es cliente de un solo banco. En nada se variaría la conclusión aunque supusiéramos

que había, por un lado, gentes clientes de varios bancos y, por otro, quienes con ninguna de dichas instituciones operaban.

El problema de referencia no alude, sin embargo, tanto a si tales entidades habían de ver limitada su capacidad para crear medios fiduciarios; porque si la ve tasada aun la entidad bancaria única cuya clientela abarca todo el mercado, es evidente que con idénticas limitaciones, al menos, habrá de tropezar una multiplicidad de bancos operando independientemente. Lo que pretendemos ahora evidenciar es que, en este segundo supuesto, tales limitaciones son mucho más rigurosas que cuando se trata de banco único con clientela omnicomprensiva.

Suponemos, pues, que hay ya operando diversos bancos, independientes entre sí. El mercado de referencia, antes de la aparición de esas entidades, sólo empleaba dinero mercancía; los aludidos establecimientos han introducido el uso de los sustitutos monetarios, parte de los cuales son medios fiduciarios. Cada uno de dichos bancos tiene sus propios clientes, los cuales han obtenido cierta cantidad de medios fiduciarios, que, como sustitutos monetarios, retienen en caja. Tales medios fiduciarios emitidos por los bancos y absorbidos en las tesorerías de la clientela, desde luego, en su día, alteraron la estructura de los precios, variando el poder adquisitivo de la moneda; los efectos de dichos cambios, sin embargo, tiempo ha quedaron consumados, de tal forma que en el mercado no influye ya aquella pretérita expansión crediticia.

Suponemos, asimismo, que uno de los aludidos bancos se lanza a emitir adicionales medios fiduciarios sin que las demás entidades le sigan. Los clientes del banco que amplía sus operaciones —ya sean clientes antiguos, ya sean gentes nuevas, atraídas por la propia expansión crediticia— reciben créditos supletorios que les permiten ampliar sus actividades mercantiles, apareciendo ante el mercado con una adicional demanda de bienes y servicios, lo cual provoca el alza de los correspondientes precios. Quienes no son clientes de dicho banco, en modo alguno pueden soportar el alza de referencia; tales personas vense obligadas a restringir sus compras. Se produce, pues, una transferencia de bienes de los no clientes del banco

en cuestión a los clientes del mismo. Los clientes compran a los no clientes más de lo que a éstos venden; para pagar a los no clientes, disponen aquéllos de sumas dinerarias supletorias, independientemente de las que por sus ventas reciben de los dientes. Los sustitutos monetarios emitidos por ese repetido lianco no sirven para pagar a quienes no son clientes del mismo, ya que éstos no conceden a los mismos la condición de sustitutos monetarios. Para pagar a los no clientes, los clientes han de proceder primero a canjear por dinero los sustitutos monetarios que su banco emita. La institución se ve constrei«ida a pagar sus billetes, con lo cual congruamente ha de entregar parte de los depósitos recibidos. Sus reservas —suponiendo que los aludidos sustitutos monetarios sólo en parte ion de índole fiduciaria— disminuyen. Se aproxima el momento en que el banco —agotadas tales reservas dinerarias— no pudrá ya redimir los sustitutos monetarios que emitiera. Si ijiiiere evitar la suspensión de pagos ha de retornar rápidamente a una política que le permita incrementar sus reservas • iuicrarias. Ha de renunciar a toda operación de índole expandí mista.

La escuela monetaria evidenció brillantemente la reacción del mercado ante la expansión crediticia cuando la practicaba mi banco de limitada clientela. Concentraban tales teóricos su ,itención en el supuesto de que el banco central solo, o él y mdos los demás bancos de determinado país, se lanzaran a la esponsión crediticia, mientras los institutos de crédito de las rentantes naciones no practicaban tal política. Nosotros, en • rubio, hemos abordado un caso más general, suponiendo consistían diversos bancos con clientela distinta cada uno, en el que incluso queda comprendida la posible existencia de un solo IniQCO con limitada clientela al no operar con banco alguno el testo del público, gentes éstas que a ningún tipo de crédito Conceden categoría de sustituto monetario. En nada, desde lueHO, varía el planteamiento por suponer que los clientes de cada IMUCO habitan, separados, de la clientela de los demás bancos, en específicas zonas o lugares, o que, por el contrario, las personas de referencia viven entremezcladas en distritos comunes.

Se trata de meros detalles circunstanciales que para nada afectan a los problemas catalácticos en cuestión.

Ningún banco puede jamás emitir sustitutos monetarios por cuantía superior a la cifra que sus clientes están dispuestos a retener en caja. Y cliente alguno puede, por su parte, retener sustitutos monetarios que representen en su tesorería proporción superior al porcentaje que en el total balance comercial del interesado supongan sus operaciones con otros clientes del propio banco. Para disfrutar de un mayor desahogo nunca alcanzará el actor el aludido tope máximo de sustitutos monetarios. Queda así tasada la creación de medios fiduciarios. Ni aun imaginando que todo el mundo aceptara en sus operaciones mercantiles billetes de banco emitidos por cualquier entidad y cheques librados contra todo banquero, varían las cosas. Porque cada una de dichas personas entregará seguidamente a su banquero no sólo los cheques, sino también los billetes emitidos por aquellos bancos de los cuales el interesado no es cliente. El banquero en cuestión regularizará inmediatamente sus cuentas con la correspondiente entidad. El proceso antes descrito vuelve así a ponerse en marcha.

Muchas necedades se han escrito en torno a la torpe predilección del público por los billetes que banqueros sin escrúpulo emiten. La verdad es que, salvo un restringido número de hombres de negocios que distinguían perfectamente los bancos buenos de los malos, el resto de las gentes desconfió siempre del billete. Fue el especial trato de favor que las autoridades concedieron a determinados bancos privilegiados lo que paulatinamente hizo desaparecer la aludida desconfianza. El argumento tantas veces esgrimido según el cual los billetes de banco de escasa cuantía van a parar a gentes pobres e ignorantes, incapaces de distinguir entre los billetes buenos y los malos, no puede ser seriamente mantenido. Cuanto más pobre y más desconocedor de la práctica bancaria sea el individuo que recibe el billete, con tanta mayor rapidez se deshará del mismo, retornando el título, por vía del comercio al por mayor o detallista, al banco emisor o llegando a manos de gentes conocedoras de las realidades bancarias.

Es muy fácil, desde luego, para un banco incrementar el

número de personas dispuestas a aceptar los créditos que el mismo en cualquier expansión otorgue mediante la creación de cierta cantidad de sustitutos monetarios. Lo que es, sin embargo, harto difícil para cualquier institución de crédito es ampliar su clientela, es decir, el número de personas dispuestas .1 considerar los correspondientes títulos como sustitutos monetarios y a conservarlos como tales en caja. El ampliar el número de aquellos clientes constituye proceso largo y penoso, como lo es el conquistar buen nombre comercial en cualquiera esfera. Un banco, en cambio, puede perder la clientela con la mayor celeridad Jamás, si pretende prosperar, ha de permitir duda alguna acerca de su capacidad y buena disposición para cumplir religiosamente cuantas obligaciones contraiga. Habrá siempre, por eso, de disponer de reservas bastantes para redimir cuantos billetes le sean presentados por cualquier tenedor. Ningún banco, consecuentemente, puede dedicarse a emitir tan solo medios fiduciarios; ha de contar siempre con ciertas reservas en garantía de los sustitutos monetarios emitidos, combinando la emisión de medios fiduciarios con la creación de certificados dinerarios.

Constituyó grave error el suponer que la misión de las «servas era la de pagar aquellos billetes presentados al cobro por haber perdido sus tenedores fe en la institución. La confianza en el banco y en los sustitutos monetarios por él emitidos ha de ser siempre total. O los clientes todos tienen fe en 11 banquero o nadie se fía de él. Si alguien comienza a desconlinr, el resto rápidamente le imita. Ningún banco que se dedique a emitir medios fiduciarios y a conceder crédito circulatoIÍO puede cumplir los compromisos que con motivo de la crea• ión de los sustitutos monetarios contrajera si todos sus clientes, perdida la confianza, exigen el pago de los billetes por ellos poseídos y la devolución de sus depósitos. He ahí el peligro, el inconveniente típico del negocio de emitir medios fiduciarios v arbitrar crédito circulatorio, No cabe soslayar ese riesgo medinnte política alguna de reservas, ni imponiendo limitaciones leales a la banca. Las reservas, en el mejor de los casos, sirven tan sólo para permitir al banco retirar del mercado cualquier excedente de medios fiduciarios que haya creado. Si la institu-

ción ha emitido más billetes de los que sus clientes emplean al comerciar con otros clientes del propio banco, el exceso forzosamente habrá de ser redimido.

Las previsiones legales que obligan a los bancos a mantener reservas proporcionales a sus cuentas deudoras y a la cantidad de billetes emitidos tienen eficacia en el sentido de tasar la capacidad de la banca para crear medios fiduciarios y crédito circulatorio; vanas resultan, en cambio, si lo que pretenden es garantizar el pago de los billetes emitidos y la devolución de las sumas depositadas el día en que el público pierda confianza en la institución.

La escuela bancada lamentablemente erró al abordar estas cuestiones. Incidía en grave equivocación cuando suponía que las propias necesidades mercantiles imponían rígida tasa a la cantidad de billetes que la banca podía emitir. No advertía que la demanda de crédito tan sólo depende de hasta dónde el banco esté dispuesto a llegar; si la entidad se despreocupa de su propia liquidez, fuertemente puede ampliar la concesión de crédito circulatorio rebajando el interés por debajo del nivel del mercado. No es cierto que, si los bancos limitasen su actividad prestamista a descontar las letras a corto plazo engendradas por la compraventa de primeras materias y productos semiacabados, el crédito máximo que la banca pudiera conceder constituiría suma específica, predeterminada por la situación mercantil, e independiente de la personal actuación de los banqueros. La cuantía total de créditos concedidos se amplía o restringe reduciendo o elevando el tipo del descuento. Al rebajar el interés, se incrementan aquellos préstamos que erróneamente, asegúrase, son necesarios para atender normales y justas necesidades mercantiles.

La escuela monetaria formuló correcta explicación de la serie de crisis que desordenaron la vida económica inglesa de 1830 a 1850. El Banco de Inglaterra, así como otros bancos y banqueros británicos, hacían expansión crediticia, expansión ésta que era inexistente o, en todo caso, de menor grado en aquellos países con los cuales la Gran Bretaña comerciaba. Continuas salidas de oro desde las islas al continente eran la obligada consecuencia de tal realidad. Vanas fueron cuantas expli-

caciones la escuela bancaria formulara. Pero, por desgracia, la escuela monetaria incidió, a su vez, en dos particulares errores. En primer lugar, no advirtió que el remedio por ella preconizado, es decir, el prohibir legalmente que el valor de los billetes emitidos fuera superior a las reservas efectivamente poseídas por la institución, en modo alguno era la única solución; jamás se les ocurrió a aquellos economistas ni siquiera pensar en las posibilidades que la libertad bancaria encerraba. El segundo de los aludidos errores consistió en no advertir que las cuentas de crédito abiertas por los bancos a sus clientes constituyen también sustitutos monetarios, siendo medios fiduciarios en aquella proporción en que exceden al dinero efectivamente, a plazo, depositado, siendo, por tanto, instrumentos de expansión crediticia de la misma categoría que los billetes del banco. El único mérito de la escuela bancaria consistió en percatarse de la certeza de esto último, advirtiendo que eso que suele llamarse dinero bancario *(deposií currency)* constituye sustituto dinerario idéntico al billete de banco. La escuela bancaria, por lo demás, se equivocó en todo. La íntimamente contradictoria idea de la neutralidad del dinero cegaba a aquellos teóricos; pretendieron éstos refutar la teoría cuantitativa del dinero ingeniando un *deus ex machina* —aquellos atesoramientos tan mentados— y lamentablemente erraron al abordar los problemas referentes al interés.

Conviene reiterar que, si se ha suscitado la necesidad de imponer límites legales a la capacidad bancaria para emitir medios fiduciarios, ello ha sido exclusivamente en razón a que las autoridades privilegiaron a determinados bancos, impidiendo de esta suerte el libre desarrollo a la banca en general. Ese denominado problema bancario no habría aparecido de no haber favorecido los gobernantes a ciertas entidades bancarias, liberándolas de la obligación que sobre ellas, como sobre todos los demás individuos o empresas actuantes en la economía de mercado, pesa de cumplir sus compromisos de acuerdo con las condiciones en su día pactadas. Los correctivos que limitan la expansión crediticia hubieran entonces entrado en acción con plena eficacia. La preocupación por su propia solvencia hubiera inducido a los bancos a proceder con máxima cautela en la

creación de medios fiduciarios. Habrían tenido que suspender pagos cuantas instituciones adoptaran distinta política, y la desconfianza y recelo del público, escarmentado en su propia carne, habríase fortalecido.

Pero todos los gobiernos europeos y las organizaciones de ellos dependientes adoptaron ante la banca, desde un principio, actitud manifiestamente insincera y mendaz. No era más que una careta aquella supuesta preocupación que decían sentir por el interés nacional, el público en general y, en especial, las pobres masas ignorantes. Lo que de verdad los gobernantes deseaban era inflación y expansión crediticia, buscaban el *boom* y el dinero fácil. Aquellos americanos que, en dos distintas ocasiones, lograron evitar la creación de un banco central en su país, bien advertían los peligros que tales instituciones encierran; sólo es de lamentar que, a pesar de todo, no entrevieran que los aludidos riesgos, contra los cuales combatían, reaparecen en cuanto, de cualquier modo, se interviene el mundo bancario. Ni siquiera los más apasionados adoradores del estado atrévense hoy en día a negar que todos aquellos supuestos males de la libertad bancaria nada son comparados con los desastrados efectos provocados por las tremendas inflaciones que una banca privilegiada, en connivencia con la estatal, ha ingeniado.

Es una pura fábula el afirmar que los gobernantes intervinieron los bancos para restringir la creación de medios fiduciarios e impedir la expansión crediticia. Los gobiernos, por el contrario, lo que buscaban era la inflación y la expansión crediticia. Privilegiaron a determinados bancos porque o querían suprimir aquellas limitaciones que el mercado libre impone a la expansión crediticia o buscaban incrementar los ingresos del fisco. La verdad es que, por lo general, las autoridades deseaban ambas cosas a la vez. Suponían dichos gobernantes que la creación de medios fiduciarios constituye eficaz mecanismo para rebajar el interés y, por ello, impulsaron a los bancos a que ampliaran el crédito, convencidos de que beneficiaban así a la economía nacional al tiempo que nutrían las arcas del Tesoro. Sólo más tarde, cuando los indeseados, pero obligados, efectos de la expansión crediticia hicieron su aparición, dictáronse le-

vi"» tendentes a restringir la emisión de papel moneda —y a V«VCN también la apertura de créditos— si los correspondientes billetes o cuentas no tenían pleno respaldo dinerario. Jamás « contempló siquiera la posibilidad de implantar la libertad bancaria, precisamente porque ésta hubiera supuesto obstáculo driti,isiado eficaz contra la expansión crediticia. Y es que los gpbcrnantes, los autores y el público en general creían que el mundo mercantil tiene derecho a un denominado «necesario» íormal» crédito circulatorio, el cual deviene impensable l' ¡<> la égida de la libertad bancaria '[7].

Para muchos gobernantes, los medios fiduciarios sólo tenían un interés de índole fiscal. Entendían que la función geni una de la banca consistía en prestar dinero al Tesoro. Tales m iM i tutos monetarios no eran más que meros precedentes del pnpel moneda que luego emitiría el gobierno. El billete de baniu convertible sólo servía para preparar el camino al papel moneda inconvertible. Las ideas que nos ocupan hoy en día, al .unparo de la imperante estatolatría e intervencionismo económico, se han impuesto por doquier, sin que nadie las someta ya ii razonada crítica. Ningún gobierno está dispuesto a implantar l.i libertad bancaria, porque ello supondría renunciar a lo que el gobernante considera interesante fuente de ingreso fiscal. Mor preparación financiera de la guerra no se entiende hoy otra cosa que el arbitrar fórmulas que permitan al gobierno procurarse cuanto dinero necesite para sus aventuras bélicas, a 1través de bancos privilegiados y debidamente controlados. Este i licito, pero radical, inflacionismo constituye nota típica de la ideología económica de nuestra era.

Aun en la época en que el liberalismo gozó de mayor prestigio, cuando las autoridades preferían buscar la paz y el bienestar de las gentes antes que fomentar la guerra, la muerte, la destrucción y la miseria, la opinión pública, sin embargo, no era objetiva ante los problemas que en torno a la banca se sus-

" I i d e a de una expansión crediticia «normal» es absurda. La creación de adi- i ionales medios fiduciarios, sea cual fuere su cuantía, invariablemente provoca aquellas mutaciones en la estructura de los precios que la teoría del ciclo económico examina. Desde luego, si son de escasa cuantía esos adicionales medios fiduciarios, los correspondientes efectos sera'n también congruamente menores.

citan. Fuera del área anglosajona, las gentes estaban convencidas de que el buen gobernante debía propugnar la reducción de la tasa de interés, constituyendo la expansión crediticia instrumento idóneo para la consecución de tal objetivo.

La Gran Bretaña, desde luego, no incidía en tales errores cuando en 1844 reformó su legislación bancaria. Aquellas dos equivocaciones de la escuela monetaria antes aludidas viciaron, sin embargo, esas célebres disposiciones inglesas. Se mantuvo, de un lado, la intervención gubernamental en la banca. Limitóse, por otra parte, únicamente la emisión de billetes que no estuvieran íntegramente respaldados. Ya no cabía, pues, crear medios fiduciarios mediante emitir billetes. Podían aquéllos, sin embargo, prosperar por vía de las cuentas de crédito.

El llevar las ideas de la escuela monetaria a sus últimas consecuencias implicaría prohibir, por mandato legal, a toda entidad la creación de sustitutos monetarios (billetes y créditos a la vista), a no ser que los mismos estuvieran respaldados, al cien por cien, por reservas dineradas. Esta es la idea fundamental en que se basa el plan denominado del ciento por ciento elaborado por el profesor Irving Fisher. El profesor Fisher, sin embargo, proponía además adoptar un patrón indexado. Ya antes hacíase notar por qué tales propuestas son vanas, sirviendo sólo, en definitiva, para conceder la más amplia autorización al gobierno en orden a manipular el poder adquisitivo del dinero siempre a tenor de las apetencias de los más poderosos grupos de presión. Aun aplicando el repetido plan de reservas del ciento por ciento sobre la base del patrón oro puro, no serían soslayados por completo los inconvenientes propios de toda interferencia gubernamental en materia bancaria. Basta, para impedir nuevas expansiones crediticias, con someter la banca a las leyes civiles y mercantiles que constriñen a todos a cumplir sus obligaciones a tenor de las estipulaciones contractuales en su día convenidas. Mientras los bancos sigan siendo instituciones privilegiadas que operan amparadas por fueros especiales, siempre podrá el gobierno recurrir a ellos para incrementar sus ingresos fiscales. Así las cosas, sólo la administración y el parlamento pueden restringir la creación de medios fiduciarios. Los legisladores tal vez la cercenen durante aque-

líos períodos que ellos subjetivamente consideren normales. Pero tales restricciones desaparecerán tan pronto como los gobernantes estimen concurren circunstancias excepcionales que justifiquen acudir a recursos extraordinarios. Si la administración y el partido político que la ampare desean ampliar el gasto público sin necesidad de poner en entredicho su popularidad incrementando la carga fiscal., jamás dudarán en calificar de emergencia la correspondiente situación. Los políticos, para financiar proyectos por los cuales los contribuyentes no están dispuestos a pagar mayores impuestos, normalmente echan mano del recurso de acudir a las máquinas de la fábrica de moneda o al servilismo de aquellos banqueros que desean estar a bien con las autoridades que, en definitiva, imperan sobre sus negocios.

Sólo la banca libre puede soslayar los peligros inherentes a la expansión crediticia. Desde luego, la libertad bancaria no impediría una expansión crediticia lenta y de corto alcance practicada por bancos extremadamente cautelosos que habrían de tener siempre informado al público acerca de su situación financiera. Pero, bajo un régimen de banca libre, jamás la expansión crediticia, con todas sus inevitables consecuencias, habría adquirido esa condición de fenómeno regular —se siente la tentación de decir normal— que en nuestro sistema económico ha cobrado. Sólo la libertad bancaria puede evitar, en la economía de mercado, las crisis y las depresiones.

Al reexaminar la historia de los últimos cien años, resalta con claridad meridiana el golpe mortal que los errores cometidos por el liberalismo en materia bancaria supusieron para la economía de mercado. No había razón alguna que aconsejara abandonar en el terreno bancario el principio de la libre competencia. Los políticos liberales, en su mayor parte, no quisieron enfrentarse con la hostilidad que las gentes sienten contra el préstamo dinerario y el cobro de intereses. No advirtieron que el interés es un fenómeno de mercado que ni el gobierno ni nadie puede *ad libitum* manipular. Cayeron en aquellas superniciosas creencias según las cuales la reducción de la tasa del interés es beneficiosa para todos, constituyendo la expansión crediticia medio idóneo para abaratar el dinero, Nada per-

judicó más la causa del liberalismo que la regular repetición de febriles *booms* seguidos de largos períodos de estancamiento y crisis. Llegaron las gentes a convencerse de que tales fenómenos resultaban consustanciales a la economía de mercado. Olvidaban que tan lamentados resultados eran, en cambio, las obligadas secuelas de aquellas políticas arbitradas con miras a rebajar el interés mediante la expansión crediticia, No se quería abandonar el errado pensamiento subyacente, prefiriendo todos combatir vanamente los aludidos indeseados efectos reforzando, cada vez en mayor grado, la interferencia gubernamental.

OBSERVACIONES EN TORNO A LA LIBERTAD BANCARIA

Aseguraba la *escuela bancaria* que no cabía crear dinero en exceso, siempre y cuando los bancos se limitaran a conceder crédito a corro plazo. Porque cuando el prestatario amortiza el préstamo, los billetes retornan a la institución, desapareciendo así del mercado. Se cumple lo anterior, sin embargo, únicamente si el banco tasa la cuantía total de créditos a otorgar. (Aun en tal caso, no se evitarían los efectos de la anterior expansión crediticia; a aquéllos, simplemente, agregaríanse los otros propios de la subsiguiente contracción.) En la práctica, el banco reemplaza las letras vencidas y pagadas con nuevas cambiales que descuenta. Sustitúyense los medios de pago retirados de la circulación, con motivo de la amortización del primitivo crédito, por otros posteriormente creados.

Bajo un sistema de libertad bancaria, en cambio, queda efectivamente tasada la expansión crediticia, pues las cosas, entonces, se producen de otro modo. No estamos, desde luego, refiriéndonos a aquel proceso al que el llamado *Principio de Fullarton* alude *.

* John Fullarton (1780-1849), íue destacado representante de la *escuela bancaria* Inglesa. Trabajó, de joven, como cirujano en la India (1802-1813), para después asociarse con un banco de Calcuta, volviendo, opulento,.a su- patria, Inglaterra, donde publicó *Tbe Regulaiion of Currencics* (1844). Su *Principio* consiste en afirmar que el crédito concedido a corto plazo (noventa días) por la banca, mediante el descuento de letras libradas y aceptadas, con motivo de operaciones mercantiles

Los límites en cuestión aparecen por cuanto la expansión crediticia, por sí misma, no amplía la clientela del banco que la practica, es decir, no incrementa el número de personas que admiten como sustitutos monetarios los documentos de propio cargo emitidos por la entidad. Porque, según antes se hacía notar, al acrecentar la cuantía de los medios fiduciarios, el banco engrosa las sumas que sus clientes pagan a terceros, ensanchando concomitantemente las exigencias de quienes reclaman el pago en dinero de los aludidos sustitutos monetarios. La entidad, consecuentemente, vese constreñida a reprimir su actividad ampliatoria [18].

En el caso de créditos a la vista, contra los cuales el beneficiario puede librar talones, nadie jamás ha puesto en duda la certeza de lo anteriormente consignado. Cualquier banco que ampliara de esta suerte la concesión de créditos, evidentemente pronto habría de verse en difícil posición ante las demás entidades bancarias con motivo de las correspondientes operaciones compensatorias. Pese a ello, a veces, se ha mantenido que era distinto el planteamiento tratándose de billetes de banco.

Al abordar los problemas que los sustitutos monetarios plantean, la cataláctica sienta como premisa que hay un cierto número de personas que reputa los mismos como créditos-dinero, es decir, que como dinero los manejan en sus transacciones mercantiles y los conservan en caja. Cuanto la cataláctica predica ele sus sustitutos monetarios presupone la concurrencia de tal premisa. Pugna abiertamente con la lógica suponer que todo el mundo pueda emitir cheques que efectivamente sean sustitutos monetarios, por cuanto lo que transmuta el billete o documento que sea en susti-

i-fcctivas, 1l0 incrementa la cuantía tic los medios de payo en circulación y, por lanto, no tiene efecto inflacionario alguno. Tal tesis, acogida por la Dritish Bank Chartcr (Peel's Act) de 1844, que reguló el funcionamiento del Banco de Inglaterra y tic la banca británica en general hasta la Primera Guerra Mundial, si bien prohibía la emisión de billetes carentes de pleno respaldo aurífero, abría la vía a la concesión de lo que Mises denomina *crédito circulatorio,* es decir, facilidades concedidas sin contrapartida de depósitos efectivos, Intocables por el depositante durante el período convenido. *(N. del T.)*

" VERA C. SMITH, en su meritoria obra *The Rationale o¡ Central Banking* (I.ondres, 1936), pág. 157 y sigs., no se ha percatado debidamente del aludido mecanismo.

tuto monetario es el buen nombre de la entidad emisora. La menor sospecha acerca de la capacidad y disposición del banco para pagar, a la vista y sin gasto alguno para el tenedor, todos y cada uno de los papeles emitidos, menoscaba el aludido buen nombre, lo cual priva al billete de su condición de sustituto monetario. Cabe suponer que todo el mundo ^stá dispuesto a admitir como crédito esos dudosos billetes y aun recibirlos en pago si así se evita el tener que esperar. Sin embargo, si cualquier duda se suscita en cuanto a su condición esencial, no habrá quien no intente desprenderse de los que posea lo más rápidamente posible, Las gentes, en caja, sólo quieren retener dinero y aquellos sustitutos monetarios que estimen plenamente garantizados, desprendiéndose de cualquier documento de dudosa solvencia. Comenzarán éstos a cotizarse en el mercado por debajo de su valor nominal, lo cual hará que rápidamente regresen al banco emisor, que es el único obligado a canjearlos a la par,

Aclara aún más el problema la contemplación del desarrollo bancario en la Europa continental. Cabíales a los bancos privados en estos países conceder sin limitación alguna créditos contra los cuales el prestatario podía librar talones. Tales instituciones, por tanto, hallábanse facultadas para otorgar crédito circulatorio y, mediante el mismo, incrementar la cuantía de los créditos concedidos, como hacía la banca anglosajona. El público europeo, sin embargo, no reconocía a los correspondientes talones la condición de sustitutos monetarios. Por lo general, todo aquel que recibía un talón, inmediatamente acudía al banco y cobraba su importe, retirando la correspondiente suma en dinero. Imposible resultábales, salvo en cantidad mínima, a los bancos comerciales por tal razón el otorgar préstamos simplemente acreditando la cuenta del cliente. Tan pronto como éste entregaba un talón, producíase cóngrua retirada de fondos del banco interesado. Sólo las grandes empresas admitían entre sí, como sustitutos monetarios, los cheques. Aun cuando, en dichos países, los bancos centrales tampoco, por lo general, estaban sometidos a traba alguna que les impidiera incrementar la concesión de créditos, resultábales imposible por el cauce de referencia practicar seria ampliación crediticia, toda vez que era reducido el número de clientes que efectivamente manejaba el aludido dinero bancario. En la práctica, sólo a través

de los billetes de banco podía efectivamente provocarse crédito circulatorio y expansión crediticia.

Hacia 1880, el gobierno austríaco pretendió popularizar el uso del dinero-talonario *(checkbook money),* creando un servicio de cuentas contra las que cabla girar talones en la caja de ahorros postal. Los deseos de las autoridades, en cierto grado, se cumplieron. Una clientela más numerosa que aquella otra que con los talones del banco central operara conceptuaba sustitutos monetarios los documentos de cargo contra las cuentas del aludido servicio. El sistema pervivió en los nuevos estados que surgieron cuando, en 1918, cayó el imperio de los Habsburgo. Otras naciones europeas, como Alemania, por ejemplo, también adoptaron el plan; pero el aludido dinero bancario era una creación puramente estatal, beneficiándose sólo el gobierno del crédito circulatorio que mediante el mismo cabía arbitrar. Resulta, a este respecto, interesante recordar que la aludida caja de ahorros postal, tanto en Austria como en la mayoría de los demás países que copiaron el sistema, no se denominó nunca *banco,* sino *oficina* de depósito *(Amt).* Descontadas esas aludidas cuentas postales en la mayoría de tos países no anglosajones, sólo a través del billete de banco —y, en menor grado, también a través de las cuentas del banco central de emisión— se produjo crédito circulatorio. El problema de la expansión crediticia en los aludidos países concentróse en torno al billete de banco.

Numerosos son los empresarios en los Estados Unidos que pagan los salarios y aun los jornales librando los correspondientes talones. Tal sistema, en tanto en cuanto los beneficiarios proceden seguidamente a hacer efectivos dichos talones, detrayendo las correspondientes sumas dinerarias de la entidad depositaría, meramente implica trasladar al cajero del banco el trabajo material de efectuar los pagos en cuestión. Carece de trascendencia cataláctica. Si con los talones recibidos todo el mundo procediera como aquellos asalariados, los repetidos cheques no constituirían sustitutos monetarios, de tal suerte que los correspondientes saldos bancarios no podrían ser empleados como instrumentos para arbitrar crédito circulatorio. Sólo porque mucha gente considera los saldos de las cuentas bancarias sustitutos monetarios, llegan los mismos

a constituir lo que suele denominarse dinero talonario o bancario *(check book money, deposit currency).*

Es erróneo suponer que la libertad bancaria facultaría a cualquiera para emitir billetes y así timar a las gentes. Suele a este respecto invocarse la frase de un americano anónimo, citada por Tooke, según la cual «banca libre equivale a estafa libre». Más cierto, es, en cambio, que la libertad para emitir billetes hubiera restringido enormemente, y aun tal vez hubiera hecho desaparecer, el billete de banco, Esa era la idea que Ccmuschi, ei 24 de octubre de 1865, ante la Comisión Investigadora de la Banca Francesa, exponía, al decir: «En mi opinión, la libertad bancaria provocaría la desaparición en Francia del billete de banco. Aspiro a que cualquiera pueda emitir billetes, precisamente para que nadie quiera ya aceptarlos» [19].

Tal vez algunos opinarán que el billete de banco es más práctico y manejable que la moneda metálica, arguyendo que razones de comodidad aconsejan su implantación. Quizás ello sea cierto. Pero, en tal caso, el público estaría dispuesto a pagar específico sobreprecio en evitación de los inconvenientes que el peso del dinero metálico implica. Por tal motivo, antiguamente, los billetes que instituciones de solvencia incuestionable emitieran tenían un valor ligeramente superior a la correspondiente valuta metálica. Por la misma razón, los *travcler checks* se han impuesto en un círculo bastante amplio, pese a que el banco emisor cobra cierta comisión por ellos. Todo esto, sin embargo, nada tiene que ver con el problema que nos viene ocupando. En modo alguno sirve lo consignado para justificar aquellas medidas adoptadas al objeto de inducir al público a utilizar los billetes de banco. No fue el deseo de evitar inconvenientes a las amas de casa lo que aconsejó a las autoridades a popularizar el papel moneda. Lo que los gobernantes, mediante tal política, en verdad pretendían era rebajar la tasa del interés y hallar una fuente de crédito barato para el Tesoro. Aumentando las existencias de medios fiduciarios creían abogar por el bien común.

El billete de banco, desde luego, en modo alguno es indispensable. Cuantos triunfos económicos el capitalismo ha conse-

" Vid. CERNUSCHI, *Contre le billet de banque* (Pan's, 1866), pá«. 55.

guido, igualmente habrían sido logrados sin su concurso. El dinero-talonario puede proporcionar idénticos servicios. La intervención de la banca no puede, desde luego, justificarse con el hipócrita pretexto de otorgar protección a pobres e ignorantes campesinos y obreros contra la maldad del banquero.

Pero hay quienes cabe pregunten: ¿Qué sucedería si toda la banca privada se asociara, formando único cartel? ¿No es acaso posible que los bancos se confabulen para emitir sin tasa medios fiduciarios? Tal inquietud es absurda. Mientras la intervención estatal no impida a las gentes retirar sus saldos, ningún banco puede permitirse arriesgar su buen nombre asociándolo con el de otras entidades de menor crédito. Conviene recordar que el banco dedicado a crear medios fiduciarios hállase siempre en una postura más o menos precaria. El buen nombre constituye su prenda más valiosa. Cualquier duda acerca de la seguridad y solvencia de la institución puede colocar a la misma en suspensión de pagos. Constituiría, desde luego, política suicida para un banco de buena reputación el ligar su nombre al tic otras instituciones menos acreditadas. Bajo un régimen de libertad bancaria, la unión de todos los bancos en un cartel implicaría el fin de la banca, lo que, evidentemente, no beneficiaría n ninguna de las instituciones afectadas.

Suele criticarse a los bancos más solventes su conservadurismo y resistencia a ampliar el crédito. Quienes no merecen se les concedan facilidades financieras consideran de la máxima perversidad tal restriccionismo. Constituye el mismo, sin embargo, la norma suprema y primordial que, bajo un régimen tic libertad, debe presidir la actuación bancaria.

Resúliales extremadamente difícil a nuestros contemporáneos representarse la mecánica de la libertad bancaria, pues la interferencia gubernamental parece hoy tan natural como necesaria. Pero conviene recordar que dicho intervencionismo básase en el error de pensar que la expansión crediticia permite rebajar la tasa del interés, perjudicando tan sólo a unos pocos desalmados capitalistas. Interfióse la banca precisamente por constarles a los gobernantes que la libertad, de modo efectivo, tasa y restringe la expansión crediticia.

Tal vez se hallan en lo cierto aquellos economistas para quie-

nes la presente situación del mundo bancario hace obligada la intervención estatal. Pero la actual situación de la banca en modo alguno fue fruto engendrado por la libre operación de la economía de mercado. Es, antes al contrario, consecuencia provocada por los esfuerzos de tantos gobiernos deseosos de dar paso a la expansión crediticia en gran escala. Sin la intervención estatal, sólo aquella exigua clase social que sabe perfectamente distinguir entre bancos solventes e insolventes haría uso efectivo del billete y del dinero de origen bancario. Imposible hubiera devenido toda amplia expansión crediticia. Las autoridades exclusivamente dieron pábulo a ese respeto con que el hombre corriente contempla cualquier pedazo de papel en el cual el Tesoro público o sus dependencias hayan impreso la mágica frase «de curso legal».

La interferencia estatal en el mundo bancario estaría justificada si mediante ella se pretendiera corregir este lamentable estado de cosas hoy imperante, impidiendo o restringiendo seriamente toda ulterior expansión crediticia. Pero la verdad es que la interferencia gubernamental no busca más que todavía mayores expansiones. Tal política, finalmente, ha de fracasar. Más pronto o más tarde, provocará una catástrofe.

13. CUANTÍA Y COMPOSICIÓN DE LOS SALDOS DE TESORERÍA

La totalidad del dinero y de los sustitutos monetarios existentes es poseída y retenida en caja por los individuos y empresas actuantes en el mercado. Depende de la utilidad marginal qué cuota de ese total mantendrá, a la vista, cada uno de dichos sujetos. Todos ellos desean tener una parte de su patrimonio materializada en dinero. Despréndense de cualquier excedente dinerario incrementando las adquisiciones y remedian toda deficiencia de dinero ampliando las ventas. No debe equivocar al economista esa vulgar y extendida terminología que confunde la demanda de dinero para su tenencia en caja con la demanda de mayores riquezas y bienes económicos,

Cuanto cabe predicar del dinero poseído por personas y entidades individualmente consideradas puede igualmente de-

cirse del metálico tenido por una agrupación de personas o entidades. El criterio a cuyo amparo agrupemos el repetido conjunto de personas y entidades y sumemos sus individuales tesorerías carece de trascendencia. El metálico de una ciudad, provincia o nación es igual a la suma de los saldos de numerario de todos y cada uno de sus habitantes.

Imaginemos que en una economía de mercado sólo circula una determinada clase de dinero, siendo los sustitutos monetarios o bien desconocidos o bien empleados por todo el mundo indistintamente. Es decir, supongamos, por ejemplo, que en el mercado circulan el oro y los billetes redimibles emitidos por un banco de ámbito mundial, mereciendo n todos dichos billetes la consideración de sustitutos monetarios. Bajo tal planteamiento, las medidas perturbadoras del intercambio de mercancías y servicios no provocan efecto alguno en la esfera del dinero y en la cuantía de los saldos de tesorería mantenidos por cada sujeto. Tarifas, embargos y barreras migratorias trastornan la tendencia a la igualación de los precios, los salarios y las tasas de interés. Pero para nada influyen en los saldos de numerario.

El estado que deseara inducir a las gentes a incrementar sus tesorerías habría de ordenar a cada ciudadano ingresar y no detraer determinada suma en la correspondiente institución. La necesidad de procurarse dicha cantidad para depositar obligaría a todos a incrementar las ventas y a restringir las compras; los precios nacionales tenderían a bajar; crecerían las exportaciones mientras se reducían las importaciones; se importaría cierta cantidad de dinero. Sin embargo, si en tal caso el gobierno se limitara a prohibir la importación de bienes y la exportación de dinero, fracasaría lamentablemente en su consignado propósito. Porque si las importaciones se reducen, invariadas las restantes circunstancias, las exportaciones concomitantemente han de verse también restringidas.

El dinero desempeña en el comercio internacional la misma función que en el comercio interno. Tanto en el comercio extranjero como en el nacional el dinero es medio de intercambio. Tanto en uno como en otro ámbito, las compras y ventas provocan variaciones meramente transitorias en las tesorerías de

las personas individuales y colectivas, salvo que tales sujetos deseen efectivamente incrementar o restringir su tenencia de metálico. Afluye a determinado país el dinero si sus habitantes quieren, con mayor ardor que los extranjeros, ampliar sus saldos de tesorería. Sale el dinero de la nación sólo cuando los indígenas pretenden reducir su tenencia de numerario con más vehemencia que los extranjeros, Cualquier transferencia dineraria de un país a otro, que no sea compensada por otra operación de signo contrarío, jamás es involuntario fruto engendrado por las transacciones comerciales internacionales. Constituye invariablemente efecto originado por mutaciones conscientemente practicadas en las tesorerías de los habitantes de las correspondientes regiones. Por lo mismo que el trigo sólo se exporta cuando los habitantes del país desean deshacerse de un excedente de grano, el dinero es exportado únicamente cuando las gentes quieren desprenderse de ciertas cantidades dinerarias que consideran excesivas,

Cuando en una nación comienzan a ser empleados sustitutos monetarios no utilizados en el extranjero, surge el aludido excedente dinerario. La creación de los sustitutos monetarios en cuestión equivale a incrementar las existencias dinerarias en sentido amplio —dinero más medios fiduciarios-— del país; surge por ello un excedente de dinero (empleamos siempre el término en sentido lato). Los interesados pretenden deshacerse de tal excedente, y, al efecto, amplían sus compras, ya sean de bienes nacionales o extranjeros. En el primer caso, contráense las exportaciones, mientras en el segundo amplíame las importaciones. Tanto en uno como en otro supuesto, el repetido excedente sale del país. Como, a tenor de nuestros presupuestos, los sustitutos monetarios no pueden ser exportados, siempre es dinero propiamente dicho el que sale, Ello da lugar a que dentro de las existencias dinerarias, consideradas siempre en sentido amplio (dinero más medios fiduciarios), se incrementa el porcentaje de los medios fiduciarios comparativamente al del dinero. El país dispone ahora de menos dinero en sentido estricto.

Imaginemos seguidamente que los aludidos sustitutos monetarios pierden su condición de tales. El banco emisor ya no

los redime por dinero. Lo que antes eran sustitutos monetarios ahora ya sólo son créditos contra un deudor que incumple sus obligaciones, contra una entidad cuya capacidad y buena disposición para pagar sus deudas es dudosa. Nadie sabe si algún día los aludidos documentos podrán efectivamente ser canjeados por dinero. Ello no obstante, tal vez las gentes utilicen los aludidos créditos como dinero crediticio *(credit money).* Cuando eran sustitutos monetarios, su valor efectivo era igual al de aquella suma dineraria que a la vista cabía obtener por los mismos. AI transformarse en dinero crediticio, circulan con un cierto porcentaje de descuento.

Así las cosas, cabe que el gobierno intervenga. Posiblemente las autoridades proclamen que el aludido dinero crediticio tienen pleno valor liberatorio por su importe nominal[20]. Todo acreedor ha de aceptar en pago tales billetes por su valor nominal. Nadie puede negarse a recibirlos. El decreto gubernamental pretende forzar a las gentes a considerar cosas de diferente valor en cambio como si tuvieran el mismo. Interfiere la estructura de precios que libremente el mercado engendraría. Las autoridades han tasado con precios mínimos el dinero crediticio y con precios máximos el dinero mercancía (oro) y las divisas. El resultado provocado no coincide con los deseos del gobierno. No desaparece aquella diferencia existente entre el valor del dinero crediticio y el del oro. Como quiera que la ley prohibe utilizar las monedas con arreglo a su verdadero precio de mercado, el público no las emplea ya al comprar y al vender ni al amortizar deudas. Son, en cambio, atesoradas o exportadas. El dinero-mercancía desaparece en el mercado interior. El dinero malo, dice la ley de Gresham, expulsa del país al dinero bueno. Más exacto sería decir que aquella moneda cuyo valor las autoridades pretenden depreciar desaparece del mercado, circulando sólo la que fue oficialmente sobrevalorada.

La exportación del dinero-mercancía, como se ve, no es

[a] Pleno poder liberatorio, frecuentemente, otorgóse a tales billetes de banco cuando todavía eran sustitutos monetarios de un valor en cambio idéntico al del dinero. El correspondiente decreto carecía a la sazón de trascendencia cataláctica. Cobra ahora importancia precisamente j>or cuanta el mercado ya no considera sustitutos monetarios a dichos billetes.

consecuencia de una desfavorable balanza de pagos, sino efecto provocado por la interferencia gubernamental en la estructura de los precios.

14. LAS BALANZAS DE PAGOS

Por balanza de pagos entendemos el confrontar entre sí el importe monetario de todos los ingresos y todos los gastos de una persona o agrupación durante cierto período de tiempo. En tales estados el *Debe* es siempre igual al *Haber.* La balanza cuadra siempre.

Para conocer la categoría, dentro de la economía de mercado, de cierto individuo, preciso es analizar su balanza de pagos, A la vista de la misma podemos formarnos detallada idea de la condición del interesado en el sistema social de división de trabajo. Conoceremos lo que el sujeto procura a sus semejantes y lo que de éstos recibe o exige. Sabremos si se trata de persona que honradamente atiende sus propias necesidades o si, por el contrario, estamos ante un ladrón o un pordiosero. Advertiremos si consume la totalidad de su producción o si, en cambio, ahorra parte de la misma. Hay, desde luego, muchos humanos valores que los apuntes contables no pueden reflejar; hay virtudes y hazañas, vicios y crímenes que la contabilidad no recoge. Pero, sin embargo, es cumplida la información de referencia en cuanto atañe a la integración de la persona en la vida y actividades sociales, a la contribución que el sujeto hace al esfuerzo común de la sociedad, siempre que sus semejantes valoren positivamente tal contribución, y al consumo del interesado en cuanto consista en bienes que quepa comprar y vender en el mercado.

Si reunimos las balanzas de pagos de un cierto número de personas, excluyendo del correspondiente estado aquellos apuntes relativos a las transacciones entre sí practicadas por los individuos de referencia, dispondremos de la balanza de pagos del grupo en cuestión. Dicha balanza nos informa acerca de cómo tal conjunto, en tanto unidad, relaciónase con el resto del mercado. Podemos de esta suerte formular la balanza de

ftíigos de los abogados de Nueva York, la de los campesinos belgas, la de los parisienses o la de los habitantes del cantón de Iterna. Las estadísticas suelen fijarse sobre todo en la balanza de pagos correspondiente a los ciudadanos de las diversas na- i iones autónomas considerados como unidad.

Mientras la balanza de pagos de una persona nos brinda ile ta liada noticia acerca de la categoría social del interesado, la !'• una agrupación, en cambio, nos informa de mucho menos. Nada nos dice de las mutuas relaciones existentes entre los diversos miembros del grupo en cuestión. Cuanto mayor sea la agrupación que examinemos y menor la homogeneidad de sus miembros, menos precisa resulta la información que la balanza >l- pagos proporciona. La balanza de pagos de Latvia nos dice mrtf¡ de Jas circunstancias personales de los habitantes de aquel pul» que la que la balanza de pagos de los Estados Unidos nos muestra del modo de vivir de los americanos. Para conocer la imlidad social y económica de un país no es preciso, desde Ltopo, examinar la personal balanza de pagos de todos y cada ftjlo de sus individuos. Sin embargo, los grupos que se manejen di I tu estar integrados por gentes de sustancial homogeneidad fu ir lo que a su nivel social y a sus actividades económicas se n Mere.

l as balanzas de pagos son, desde luego, muy instructivas. I'ir< iso es, sin embargo, saber interpretarlas, guardándose de ii i en muchos extendidos errores.

En la balanza de pagos de un país suelen consignarse separadamente las rubricas monetarias y las no dinerarias. Dícese • pi» |¡i balanza es favorable cuando las importaciones de dinero niélales preciosos superan las exportaciones de dichos bienes. I'.-i lo mismo, se dice que la balanza es desfavorable si las exportaciones de dinero y metales preciosos superan a las impor- Inciones. Estos modos de expresarse derivan de inveterados 0] hiles mercantiJistas que aún perduran, pese a Ja devastadora fritlc* de los mismos efectuada por los economistas. Cree la r un que las importaciones y las exportaciones de dinero y im lules preciosos son consecuencias involuntariamente provo- * -nl.e, por el movimiento de las cuentas de índole no monetaria li l,i balanza de pagos. Tal idea es gravemente errónea. Ese

n

excedente en las exportaciones de dinero y metales preciosos **nü** es resultado engendrado por desgraciada concatenación de cii cunstancias que, como imprevisible accidente, afligiera al paín. Se da el fenómeno, exclusivamente, porque los nacionales desean reducir la cantidad de dinero por ellos retenida, prefiriendo, en cambio, adquirir otros bienes. Tal es la ra2Ón por lu cual la balanza de pagos de las regiones productoras de **oro** generalmente es «desfavorable»; por lo mismo, es desfavorable el balance de pagos de un país que esté sustituyendo por medios fiduciarios una parte de sus existencias dinerarias mien tras prosiga el proceso de referencia.

Ninguna diligente intervención de paternal gobernante se I precisa para impedir que la nación, a causa de una des'favom ble balanza de pagos, pierda todo su dinero. A este respecto, no hay diferencia entre las balanzas de pagos de los individuos y las de las agrupaciones, como tampoco la hay entre las de **unu** ciudad o una provincia y la de toda una nación. Ninguna Ínterferencia gubernamental se precisa para impedir que los habitantes de Nueva York se queden sin dinero al comerciar con los habitantes de los otros cuarenta y siete estados de la Unión, Mientras los americanos valoren la posesión de un cierto saldo de tesorería, cada uno de ellos se preocupará de no quedarse sin dinero y proporcionalmente contribuirá a que se conserven las existencias dinerarias de la nación. Sin embargo, si los americanos dejaran de interesarse por la tenencia de numerario, ninguna medida gubernamental aplicada al comercio exterior y a los pagos internacionales impediría la exportación de toda la valuta americana. Para evitarla habría que prohibir concretamente la exportación de dinero y metales preciosos.

15. LAS COTIZACIONES ÍNTER LOCALES

Supongamos, en primer lugar, que existe una sola clase de dinero. Bajo tal supuesto, con el poder adquisitivo de dicha valuta en diversos lugares sucede lo mismo que con los precios de las mercancías. El precio final del algodón en Liverpool no puede exceder el precio del mismo artículo en Houston más

que en una suma igual al costo del correspondiente transporte. I'n cuanto el precio de Liverpool supere tal cifra, los comer- • untes se dedicarán a enviar algodón a dicha plaza, provocando I ta baja del precio, que de esta suerte ha de tender hacia el antes «ludido precio final. El precio en Nueva York de una orden pnra pagar en Amsterdam cierta cantidad de *guilders* no puede KM- superior al costo de la acuñación de las monedas, su transporte, seguro e intereses durante el período correspondiente, lin cuanto se supere dicho punto —punto de exportación del oro *(gold export point)*— resulta lucrativo el enviar oro de Nueva York a Amsterdam. Tales envíos rebajan la cotización del *gttilder* en Nueva York a cifra inferior al punto de exporta- i ion del oro. Las cotizaciones del dinero y las de las mercade- il.r; diferéncianse entre sí tan sólo por cuanto generalmente i ins últimas viajan en una sola dirección, de donde hay un receso de producción hacia donde hay un exceso de consumo, t I algodón se envía de Houston a Liverpool, no de Liverpool « I íouston. El precio del mismo en Houston es inferior al de Liverpool en una suma igual al costo del transporte. El dinero, cu cambio, se mueve ora hacia aquí, ora hacia allá.

Quienes pretenden explicar las fluctuaciones de las coti- «ciones interlocales y los envíos de dinero de unas a otras plazas recurriendo a las rúbricas no monetarias de la balanza de Iñigos inciden en el error de atribuir al dinero categoría singular. Incapaces son de advertir que, por lo que a las cotizaciones intcrlocales se refiere, no existe diferencia alguna entre el dinero y las demás mercancías. Si ha de existir un comercio de ulgodón entre Houston y Liverpool, forzoso es que los precios i Ict dichos producto en una y otra plaza, no se diferencien en turna mayor que la correspondiente a los gastos de transporte. I'or lo mismo que hay una afluencia de algodón desde el sur de los Estados Unidos hacia Europa, el oro fluye de países ' orno Sudáfrica, productor de ese precioso metal, hacia Europa.

Dejemos a un lado el comercio triangular y el caso de las tuiciones productoras de oro y supongamos que aquellas per- donas naturales o jurídicas que, bajo tal patrón, comercian entre ni no desean variar la cuantía de sus respectivas tesorerías. Sus < umpras y ventas, sin embargo, originan créditos que exigen

excedente en las exportaciones de dinero y metales preciosos no es resultado engendrado por desgraciada concatenación de circunstancias que, como imprevisible accidente, afligiera al país. Se da el fenómeno, exclusivamente; porque los nacionales desean reducir la cantidad de dinero por ellos retenida, prefiriendo, en cambio, adquirir otros bienes. Tal es la razón por la cual la balanza de pagos de las regiones productoras de oro generalmente es «desfavorable»; por lo mismo, es desfavorable el balance de pagos de un país que esté sustituyendo por medios fiduciarios una parte de sus existencias dinerarias mientras prosiga el proceso de referencia.

Ninguna diligente intervención de paternal gobernante se precisa para impedir que la nación, a causa de una desfavorable balanza de pagos, pierda todo su dinero. A este respecto, no hay diferencia entre las balanzas de pagos de los individuos y las de las agrupaciones, como tampoco la hay entre las de una ciudad o una provincia y la de toda una nación. Ninguna interferencia gubernamental se precisa para impedir que los habitantes de Nueva York se queden sin dinero al comerciar con los habitantes de los otros cuarenta y siete estados de la Unión. Mientras los americanos valoren la posesión de un cierto saldo de tesorería, cada uno de ellos se preocupará de no quedarse sin dinero y proporcionalmente contribuirá a que se conserven las existencias dinerarias de la nación. Sin embargo, si los americanos dejaran de interesarse por la tenencia de numerario, ninguna medida gubernamental aplicada al comercio exterior y a los pagos internacionales impediría la exportación de toda la valuta americana. Para evitarla habría que prohibir concretamente la exportación de dinero y metales preciosos.

15. LAS COTIZACIONES INTERLOCALES

Supongamos, en primer lugar, que existe una sola clase de dinero. Bajo tal supuesto, con el poder adquisitivo de dicha valuta en diversos lugares sucede lo mismo que con los precios de las mercancías. El precio final del algodón en Liverpool no puede exceder el precio del mismo artículo en Houston más

que en una suma igual al costo del correspondiente transporte. En cuanto el precio de Liverpool supere tal cifra, los comerciantes se dedicarán a enviar algodón a dicha plaza, provocando la baja del precio, que de esta suerte ha de tender hacia el antes aludido precio final. El precio en Nueva York de una orden para pagar en Amsterdam cierta cantidad de *guilders* no puede ser superior al costo de la acuñación de las monedas, su transporte, seguro e intereses durante el período correspondiente. En cuanto se supere dicho punto —punto de exportación del oro *(gold export point)*— resulta lucrativo el enviar oro de Nueva York a Amsterdam. Tales envíos rebajan la cotización del *guilder* en Nueva York a cifra inferior al punto de exportación del oro. Las cotizaciones del dinero y las de las mercaderías diferéncianse entre sí tan sólo por cuanto generalmente estas últimas viajan en una sola dirección, de donde hay un exceso de producción hacia donde hay un exceso de consumo. El algodón se envía de Houston a Liverpool, no de Liverpool a Houston. El precio del mismo en Houston es inferior al de Liverpool en una suma igual al costo del transporte. El dinero, en cambio, se mueve ora hacia aquí, ora hacia allá.

Quienes pretenden explicar las fluctuaciones de las cotizaciones interlocales y los envíos de dinero de unas a otras plazas recurriendo a las rúbricas no monetarias de la balanza de pagos inciden en el error de atribuir al dinero categoría singular. Incapaces son de advertir que, por lo que a las cotizaciones interlocales se refiere, no existe diferencia alguna entre el dinero y las demás mercancías. Si ha de existir un comercio de algodón entre Houston y Liverpool, forzoso es que los precios de dichos producto en una y otra plaza, no se diferencien en suma mayor que la correspondiente a los gastos de transporte. Por lo mismo que hay una afluencia de algodón desde el sur de los Estados Unidos hacia Europa, el oro fluye de países como Sudáfrica, productor de ese precioso metal, hacia Europa.

Dejemos a un lado el comercio triangular y el caso de las naciones productoras de oro y supongamos que aquellas personas naturales o jurídicas que, bajo tal patrón, comercian entre sí no desean variar la cuantía de sus respectivas tesorerías. Sus compras y ventas, sin embargo, originan créditos que exigen

pagos Interlocales. Ahora bien, de acuerdo con nuestros presupuestos, tales pagos interlocales han de ser equivalentes entre sí. Lo que los habitantes de *A* deben a los habitantes de *B* coincide con lo que estos últimos deben a los primeros. Cabe, por tanto, ahorrarse los gastos correspondientes al transporte de las sumas en cuestión. Tales créditos y deudas pueden compensarse mediante el oportuno *clearing.* Constituye cuestión puramente técnica el que dicha compensación se efectúe al amparo de una oficina compensatoria *(clearing houxe)* interlocal o mediante las transacciones efectuadas en específico mercado de divisas. En todo caso, las sumas que la persona residente en *A* (o en B) ha de abonar por una orden de pago cobrable en *B* (o en *A)* nunca pueden sobrepasar los límites marcados por los costos del transporte. Dicho precio no puede, independientemente del nominal, exceder la cuantía de los gastos de transporte *(gold export point)* ni tampoco puede ser inferior a los aludidos gastos de transporte *(gold import point).*

Puede suceder que —invariadas las restantes circunstancias— aparezca momentánea discrepancia entre lo adeudado por *A* a *B* y lo acreditado por *B* a *A.* En tal caso, un transporte interlocal de dinero sólo puede evitarse arbitrando la correspondiente operación crediticia. El importador que desde *A* ha de efectuar un abono en *B* y sólo encuentra en la Bolsa de divisas órdenes de pago contra los residentes en *B* de vencimiento a noventa días puede ahorrarse los gastos de transporte del oro correspondiente si obtiene un crédito durante esos noventa días en *B* por el importe del caso. Los comerciantes en valutas extranjeras recurrirán a esa solución, siempre y cuando el costo de los créditos en 13 no supere al de los mismos en *A* en más del doble del precio del transporte del oro. Si el costo de dicho transporte es 1/8 por 100, tales personas estarán dispuestas a pagar, por un crédito de tres meses, hasta un 1 por 100 (anual) más de interés sobre aquel al cual, en ausencia de tales pagos interlocales, se contratarían créditos entre *A y B.*

Cabe expresar lo anterior también diciendo que el saldo diario de la balanza de pagos existente entre *A y B* determina el nivel al cual, siempre dentro ele los límites marcados por el

punto de exportación de oro *(gold export point)* y el punto de importación de oro *(gold import point),* queda fijada la cotización de la valuta extranjera. Ahora bien, en tal caso es preciso agregar que lo anterior es cierto tan sólo mientras ni los residentes en *A* ni los de *B* pretendan variar la cuantía de sus tesorerías. Sólo porque esta última circunstancia concurre cabe evitar la transferencia de efectivo manteniendo las cotizaciones entre los límites marcados por los dos puntos del oro. Si los habitantes de *A* desean restringir su tenencia de numerario y los de *B* aumentarla, preciso es transportar oro de *A* a *B,* llegando el costo de la transferencia telegráfica de *A a B* a coincidir en *A* con el punto de exportación del oro. Se envía, en tal supuesto, oro de *A* a *B* por lo mismo que regularmente se exporta algodón de los Estados Unidos a Europa. El costo de las transferencias telegráficas a *B* se iguala con el punto de exportación de oro precisamente porque los habitantes de *A* están vendiendo oro a los de *B,* en modo alguno porque su balanza de pagos sea desfavorable.

Lo anterior es válido en el caso de cualesquiera pagos concertados entre diferentes lugares. No implica diferencia alguna el que las correspondientes localidades pertenezcan a una misma nación o a dos distintos estados soberanos. La interferencia gubernamental, sin embargo, ha venido a variar seriamente el planteamiento. En todos los estados modernos existen instituciones a través de las cuales es posible efectuar pagos interlocales, dentro de la misma nación, a la par. Los gastos necesarios para trasladar dinero de un lugar a otro son soportados por el erario público, por el banco central o por alguna otra pública institución, como son las cajas de ahorro postales, existentes en diversos estados europeos, No existe ya hoy un mercado de transferencias interlocales dentro de cada país. No se les carga a las gentes más por una orden de pago interlocal que por una puramente local; aun en los casos en que tal costo no sea el mismo, la diferencia entre uno y otro supuesto es de lo más exigua y no guarda relación alguna con las fluctuaciones correspondientes a las transferencias dinerarias interlocales efectuadas en el país. Tales interferencias estatales han venido a hacer más disimilares los pagos internos y los exteriores.

Los primeros efectúanse a la par, mientras que los segundos, como decíamos, fluctúan dentro de los límites marcados por los puntos del oro.

Cuando, como medios de intercambio, se emplean dos o más valutas, su mutua razón de intercambio depende del respectivo poder adquisitivo. Aparece una proporción entre los precios finales de las diversas mercancías expresados en una u otra moneda. La razón final de intercambio entre las diferentes valutas es función de ese su distinto poder adquisitivo. En cuanto el precio de cualquiera de dichas monedas se aparta de esa razón, surge la posibilidad de realizar, mediante las correspondientes compraventas, lucrativas operaciones, y los propios comerciantes que se lanzan a aprovechar tal oportunidad hacen desaparecer la diferencia en cuestión. La teoría de la cotización monetaria internacional basada en la paridad del poder adquisitivo simplemente implica concreta aplicación de los teoremas generales de la determinación de los precios al caso especial de la coexistencia de varias clases de dinero.

Ninguna trascendencia tiene el que las diversas valutas coexistan en una misma área geográfica o que, por el contrario, el uso de cada una de ellas quede restringido a determinada zona. En cualquier caso, la mutua razón de intercambio tiende hacia un valor final al cual resulta indiferente el comprar o el vender con una u otra moneda. Los gastos que puedan gravar las transferencias interlocales, como es natural, deberán ser en cada caso agregados o deducidos de los correspondientes precios.

Las variaciones del poder adquisitivo no afectan simultáneamente a todos los bienes y servicios. Examinemos, una vez más, aquel supuesto de tan gran trascendencia práctica cual es el de una inflación desatada sólo en determinado país. El nuevo dinero, crediticio o *fíat,* comienza por afectar a determinadas mercancías y servicios. Los precios de las restantes mercaderías se mantienen al principio a su anterior nivel. La razón de intercambio existente entre la moneda nacional y las valutas extranjeras determínase en la Bolsa de divisas, institución de mercado que opera con arreglo a los usos y costumbres que rigen los centros de contratación de valores mobiliarios. Quienes

operan en este mercado gozan de mayor perspicacia para adivinar las mutaciones futuras que el resto de las gentes. De ahí que la Bolsa de las divisas refleje la nueva relación monetaria antes que la acusen los precios de muchas mercancías y servicios. Tan pronto como esa inflación interna comienza a afectar a los precios de algunas mercancías y, desde luego, mucho antes de que la misma haya consumado sus efectos sobre la mayoría de los precios de bienes y servicios, el valor de las divisas extranjeras comienza a subir hasta alcanzar la cifra que corresponda al nivel de los salarios y precios internos.

La anterior realidad ha sido interpretada del modo más erróneo. No advertían las gentes que el alza de las divisas meramente anticipa el movimiento ascendente de los precios interiores. Creían que la subida de la valuta extranjera era consecuencia provocada por una desfavorable balanza de pagos. Ha aumentado la demanda de divisas, aseguraban, por la deterioración de la balanza comercial o a causa de las siniestras maquinaciones urdidas por especuladores sin patriotismo. El mayor costo de la moneda extranjera hace que suba el precio, en el país, de los productos importados. El precio de las mercancías nacionales, consecuentemente, también ha de subir, ya que, en otro caso, la baratura de las mismas induciría a los comerciantes a retirarlas del mercado interior para venderlas en el extranjero con prima.

Los errores que este popular modo de razonar encierra son fáciles de evidenciar. Si los ingresos nominales de los consumidores nacionales no hubieran sido incrementados por la actividad inflacionaria, las gentes, al elevarse el costo de las divisas, habríanse visto obligadas a restringir su consumo de productos nacionales o extranjeros. En el primer caso, las exportaciones hubiéranse ampliado, mientras que en el segundo hubiéranse restringido las importaciones. La balanza comercial, consecuentemente, pronto habría de mostrar un saldo de esos que los mercantilistas califican de favorables.

El mercantilismo, al final, vese constreñido a reconocer la procedencia de la anterior argumentación. La misma, sin embargo —rearguyese—, y tan sólo se cumple cuando las circunstancias comerciales son normales. En modo alguno resulta cier-

ta tratándose de países obligados a importar determinadas mercancías, tales como vitales alimentos o primeras materias. La importación de dichos bienes no puede ser restringida por debajo de un cierto mínimo. Hay que traerlos del extranjero, por caros que resulten. Cuando no es posible producir, mediante las oportunas exportaciones, las necesarias divisas, la balanza comercial arroja saldo desfavorable y el costo de la moneda extranjera es cada vez mayor.

La anterior es tan vana como todas las demás ideas mercantilistas. Por urgente y vital que la demanda que una persona o un grupo sienta por determinados bienes, sólo puede, en el mercado, el interesado o el grupo satisfacerla pagando el correspondiente precio libre. El austriaco que desea comprar trigo del Canadá no tiene más remedio que pagar el precio de mercado del mismo en dólares canadienses. Ha de procurarse tales dólares exportando bienes directamente al Canadá o a algún otro país. No incrementa la cuantía de las existencias de dólares canadienses al pagar mayores precios (en *schillings,* la moneda nacional austríaca) por aquéllos. Es más; nunca podrá pagar esos mayores precios (en *schillings)* por el trigo importado si sus ingresos (en *schillings)* quedan invariados. Sólo si el gobierno austríaco se lanza a una política inflacionaria, incrementando el número de *schillings* en manos de sus súbditos, pueden (os austríacos continuar comprando las mismas cantidades de trigo que antes consumían sin reducir otros gastos, En ausencia de tal inflación, cualquier alza del precio de los bienes importados forzosamente ha de provocar una reducción del consumo de esas mismas o de otras mercancías. El reajuste antes aludido pónese así en marcha.

No debe atribuirse a una supuesta escasez de dinero el que una persona carezca de numerario bastante para comprar pan a su vecino el panadero. Está el interesado en tal situación simplemente porque no supo proporcionarse las necesarias sumas vendiendo a los demás aquellos bienes o servicios por los cuales éstos estaban dispuestos a pagar las correspondientes cantidades. Lo mismo sucede en el comercio internacional. TJn país puede hallarse en la desagradable posición de no poder vender al extranjero todas aquellas mercancías que necesitaría

exportar para adquirir los alimentos que sus ciudadanos desean. Ello, sin embargo, en modo alguno implica que escaseen las divisas extranjeras; simplemente significa que serán gentes forzosamente pobres. Y la actividad inflacionaria, desde luego, no constituye medio idóneo para remediar tal estado de pobreza.

Tampoco la especulación influye para nada en la determinación de los cambios extranjeros. Los especuladores simplemente se anticipan a las previstas variaciones, Ahora bien, si se equivocan, sí erróneamente suponen haber comenzado la inflación, la realidad, entonces, no coincidirá con sus previsiones y las pérdidas sancionarán tal yerro.

La doctrina según la cual las cotizaciones extranjeras dependen de la balanza de pagos básase en improcedente generalización de un cierto caso particular. Cuando en dos lugares, ***A y B,*** empléase una misma clase de dinero y quienes allí residen no desean variar la cuantía de sus saldos de tesorería, el total pagado durante un cierto lapso de tiempo por los habitantes de ***A*** a los de ***B*** coincide con lo abonado por estos últimos a aquéllos, de tal suerte que cabe compensar los aludidos desembolsos sin necesidad de transportar dinero de ***A*** a ***B*** ni de ***B*** a ***A.*** En ***A,*** el costo de una transferencia telegráfica a ***B*** no puede superar una cifra ligeramente inferior al punto de exportación de oro, ni cabe tampoco se reduzca por debajo de un margen escasamente superior al punto de importación de oro, y viceversa. Dentro de tales líneas, el saldo diario que arroja el balance de pagos determina la diaria cotización de la divisa extranjera. Sucede, sin embargo, lo anterior simplemente porque ni las gentes de ***A*** ni las de ***B*** desean variar su tenencia de numerario. Cuando los habitantes de ***A*** pretenden reducir sus tesorerías y los de ***B*** incrementarlas, envíase dinero de ***A*** a ***B,*** ascendiendo el costo en ***A*** de la transferencia telegráfica a ***B*** hasta coincidir con el punto de exportación del oru. Dicho transporte dinerario, sin embargo, no acontece porque el balance de pagos de ***A*** sea desfavorable. Lo que los mercantilistas denominan desfavorable balance de pagos es el resultado provocado por una deliberada disminución de las tesorerías de los residentes en ***A y*** un voluntario incremento de las de

los habitantes de *B*. Si en *A* nadie quisiera reducir su tenencia de numerario, la salida monetaria en cuestión jamás podría tener lugar.

La diferencia existente entre el comercio del dinero y el de los restantes bienes económicos es la siguiente: por lo general, estos últimos se mueven en una sola dirección; a saber, de los lugares donde hay un sobrante ele producción a aquellos otros en los que hay un excedente de consumo. De ahí que el precio de una cierta mercancía suela ser inferior allí donde existe ese excedente de producción al que rige donde hay un excedente de consumo, en una cifra igual al costo del transporte. No sucede lo mismo con el dinero, si dejamos aparte el caso de los países productores de oro y el de aquellos cuyos ciudadanos deliberadamente desean variar su tenencia de numerario. El dinero circula hoy hacia aquí y mañana hacia allá. Los países, unas veces, importan dinero y, otras, lo exportan. La nación que lo exporta, muy pronto se transforma en importadora precisamente a causa de sus anteriores exportaciones. Sólo por eso la mecánica del mercado de divisas permite evitar los gastos que supondría el efectivo transporte de dinero.

16. LA TASA DEL INTERÉS Y LA RELACIÓN MONETARIA

El dinero desempeña, en las operaciones crediticias, la misma función que en cualquier otra transacción mercantil. Los créditos, por regla general, se conciertan en dinero, y tanto el interés como el principal de los mismos también en dinero se cobra. Los pagos con tal motivo practicados sólo temporalmente influyen en las tesorerías por las partes mantenidas. Quien obtiene un crédito, lo mismo que quien cobra principal o intereses, pronto reinvierte las correspondientes sumas en el consumo o en la producción. Incrementan aquellas personas sus tesorerías sólo cuando específicas consideraciones, ajenas a los aludidos ingresos monetarios, indúcenles a actuar así.

La tasa final del interés correspondiente a créditos de idéntica condición es siempre la misma en el mercado. La disparidad de los correspondientes réditos depende o bien de la dis-

tinta confianza que el deudor merezca y del disimilar valor de las garantías que ofrezca o bien de la desigualdad de las condiciones del correspondiente contrato[21]. Tiende a desvanecerse toda diferencia de interés que no venga impuesta por las desemejanzas anteriormente consignadas. Quienes buscan crédito acuden a aquellos prestamistas que exigen réditos menores. Estos, en cambio, atienden preferentemente a aquellos prestatarios dispuestos a pagar mayores intereses. En el mercado del dinero las cosas se plantean idénticamente a como suceden en cualquier otro mercado.

En las transacciones crediticias interlocales influyen tanto los tipos de cambio interlocal como las diferencias que posiblemente existan entre las monedas manejadas. Contemplemos el caso de dos países a los que denominaremos ***A*** y ***B.*** ***A*** opera bajo el patrón oro; en ***B,*** por el contrario, rige el patrón plata. El prestamista que examina la posibilidad de conceder un crédito de ***A*** a B sabe que tiene que comenzar por vender oro a cambio de plata, y después, al vencimiento del crédito, plata por oro. Si en el ínterin el precio de la plata en relación con el oro ha bajado, con el principal devuelto por el deudor (en plata) sólo cabrá adquirir una cantidad de oro menor a aquélla invertida por el acreedor al convenir la operación. Este último, por tanto, estará dispuesto a prestar dinero en ***B*** únicamente si la diferencia de intereses entre ***A y B*** es bastante como para compensar esa posible depreciación de la plata con respecto al oro. Aquella tendencia a la igualación del interés de los préstamos a corto plazo, que aparece cuando ***A*** y ***B*** operan bajo un mismo patrón monetario, vese gravemente perturbada en el caso de que dichos patrones sean dispares.

Cuando ***A y B*** emplean un mismo patrón, es imposible que los bancos de ***A*** amplíen el crédito si los de ***B*** no están dispuestos a adoptar idéntica política. La expansión crediticia provoca en ***A*** el alza de los precios y, transitoriamente, la baja del interés, mientras en ***B*** los precios y los intereses quedan invariados. Las exportaciones de ***A,*** por tanto, se contraen,

" Para un estudio más detallado, vid. págs. 790-802.

incrementándose las importaciones. Es más: los prestamistas de *A* tienden a concertar sus créditos en el mercado a corto plazo de *B*. Ineludible consecuencia de todo ello es la salida de numerario de A¡ con lo cual redúcense las reservas monetarias de los banqueros de *A*. Si la banca en *A* no abandona su política expansíonista, pronto se hallará en situación comprometida.

El proceso de referencia ha sido interpretado del modo más erróneo. Suele hablarse de la vital y trascendente función de defensa que debe desempeñar en bien del país el banco de emisión. Constituye sagrado deber, dícese, del banco central defender la estabilidad de los cambios extranjeros y proteger las reservas auríferas de la nación contra los ataques urdidos por los especuladores extranjeros y sus cómplices nacionales, La verdad es que cuanto el banco central hace para impedir la disipación de sus reservas, lo practica exclusivamente para asegurar su propia solvencia, La entidad ha puesto en peligro su posición financiera lanzándose a la expansión crediticia y, consecuentemente, debe desandar el camino recorrido para eludir el en otro caso insoslayable desastre. Su política expansionista ha tropezado con aquellos fenómenos que efectivamente tasan la creación de medios fiduciarios.

Tan desacertado resulta recurrir, en cuestiones monetarias, a términos belicistas, como es el utilizar tales expresiones al abordar cualquier otro tema de índole cataláctica. Entre los bancos centrales de los distintos países no existe «guerra» alguna. Ninguna fuerza siniestra «ataca» la posición bancaria nacional ni socava la estabilidad de los cambios extranjeros. El sistema monetario patrio no precisa de «defensor» que le otorgue «protección» alguna. No es por preservar el patrón oro, por garantizar la estabilidad del cambio extranjero y, en definitiva, por frustrar las funestas maquinaciones de internacional asociación de usureros capitalistas por lo que no puede la banca oficial y privada reducir la tasa del interés en el mercado interior. El interés del mercado sólo temporalmente cabs sea rebajado mediante la expansión crediticia, provocándose además, entonces, todos aquellos otros efectos que la teoría del ciclo económico describe.

Cuando el Banco de Inglaterra redimía un billete de banco, a tenor de lo en su momento convenido, no estaba desinteresadamente prestando vital servicio al pueblo británico. No hacía más que lo que cualquier ama de casa hace cuando le paga al tendero la cuenta que le adeuda. Esa idea según la cual encerraba especial mérito la actuación de la banca central, cuando se limitaba a cumplir compromisos que libremente contrajera, sólo pudo tomar cuerpo porque, una y otra vez, los gobiernos permitieron a esas privilegiadas instituciones no pagar a sus clientes sumas que éstos legalmente acreditaban. Los bancos de emisión se fueron así convirtiendo, cada vez en mayor grado, en meras dependencias del Tesoro, simples instrumentos que en manos de las autoridades provocaban expansión crediticia e inflación. Resulta, en la práctica, intrascendente el que tales instituciones sean o no propiedad del gobierno y estén o no regentadas por funcionarios públicos. Los bancos que, en todas partes, actualmente otorgan crédito circulatorio no son más que meras agencias del correspondiente Ministerio de Hacienda.

Sólo hay un medio para mantener la moneda nacional a la par con el oro y las divisas: canjearla incondicionalmente a cualquiera que lo desee. El banco emisor, por una parte, ha de adquirir, a la par, cuantas divisas y oro le sean ofrecidos, entregando a cambio los oportunos billetes o la correspondiente moneda bancaria nacional; por otro lado, la institución ha de vender, contra billetes o moneda bancaria nacional, a la paridad fijada y, sin discriminación alguna, todas las divisas y todo el oro que le sea solicitado. Tal fue el proceder seguido por los bancos centrales bajo el patrón oro, así como por los gobiernos y los bancos de emisión bajo el sistema monetario generalmente denominado patrón de cambio oro *(gold exchange standard).* La diferencia entre el patrón oro clásico u «ortodoxo», que funcionó en Inglaterra desde la segunda década del siglo xix hasta el comienzo de la Primera Guerra Mundial y en diferentes épocas en otros países, de un lado, y el patrón de cambio oro, de otro, consiste tan sólo en que, bajo aquél, circulan efectivamente piezas auríferas en el mercado interior. Bajo el patrón oro clásico, las tesorerías de las gentes están, en parte,

constituidas por monedas de oro y, en parte, por sustitutos monetarios. Bajo el patrón de cambio oro, por el contrario, las tesorerías están integradas exclusivamente por sustitutos monetarios.

La fijación de un cierto tipo de cambio extranjero implica el que, efectivamente, a tal cambio se opere.

Los institutos de divisas sólo si en sus operaciones se atienen a los expuestos principios efectivos resultan.

Son obvias las razones por las cuales los gobiernos europeos han preferido,, durante los últimos años, arbitrar institutos de moneda extranjera, sustrayendo la materia a los bancos de emisión. Las disposiciones legales reguladoras de estos últimos fueron promulgadas por gobiernos liberales o, en todo caso, por políticos que no osaban abiertamente, en materia financiera, enfrentarse con una opinión pública liberal. Los bancos centrales operaban de conformidad con los principios de libertad económica. Son por ello instituciones que desentonan en este nuestro mundo de creciente totalitarismo. Los institutos de moneda extranjera operan de modo radicalmente distinto a como lo hacían los bancos centrales. En efecto:

1. Sus transacciones monetarias son secretas. Los bancos de emisión, por mandato legal, habían de publicar sus balances a intervalos muy cortos, por lo general, todas las semanas. Las cuentas de los institutos de moneda, en cambio, sólo los iniciados las conocen. El público únicamente es informado después de transcurrido mucho tiempo, cuando las correspondientes cifras ya sólo interesan al historiador, careciendo de todo valor para el hombre de negocios.

2. Tal secreto permite discriminar entre las personas que no son gratas al gobierno. Escandalosa fue la corrupción en que incidió la administración de muchos países del continente europeo por dicho cauce, utilizándose tal arma para perjudicar a empresarios pertenecientes a minorías lingüísticas y religiosas o a partidarios de los grupos de oposición.

3. La paridad no se fija ya en virtud de una ley debidamente sancionada por el parlamento y qne, consecuentemente, todo el mundo conoce. La pura arbitrariedad burocrática decide

al respecto. La prensa, de cuando en cuando, dice que se debilita la cotización de la moneda ruritana. Más exacto, sin embargo, sería proclamara que las autoridades ruritanas han decidido elevar el costo de la divisa extranjera [2"].

No hay instituto de moneda alguno que pueda soslayar las consecuencias de la inflación. Para remediar tales efectos tienen tan sólo a su disposición los mismos instrumentos que manejaban los «ortodoxos» bancos centrales. Al igual que éstos, las modernas instituciones de referencia fatalmente han de fracasar en el mantenimiento de paridad alguna mientras que en el país haya inflación y expansión crediticia.

Se ha dicho que aquel método «ortodoxo» de combatir la huida de capitales mediante elevar el tipo de descuento ha dejado de tener virtualidad porque las gentes no están ya dispuestas a someterse «a las reglas del juego». Pero el patrón oro no es ningún juego, sino una institución social. Su operación nada tiene que ver con que las gentes acaten o no unas ciertas reglas arbitrarias. Su mecánica, al contrario, viene ordenada por inexorables leyes económicas.

Hay quienes pretenden demostrar la certeza de lo anterior resaltando cómo, en el período entre las dos guerras, el alza del tipo de descuento no impidió la huida de capitales, es decir, la salida de metálico y la transferencia de saldos bancarios al extranjero. El fenómeno era lógica consecuencia de la política hostil hacia el oro y favorecedora, en cambio, de la inflación adoptada por los gobiernos. Cuando uno teme perder el cuarenta por ciento de sus saldos bancarios en virtud de una devaluación, intenta transferir éstos a otro país, sin variar de idea simplemente porque el interés bancario se eleve en un uno o un dos por cierto. Esa elevación del tipo de descuento, evidentemente, nunca puede compensar pérdidas diez, veinte y aun cuarenta veces superiores. El patrón oro, desde luego, no funciona cuando las autoridades intencionadamente perturban su operación.

[M] Vid. pá«s. U34-113S.

17. Los MEDIOS SECUNDARIOS DE INTERCAMBIO

La aparición del dinero en modo alguno borra la diferencia existente entre los diversos bienes de índole no monetaria por lo que se refiere a la facilidad de su respectiva colocación en el mercado. En la economía monetaria hay señalada diferencia entre la colocabilidad del dinero, de un lado, y la de los restantes bienes económicos, de otro. Ello no obstante, las diversas cosas comprendidas en este último grupo se diferencian notablemente entre sí por lo que a dicha colocabilidad se refiere. Para algunas de ellas resulta fácil hallar rápidamente un comprador dispuesto a pagar el mayor precio que, dadas las circunstancias mercantiles concurrentes, quepa exigir. Otras, en cambio, son más difíciles de colocar. Una obligación industrial de primera categoría es más fácil de vender que una casa ubicada en la calle principal de la localidad; por lo mismo, un abrigo de piel usado colócase mejor que el autógrafo de un político del siglo XVIII. No se trata ya de comparar la relativa colocabilidad de los diversos bienes mercantiles con la perfecta colocabilidad del dinero. Pretendemos sólo parangonar entre sí la colocabilidad de unas y otras mercaderías. Cabe, por tanto, hablar de la secundaria colocabilidad de los bienes mercantiles.

Quien posee bienes de una alta colocabilidad secundaria puede restringir su tenencia dinerada. Cábele confiar en que, cuando precise incrementar su tesorería, fácilmente podrá vender los aludidos bienes de alta colocabilidad secundaria sin demora y por el precio máximo que por los mismos quepa exigir. De ahí que el mayor o menor saldo de caja retenido por una persona natural o jurídica dependa de que el interesado pueda o no disponer de bienes de notable colocabilidad secundaria. Podemos reducir nuestra tesorería y, consecuentemente, los costos implícitos en su mantenimiento cuando disponemos de bienes capaces por sí de producir renta propia y, además, de alta colocabilidad secundaria,

Surge en el mercado, a consecuencia de lo anterior, específica demanda para tales bienes, pues hay gentes que desean adquirirlos con miras a reducir los costos inherentes a la tenen-

cia de numerario. Los precios de esos repetidos bienes hállanse determinados, en cierta proporción, por la aludida demanda; de no existir ésta, aquéllos valdrían menos. Los bienes en cuestión son, como si dijéramos, medios secundarios de intercambio, y su valor, en cambio, viene a ser la resultante de dos clases de demanda: la que contempla los servicios que como medios secundarios de intercambio pueden desempeñar y la que busca los demás servicios que los mismos pueden proporcionar.

El costo de la tenencia de numerario equivale al interés que la correspondiente suma hubiera proporcionado de haber sido invertida. El de la tenencia de medios secundarios de intercambio, por el contrario, es igual a la diferencia entre la productividad de los correspondientes bienes y la que cabría derivar de otros de menor colocabilidad que, por este motivo, no pueden ser empleados como medios secundarios de intercambio.

Desde época inmemorial, las joyas han sido utilizadas como medios secundarios de intercambio. Hoy en día, sin embargo, los medios secundarios de intercambio más usuales son los siguientes:

1. Créditos contra bancos, banqueros e instituciones de ahorro que, sin ser sustitutos monetarios venzan a diario o puedan ser cobrados con corto preaviso.
2. Valores de renta fija con amplio mercado que permita vender en cualquier momento pequeños paquetes sin afectar la cotización.
3. Por último, determinadas acciones especialmente acreditadas e incluso específicas mercaderías.

Frente a las ventajas que supone la reducción de los costos inherentes a la tenencia de numerario, hay que contar, desde luego, en estos casos, con determinados azares. La venta de valores y aún más la de mercaderías, tal vez sólo sea posible

" Por ejemplo, cuernas cobrables, a la visla, contra las cuales no quepa, sin embargo, librar cheques.

con pérdida. Este peligro desaparece cuando de saldos bancarios se trata, al resultar por lo general despreciable el peligro de insolvencia del banquero. Por eso, los créditos con interés contra bancos y banqueros, cobrables con corto preaviso, constituyen boy en día los medios secundarios de intercambio más comúnmente aceptados.

Pero no debemos confundir los medios secundarios de intercambio con los sustitutos monetarios. Estos últimos se dan y se toman como si fueran dinero efectivo en las operaciones mercantiles. Los medios secundarios de intercambio, por el contrario, han de ser primero canjeados por dinero o por sustitutos monetarios cuando el sujeto pretende emplearlos para —de un modo indirecto— efectuar pagos o incrementar su tesorería.

Los valores utilizados como medios secundarios de intercambio tienen, consecuentemente, mercado más amplio, pagándose por ellos precios mejores que por los demás. De ahí que la rentabilidad de los mismos sea menor que la de aquellos otros valores no utilizados como medios secundarios de intercambio. La deuda pública y los bonos del Tesoro, cuando gozan de la condición de medios secundarios de intercambio, pueden emitirse en condiciones menos onerosas para el erario que las que es preciso ofrecer para colocar otros valores. Las entidades deudoras tienen, por ello, interés en organizar el mercado de sus títulos en forma tal que se otorgue a los mismos la aludida condición, pudiendo recurrir a ellos quienes busquen medios secundarios de intercambio. Les interesa permitir a cualquier tenedor vender estos últimos o emplearlos como garantía de créditos sin entorpecimiento alguno. Al anunciar las correspondientes emisiones se advierte al público de tales ventajas.

Los bancos y banqueros, por la misma razón, también procuran que sus cuentas se consideren medios secundarios de intercambio. Ofrecen interesantes condiciones a los depositantes. Compiten entre sí acortando el tiempo de preaviso necesario para la devolución. Llegan a veces incluso a pagar intereses sobre dinero que puede ser retirado a la vista y sin preaviso alguno. En tal rivalidad algunos bancos no es raro se excedan, poniendo en peligro su propia solvencia.

Las circunstancias políticas de las últimas décadas han incrementado el valor de aquellos depósitos y saldos bancarios que cabe considerar medios secundarios de intercambio. Los gobernantes de casi todos los países han declarado la guerra a los capitalistas. Pretenden expoliar a éstos a través de medidas fiscales y monetarias. Los capitalistas, por su parte, procuran defenderse manteniendo parte de sus riquezas en forma de fondos líquidos que les permitan eludir oportunamente tales actos confiscatorios. Colocan su dinero en los bancos de aquellos países donde el peligro de confiscación o de devaluación parece menor. Tan pronto como cambian las perspectivas, transfieren sus cuentas a otras zonas que, de momento, al menos, resultan más seguras. Son esos fondos a los que las gentes aluden cuando hablan de «dinero caliente» *(hot rnoney).*

Los graves problemas que tal dinero caliente suscita son consecuencia provocada por el imperante sistema de reserva única. Para facilitar la expansión crediticia de la banca central, los gobiernos europeos, desde hace mucho tiempo, impusieron la concentración de las reservas auríferas nacionales en el banco de emisión. Los demás bancos (la banca privada, es decir, aquellas instituciones que no tienen privilegios especiales y no pueden emitir papel moneda) limitan sus saldos de caja a las sumas que precisan para sus diarias transacciones. Jamás conservan en caja reserva bastante para hacer frente a todas sus obligaciones de diario vencimiento. No estiman necesario hacer coincidir el monto de aquélla con el de sus créditos, pudiendo así hacer siempre frente, sin auxilio de nadie, a las posibles exigencias de sus acreedores. Confían, simplemente, en el banco central. Cuando los depositantes pretenden detraer sumas superiores a las «normales», la banca solicita los correspondientes fondos del banco emisor. Un banco privado considera satisfactoria su liquidez cuando dispone de una suma suficiente de garantías contra las cuales la banca oficial está dispuesta a prestar dinero, o de efectos idóneos para el redescuento [2]\

[2] Lo anterior alude concretamente il sistema banenrio europeo. En América, el planteamiento técnico es alfio distinto, si bien, desde el punto de vista económico, resulta idéntico

Los bancos privados de aquellos países a los que acudía el «dinero caliente», aun al percatarse de su acceso, no veían peligro alguno en manejar tales fondos del modo usual. Incrementaban la concesión de préstamos comerciales. Cerraban los ojos a las consecuencias, pese a que sabían que tales fondos serían detraídos tan pronto como se suscitaran dudas acerca de la política fiscal y monetaria nacional. La falta de liquidez de tales instituciones era manifiesta; de un lado, existían sumas enormes que los clientes podían retirar casi sin preaviso, compensadas sólo por créditos que, en cambio, los prestatarios no habían de devolver sino una vez cumplido cierto plazo. El único método seguro para manejar dicho dinero caliente estribaba, por tanto, en conservar una reserva de oro y divisas lo suficientemente grande como para devolver l'i [1] ítfllidad del dinero recibido en cualquier momento. Ello, luego, hubiera obligado a los bancos a exigir específica comisión a sus clientes por la simple guarda de! correspondiente metálico.

El desastre se produjo, por lo que a los bancos suizos respecta, aquel día de septiembre de 1936 en que Francia devaluó el franco, Los depositantes se asustaron; temieron que Suiza siguiera el ejemplo francés. Todo inducía a pensar que los interesados pretenderían transferir inmediatamente sus fondos a Londres, a Nueva York o incluso a París, plaza esta última que, por lo menos durante algunas semanas, ofrecía menores riesgos de nueva devaluación. Los bancos comerciales suizos, sin embargo, no podían, sin el auxilio del banco oficial, devolver en el acto las cantidades recibidas. Habían prestado las correspondientes sumas a empresas, müchas de las cuales incluso estaban situadas en países que mediante el control de los cambios extranjeros habían bloqueado dichos saldos. No existía otra salida que la de conseguir del banco nacional los correspondientes fondos. La solvencia de la banca privada suiza quedaría de esta suerte a salvo; pero, una vez así pagados, los depositantes exigirían inmediatamente del banco nacional la redención en oro o divisas de los billetes recibidos. Si el banco nacional no atendía tal requerimiento, su actitud, en la práctica, equivalía a abandonar el patrón oro y a devaluar el franco suizo. Por el contrario, la redención de los billetes implicaba

para el banco central el desprenderse de la mayor parte de sus reservas. Ello habría desatado el pánico. Los propios ciudadanos suizos indudablemente también reclamarían las correspondientes entregas de oro y divisas extranjeras. Esto hubiera supuesto la quiebra del sistema.

La única alternativa para el banco nacional suizo era no prestar ayuda alguna a los banqueros privados; pero habrían, entonces, suspendido pagos las instituciones crediticias más renombradas.

Para el gobierno, por tanto, no cabía opción. Sólo podía evitar la catástrofe siguiendo el ejemplo francés, devaluando su propia moneda. Y la situación no admitía espera.

Al comenzar la guerra, IM septiembre de 1939, la Gran Bretaña se halló más o menos en similar posición. La *City* de Londres había sido en su día J centro bancario del mundo. Hacía tiempo que había perdido tal preeminencia. Muchos eran, sin embargo, los extranjeros y ciudadanos de los dominios que, en vísperas de la conflagración bélica, aún mantenían cuentas a corto plazo en la banca inglesa.

Aparte estaban las grandes cuentas acreditadas por los bancos centrales del área de la esterlina. Si el gobierno británico no hubiera bloqueado tales cuentas, interviniendo el mercado de divisas, la insolvencia de la banca inglesa habría quedado evidenciada. Dicha intervención estatal vino a ser tácita moratoria concedida a los bancos, Evitó a éstos la vengüenza de tener que confesar abiertamente su incapacidad para atender las obligaciones que libremente otrora habían contraído,

18. INTERPRETACIÓN INFI.ACIONISTA DK LA HISTORIA

Asegura una popular doctrina que la progresiva disminución del poder adquisitivo del dinero ha jugado decisivo papel en la historia. Afírmase, en efecto, que la humanidad no habría alcanzado su actual nivel de bienestar si la oferta de dinero no hubiera crecido más rápidamente que la demanda. El correspondiente descenso de su poder adquisitivo —asegúrase— condicionó el progreso económico. La intensificación de la división

del trabajo y el continuo incremento de la acumulación de capital, fenómenos que han centuplicado la productividad laboral, sólo pueden aparecer allí donde haya alza continua de los precios. La inflación provoca prosperidad y riqueza; la deflación, malestar y decadencia económica Un repaso a la literatura política y un examen de las ideas que, durante siglos, han presidido la política monetaria y crediticia de las diferentes naciones evidencia que tal opinión ha sido siempre aceptada por casi todo el mundo. A pesar de las advertencias de los economistas, todavía hoy se basa en ella la filosofía económica de lord Keynes y sus discípulos de ambos hemisferios.

La popularidad del inflacionismo se debe en gran parte al arraigado odio hacia el prestamista. Considérase justa la inflación porque favorece a los deudores a expensas de los acreedores. La interpretación inflacionista de la historia que queremos examinar tiene, sin embargo, poco en común con el aludido fundamento antiacreedor. Su aserto básico, aquel según el cual el «expansionismo» es la fuerza impulsora del progreso económico, mientras el «restriccionismo» constituye el peor de todos los males, ampárase en argumentos de otra índole.

Los problemas que las doctrinas inflacionistas suscitan, evidentemente, no pueden ser resueltos acudiendo a la experiencia histórica. La trayectoria de los precios parece demostrar una continua tendencia alcista, que, únicamente durante algunos cortos períodos, detuvo su curso. A tal conclusión, sin embargo, sólo mediante la comprensión histórica cabe llegar. Es imposible abordar los problemas históricos con el rigor que la cataláctica exige. Vanos resultaron cuantos intentos determinados historiadores y estadísticos realizaron por concretar y medir, a lo largo de siglos, el poder adquisitivo de los metales nobles. Ya anteriormente se hacía notar la imposibilidad de medir las magnitudes económicas; cuantas tentativas en tal sentido han sido practicadas, ampáranse en presupuestos totalmente falsos, en una completa ignorancia de los principios bá-

" Vid. la impugnación crítica del anterior aserto, por MARIANNE VON HERZITSLD, en «Die Geschichte ais Funktion der Geldbewegung», *Archín für Sozialwissenschaf/,* XVI, págs. 654-686, y las obras citadas en el propio trabajo.

sicos, tanto de la historia como de la economía. Ello no obstante, en este caso, lo que la historia, mediante sus típicos métodos, llega a decirnos es bastante como para permitirnos asegurar que el poder adquisitivo del dinero, a lo largo de los siglos, ha ido decreciendo. En ello todos convenimos.

Pero no es tal la cuestión a examinar. El problema que interesa estriba en decidir si ese descenso del poder adquisitivo del dinero fue o no factor indispensable en aquella evolución que, partiendo de la miseria de las épocas primitivas, ha conducido a las más satisfactorias situaciones propias del moderno capitalismo occidental. Tal interrogante debe ser resuelta sin aludir para nada a la experiencia histórica, la cual puede y siempre ha sido interpretada del modo más dispar, basta el punto de que a ella acuden tanto los partidarios como los enemigos de cualesquiera teorías e interpretaciones para demostrar la procedencia de sus mutuamente contradictorios e incompatibles asertos. Lo que debemos aclarar es qué efectos tienen las variaciones del poder adquisitivo del dinero sobre la división del trabajo, la acumulación de capital y el progreso técnico.

No podemos, sin embargo, considerar debidamente agotado el tema por el hecho de que logremos refutar los argumentos que los inflacionistas aducen en defensa de sus tesis. Son tan absurdos tales alegatos que la impugnación de los mismos resulta, en verdad, sencilla. La ciencia económica, desde sus comienzos, ha patentizado una y otra vez que aquellas afirmaciones referentes a Jas supuestas bendiciones de la abundancia dineraria y los supuestos desastres inherentes a la escasez de la misma, encierran errores lógicos de lo más craso. Cuantas tentativas han hecho los apóstoles del inflacionismo y el expansionismo por refutar la certeza de las enseñanzas de los economistas, fracasaron lamentablemente.

La cuestión decisiva es la siguiente; ¿Cabe o no rebajar la tasa del interés permanentemente mediante la expansión crediticia? El asunto será cumplidamente examinado en el capítulo dedicado a estudiar la interdependencia entre la relación monetaria y la tasa del interés. En él evidenciaremos las consecuencias que los *booms* provocados a base de expansión crediticia forzosamente han de acarrear.

Ahora debemos, sin embargo, examinar si existen otras razones que militen en favor de esa interpretación inflacionista de la historia que nos ocupa. ¿No es, tal vez, posible que los partidarios del inflacionismo hayan pasado por alto argumentos válidos que abonen sus tesis? Preciso es examinar la cuestión desde todos los ángulos posibles.

Imaginemos un mundo en el cual fuera ya inmutable la cantidad de dinero existente. La totalidad de aquella mercancía empleada para los servicios monetarios habría sido obtenida en el primer momento histórico. Incrementar la cantidad de dinero existente resulta ya imposible, pues suponemos desconoce por completo aquella sociedad los medios fiduciarios. Todos los sustitutos monetarios —incluso la moneda fraccionaria— son certificados monetarios.

Bajo estos presupuestos, la intensificación de la división del trabajo, la evolución de la autosuficiencia económica de las familias, los poblados, las regiones y los países —hasta llegar al mercado mundial decimonónico—, la sucesiva acumulación de capitales y el progreso de los métodos técnicos de producción habrían por fuerza de provocar una permanente tendencia a la baja de los precios, ¿Es posible que tal alza del poder adquisitivo de la moneda hubiera impedido el desarrollo capitalista?

El hombre de negocios medio, desde luego, resolverá la interrogante en sentido afirmativo. No puede, en efecto, vislumbrar distinto planteamiento, por vivir y actuar dentro de un mundo en el cual parece que lo normal, lo necesario y lo beneficioso sea la continua baja del poder adquisitivo del dinero. Van, para él, de la mano los conceptos de precios en alza y de beneficios, de un lado, y los de pérdidas y de precios en descenso, de otro. El que también se pueda operar a la baja y el que así se hayan hecho grandes fortunas en modo alguno perturba su dogmatismo. No se trata en tales casos —dice— más que de meras operaciones especulativas, realizadas por gentes que se benefician aprovechando la caída de los precios de mercancías que ya anteriormente fueron producidas. Pero las creadoras innovaciones, las nuevas inversiones y la aplicación de métodos técnicos progresivos sólo son posibles al amparo de

precios futuros en alza. Sólo allí donde los precios suben cabe el progreso económico.

Tal opinión resulta, sin embargo, insostenible. En un mundo donde se registrara continua alza del poder adquisitivo del dinero, las gentes se hubieran acostumbrado a ese planteamiento, del mismo modo que nosotros nos hemos acomodado al continuo descenso de su poder adquisitivo. Las masas creen mejorar de posición, hoy en día, cuando consiguen cualquier alza nominal de sus ingresos. Nos fijamos más en la subida nominal de los salarios y en el incremento monetario de la propia riqueza que en el efectivo aumento de las mercancías disponibles. En un mundo donde se registrara permanentemente alza del poder adquisitivo del dinero, todos concentrarían su atención preferentemente en el descenso del costo de la vida. Ello haría evidente que el progreso económico consiste fundamentalmente en que todo el mundo disfrute de cantidades cada vez mayores de bienes económicos.

En el mundo real de los negocios carecen de interés las lucubraciones en torno a las seculares tendencias de los precios. No impresionan a empresarios ni a inversores, La opinión de éstos acerca de cómo evolucionarán los precios en las subsiguientes semanas, meses o, a lo más, años es exclusivamente lo que les impulsa a actuar. Además, jamás se interesan por la marcha general de todos los precios. Preocupantes tan sólo las posibles discrepancias que puedan registrarse entre los precios de los factores complementarios de producción y los previstos para los futuros productos que, precisamente, contemplan. Ningún empresario se lanza a determinada operación por suponer que *los precios,* es decir, los precios de todos los bienes y servicios, vayan a subir. Acomete el negocio de que se trate únicamente por entrever ganancias que cabe derivar de los dispares precios que registran bienes de distinto orden. En un mundo con una tendencia secular a la caída de los precios, tales oportunidades de lucro aparecerían por lo mismo que surgen en un mundo donde la tendencia secular es el alza de los precios. El entrever una *general* y progresiva subida de *todos* los precios ni intensifica la producción ni mejora el nivel de vida. Antes al contrario, induce a las gentes a la conocida «huida hacia va-

lores reales», desatando el pánico y provocando el colapso del sistema monetario.

Si se generaliza la opinión de que los precios de todas las mercancías van a descender, el interés del mercado para créditos a corto plazo igualmente se contrae en la correspondiente prima negativa [2A]. El empresario que tomare fondos a crédito guardaríase así del quebranto que tal baja de precios implicaría. Del mismo modo, en el caso de un alza de precios, el prestamista queda a cubierto gracias a la aparición de una prima positiva que compensa el descenso del poder adquisitivo del dinero.

De existir una permanente tendencia al alza del poder adquisitivo del dinero, los hombres de negocios y los capitalistas habrían de seguir reglas intuitivas distintas de aquellas que prevalecen en nuestro mundo, donde se observa permanente baja del poder adquisitivo del dinero. No por ello, sin embargo, cambiaría sustancialmente la gestión de los asuntos económicos. En modo alguno variaría el afán de las gentes por lograr una mejora de su bienestar material mediante la ordenación acertada de la producción. El sistema económico sería actuado por los mismos factores que hoy lo impulsan; a saber, el afán de lucro de audaces promotores y el deseo del público de procurarse aquellas mercancías idóneas para producir la máxima satisfacción al menor costo,

Lo anterior, desde luego, no implica abogar por una política deflacionista. Preténdese simplemente refutar siempre vivas fábulas inflacionistas. Deséase evidenciar la falsedad de aquella doctrina de lord Keynes según la cual la «presión contraccionista» es la causa que provoca la pobreza y la miseria, la crisis económica y el paro, Pues no es cierto que «una presión deflacionaria... hubiera impedido el desarrollo de la industria moderna». Ni tampoco es verdad que la expansión crediticia produzca el «milagro... de transformar las piedras en pan»[27].

[B] Vid. 794-799.

" Expresiones tomadas de *International Clearing, Union, '¡'ex/ oj a Paper Con taining Proposals by British Experta for un International Clearing Untan,* 8 de abril de 1943 (trabajo publicado por la agencia oficial de! gobierno británico British Information Services), pág. 12,

La economía no recomienda la política inflacionaria ni tampoco la deflacionaria. Jamás alienta a los gobiernos a inmiscuirse en el funcionamiento del medio de intercambio que libremente el mercado haya adoptado. Limítase simplemente a proclamar las siguientes verdades:

1. No abogan por el bien común, el bienestar general ni los intereses generales de la nación aquellos gobernantes que adoptan medidas inflacionistas o deflacionistas. Tales políticos, cuando así proceden, simplemente favorecen a determinados grupos, con daño para el resto mayoritario de la población.
2. No es posible saber, de antemano, quiénes, ni en qué medida, serán beneficiados por una cierta actuación inflacionaria o deflacionaria. Los correspondientes efectos dependen del conjunto de las circunstancias concurrentes y también, en gran medida, de la velocidad que se imprima al movimiento inflacionario o deflacionario, siendo incluso posible varíen aquéllos de signo a lo largo de la operación.
3. La expansión monetaria provoca siempre mala inversión de capital y sobreconsumo. No enriquece, sino que empobrece, a la nación. Estas cuestiones serán más detenidamente examinadas en el capítulo XX.
4. Una continuada política inflacionaria ha de provocar, finalmente, la crisis y la desarticulación del sistema monetario.
5. La política deflacionaria resulta onerosa para el erario público e impopular entre las masas. La política inflacionaria, en cambio, incrementa los ingresos fiscales y es jubilosamente acogida por los ignorantes. El peligro deflacionario es en la práctica despreciable, resultando, en cambio, gravísimo el peligro inflacionario.

19. EL PATRÓN ORO

En razón a sus propiedades minerales, físicas y químicas, las gentes adoptaron para los servicios monetarios el oro y la plata. El empleo del dinero, en una economía de mercado, es praxeológicamente imperativo. El que precisamente el oro, y

no otra cosa cualquiera, se empleara como dinero, no es más que una circunstancia histórica y, como tal, intrascendente para la cataláctica. En la historia monetaria, al igual que en todas las demás ramas históricas, es forzoso acogerse a la comprensión histórica. Si pretendemos calificar de «vetusta reliquia» [2,1] al patrón oro, igual expresión podríamos aplicar a todo fenómeno de orden histórico. El que el pueblo británico hable inglés, y no danés, alemán o francés, es reliquia igualmente vetusta. Aquellos ingleses que no están dispuestos a sustituir su idioma por el esperanto habrán de ser tenidos por tan dogmáticos y ortodoxos como quienes no están dispuestos a pronunciar beatíficas alabanzas en favor de la intervención monetaria.

La desmonetización de la plata y la implantación del monometalismo sobre la base del oro fueron efectos provocados por la intervención gubernamental en el mundo monetario. A nada conduce lucubrar en torno a qué hubiera sucedido en ausencia de tal actuación. No cabe pasar por alto, sin embargo, que lo que aquellos políticos intervencionistas pretendían en modo alguno era imponer el patrón oro. Las autoridades deseaban el bimetalismo. Querían evitar, decretando una paridad rígida y oficial entre el oro y la plata, las fluctuaciones que en las respectivas cotizaciones de ambos metales se producían. Tales políticos se equivocaban totalmente —como sólo burócratas son capaces de errar— al interpretar los fenómenos de mercado. Fracasaron, por tanto, lamentablemente cuantos intentos se hicieron por imponer el bimetalismo del oro y la plata. Tan lastimoso fallo fue precisamente lo que obligó a implantar el patrón oro. La aparición del patrón oro puede, pues, interpretarse como durísima derrota sufrida por los gobernantes y por las filosofías que tanto suelen amar.

Durante el siglo **XVII**, las autoridades inglesas sobrevalorahon la guinea en relación con la plata, provocando la desaparición de esta última de la circulación. Sólo las piezas extremadamente desgastadas o cuyo peso por cualquier otro motivo hubiérase reducido continuaban circulando; no era negocio ex-

" Calificativo empleado por lord Keynes en un discurso pronunciado en la Cámara de los Lores, el 23 de mayo de 1943.

portarlas ni revenderlas como metal. Fue así, contra la voluntad del gobierno, como en Inglaterra se implantó el patrón oro. Sólo mucho más tarde, la ley sustituyó ese patrón oro *de facto* por el patrón oro *de iure.* El gobierno inglés abandonó sus infructuosos intentos por imponer el patrón plata y dejó de emitir moneda legal con dicho metal, que ya sólo fue acuñado en forma de piezas fraccionarias, cuyo poder liberatorio hallábase estrictamente tasado. Tales monedas de plata no eran dinero, sino sustitutos monetarios. Su valor, en cambio, provenía no de su contenido en plata, sino de que, sin costo y a la vista, podían ser canjeadas por oro, a la par. *De fació* no eran más que billetes de banco impresos en plata, es decir, créditos que daban derecho a una determinada cantidad de oro.

Más tarde, de modo similar, durante el siglo xix, el doble patrón dio paso en Francia y en los demás países de la Unión Monetaria Latina a la aparición de un monometalismo *de jacto* a base del oro. Estos gobiernos, en efecto, cuando la baja del precio de la plata, durante los años setenta del pasado siglo, automáticamente había reemplazado el patrón oro *de jacto* por un patrón plata *de jacto,* suspendieron la acuñación de ésta, preservando así el patrón oro. En los Estados Unidos, la estructura de precios registrada por el mercado de los metales preciosos ya antes de Ja guerra civil había transformado el legal bimetalismo en un monometalismo *de facto* basado en el oro. Pasado el período *greenback* * inicióse una lucha entre los partidarios del patrón oro y aquellos que favorecían el patrón plata. Al final vencieron los primeros. Y una vez que las naciones de economía más adelantada hubieron adoptado el patrón oro, todos los demás países siguieron su ejemplo. Tras las grandes aventuras inflacionarias de la Primera Guerra Mun-

* Los *greenbtcks* fueron papel moneda puesto en circulación por los Estados del Norte para financiar la Guerra de Secesión (1861-1865). Comoquiera que no eran convertibles en oro, a diferencia de los billetes anteriores, aunque sólo 450 millones de dólares hahíati sido emitidos, al finalizar el conflicto cotizábanse al 40 por 100 de su nominal. A partir de 1879 volvieron a ser transformables en metal noble basta 1933, fecha en que Roosevelt abandonaría el patrón oro. Todavía, parece, circulan algunos, equiparados actualmente al presente dólar, aunque, en realidad, no son ya más que piezas de museo. *(N del Ti*

dial, la mayor parte de los países apresuráronse a retornar a! patrón oro puro o al patrón de cambio oro.

El patrón oro fue el patrón mundial de una época de capitalismo, creciente bienestar para todos, libertad y democracia, tanto en la esfera política como en la económica. Para los librecambistas, la principal virtud del sistema consistía precisamente en que era un patrón internacional, tal como exigía un comercio universal montado sobre un mercado monetario y de capitales que abarcaba la faz terráquea [29]. El patrón oro fue el medio de intercambio gracias al cual pudo el industrialismo y el capital de Occidente llevar la civilización hasta los más escondidos rincones de la tierra, destruyendo supersticiones y prejuicios arcaicos, sembrando la semilla de una vida nueva y un nuevo bienestar, liberando mentes y almas y alumbrando riquezas nunca soñadas. Acompañó el patrón oro al progreso triunfal del liberalismo occidental, que aspiraba a unir a todas las naciones en una comunidad de pueblos libres que pacíficamente cooperan en bien mutuo.

Fácil es comprender por qué las gentes consideraban el patrón oro como el símbolo de esta histórica revolución, la mayor y más beneficiosa que jamás el hombre hubiera puesto en marcha. Todos aquellos a quienes repugnaba el progreso hacia el bienestar, la paz, la libertad y la democracia odiaban al patrón oro; y 110 sólo por su significación económica. Para ellos el patrón oro era el lábaro, el símbolo de aquellas doctrinas y filosofías que precisamente deseaban aniquilar. En la lucha contra el patrón oro estaban en juego cosas de mucha mayor trascendencia que los meros precios de las mercancías o los tipos de cambio de las valutas extranjeras.

Ataca al patrón oro el nacionalismo porque pretende aislar al país del mercado internacional, implantando la autarquía en la mayor medida posible. El intervencionismo y los grupos de presión luchan contra el patrón oro por constituir grave obstáculo que impide manipular los precios y los salarios. Las embestidas más fanáticas contra el oro provienen, sin embargo,

" T. E, GREGORY, *The Cold Standard and lis Fufare* (3.* ed,, Londres, 1934}. página 22 y sigs.

de quienes propugnan la expansión crediticia, Para sus partidarios, la expansión crediticia es la panacea que cura todas las dolencias económicas, Cabe, a su amparo, rebajar e incluso suprimir el interés, elevar los salarios y los precios beneficiando a todos, salvo a unos cuantos parásitos capitalistas y empresarios explotadores, y librar al fisco de la necesidad de nivelar el presupuesto; la expansión crediticia, en resumen, hace prósperas y felices a todas las gentes honestas. Sólo el patrón oro, ese diabólico ingenio arbitrado por estúpidos y malvados economistas «ortodoxos», impide a la humanidad disfrutar de perdurable prosperidad.

El patrón oro no es, desde luego, patrón perfecto ni ideal. La perfección, sin embargo, no es atributo que adorne las obras humanas. Nadie puede, sin embargo, decirnos por qué otra cosa mejor cabría sustituir el patrón oro. El poder adquisitivo del dinero, desde luego, jamás cabe sea totalmente estable. Las propias ideas de estabilidad e inmutabilidad del poder adquisitivo del dinero son absurdas. En un mundo viviente y cambiante, el dinero nunca puede tener poder adquisitivo plenamente estable. En la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme no tienen cabida los medios de intercambio. Nota típica del dinero es la variabilidad de su poder adquisitivo. Los adversarios del patrón oro, sin embargo, no pretenden en modo alguno estabilizar el poder adquisitivo del dinero. Antes al contrario, lo que quieren es permitir al gobierno que maniobre sobre dicho poder adquisitivo sin verse, en tal actividad, entorpecido por cierto factor «externo», o sea, por la relación monetaria del patrón oro.

La principal objeción alzada contra el patrón oro es que, en el mecanismo determinativo de los precios, da acceso a circunstancia que gobierno alguno puede controlar; a saber, la pro ducción aurífera. Resulta de esta suerte que una fuerza «externa», «automática», coarta la actuación de los políticos, impidiéndoles hacer a los votantes todo lo prósperos que ellos desearían. Son los capitalistas internacionales quienes imponen su criterio; la soberanía nacional deviene, pues, pura farsa.

La inutilidad del intervencionismo es un tema que no guarda relación alguna con los problemas monetarios. Más adelante

veremos por qué todas las aisladas interferencias gubernamentales en el mercado fracasan, provocando efectos contrarios a los perseguidos por el propio sujeto que recurre a la injerencia. Si el dirigente pretende remediar los fallos de sus primeras intervenciones mediante mayores interferencias, acaba implantando un orden socialista de tipo germano. Ha abolido el mercado y, con él, esfumóse el dinero, así como los problemas monetarios,, pese a que posiblemente sigan utilizándose términos y expresiones típicas de la economía de mercado No es, desde luego, el patrón oro lo que en tales casos hace impracticables los buenos deseos de tan paternales gobernantes.

Por cuanto el patrón oro condiciona el incremento de las existencias auríferas a la lucratividad de su producción, coarta la capacidad inflacionaria de los políticos. El patrón oro independiza el poder adquisitivo del dinero de las cambiantes pretensiones y doctrinas de los partidos políticos y los grupos de presión. Ello en modo alguno supone defecto; en eso precisamente estriba la virtud más preeminente del sistema, Toda interferencia en el poder adquisitivo del dinero ha de ser arbitraria por fuerza. Cuantos teóricos han pretendido hallar módulos «científicos» y supuestamente objetivos, con arreglo a los cuales cabría intervenir el mundo monetario, básanse en la ilusión de suponer que es posible «medir» efectivamente las variaciones del poder adquisitivo del dinero. El patrón oro sustrae a la política la determinación del poder adquisitivo del dinero en lo atinente a las mutaciones de origen monetario del mismo. La común aceptación del sistema exige aquiescencia previa a aquella verdad según la cual no es posible, mediante la simple impresión de billetes, enriquecer a toda la comunidad. El odio hacia el patrón oro brota de la superstición de creer que el estado omnipotente puede engendrar riqueza lanzando al mercado meros trozos de papel.

Se ha dicho que el patrón oro es también un patrón intervenido. Pueden los gobernantes influir en el poder adquisitivo del oro, ya sea mediante la expansión crediticia, sin sobrepasar aquellos límites impuestos por la plena canjeabilidad de ios

[30] Vid. infra capítulos XXVII-XXXI.

sustitutos monetarios, ya sea indirectamente, implantando medidas que induzcan a las gentes a restringir sus saldos de tesorería. Ello, desde luego, es cierto. No cabe negar que el alza de precios registrada entre 1896 y 1914 fue, en gran medida, provocada por actuaciones gubernamentales de este tipo. Lo bueno del patrón oro, sin embargo, es que reduce rigurosamente a límites mínimos tales actuaciones tendentes a disminuir el poder adquisitivo del dinero. Los inflacionistas se oponen al patrón oro precisamente porque las aludidas limitaciones constituyen obstáculos insalvables que les impiden llevar adelante sus planes.

Lo que los expansionistas consideran defectos del patrón oro son en realidad sus más excelsas virtudes. Porque el patrón oro impide prospere toda aventura inflacionaria en gran escala que puedan ingeniar los políticos. El patrón oro no fracasó. Los gobernantes quisieron suprimirlo porque comulgaban con aquellos mitos según los cuales la expansión crediticia permite rebajar la tasa del interés y «mejorar» el saldo de la balanza comercial.

Gobierno alguno, sin embargo, goza de poderío bastante como para arrumbar definitivamente el patrón oro. El oro es el dinero del comercio internacional, la valuta de la supranacional comunidad económica que forma la humanidad toda. No puede verse afectado, en su consecuencia, por medidas emanadas de gobiernos cuya soberanía hállase geográficamente delimitada. Mientras un país no sea plenamente autárquico, en el más riguroso sentido económico; mientras subsistan algunas ventanas en esas murallas con las cuales el nacionalismo de los gobernantes pretenden aislar del mundo al país, el oro seguirá siendo empleado en la esfera dinerada. No interesa, a estos efectos, que el gobierno confisque cuantas monedas y lingotes de oro caigan en sus manos, castigando como criminales a los tenedores de dicho metal. Los convenios bilaterales mediante los cuales los gobernantes pretenden eliminar el oro del comercio internacional se cuidan bien de no mencionarlo. La realidad, sin embargo, es que tales pactos valoran en oro los saldos resultantes. Quien compra o vende en el mercado extranjero calcula en oro las ventajas c inconvenientes de las correspon-

dientes transacciones. Puede el gobierno haber suprimido toda relación entre la moneda nacional y el oro y, sin embargo, los precios interiores seguirán manteniendo una íntima proporcionalidad con respecto al oro y a los precios oro del mercado internacional. Si un gobierno en verdad desea acabar con toda posible relación entre la estructura de los precios interiores y la de los precios internacionales, forzosamente habrá de recurrir a medidas de otro tipo, tales como la imposición de prohibitivos gravámenes a la importación y a la exportación. La nacionalización del comercio exterior, aunque se efectúe interviniendo directa y abiertamente el comercio de las divisas, en modo alguno permite acabar con el oro. Los gobiernos, en cuanto comerciantes, recurren al mismo como medio cíe intercambio.

Esta lucha contra el oro —que constituye una de las principales ocupaciones de todos los gobernantes contemporáneos— no debe considerarse aislado fenómeno. Es tan sólo una manifestación más de ese gigantesco proceso de destrucción típico de nuestra época. Atácase al oro porque las gentes pretenden reemplazar el comercio libre por la autosuficiencia nacional, la paz por la guerra y la libertad por la omnipotencia totalitaria.

Tal vez llegue un día en que la técnica descubra un sistema que permita producir oro a tan bajo costo que deje el mismo de servir para fines monetarios. Será preciso entonces sustituirlo por otro patrón. Vano es, desde luego, nos preocupemos hoy de cómo resolver tal imaginaria cuestión. No tenemos la menor idea de las circunstancias bajo las cuales el problema, en su caso, habría de ser abordado.

LA COOPERACION MONETARIA INTERNACIONAL

El patrón oro opera en la esfera internacional sin precisar de intervención gubernamental alguna. Permite una efectiva y verdadera cooperación entre esos innumerables miembros que integran la universal economía de mercado. No es necesario implantar ningún servicio oficial para que el patrón oro funcione como auténtica valuta internacional,

Lo que los gobiernos denominan cooperación monetaria internacional no son, en realidad, más que mancomunadas actuaciones para provocar expansión crediticia. Han aprendido los políticos que la expansión crediticia realizada en un solo país provoca siempre la huida del dinero hacia el extranjero. Suponen los gobernantes que es tal salida lo que frustra los planes por ellos urdidos para, mediante la rebaja del interés, implantar un permanente *boom.* **Si todos los países cooperaran en una misma política expansionista, el obstáculo podría ser sorteado. Lo que conviene es crear un banco internacional que emita medios fiduciarios, los cuales, todo el mundo, en todas partes, habría de manejar como sustitutos monetarios.**

No parece oportuno ahora resaltar que no es la salida de capitales lo que impide'rebajar, mediante expansión crediticia, la tasa del interés. A tema tan trascendental están dedicados otros capítulos y secciones del presente tratado-[31].

Pero hay otro interesante problema que sí conviene abordar.

Supongamos que existe ya ese banco internacional creador de medios fiduciarios cuya clientela abarca toda la población terrestre, Carece de trascendencia, a ios efectos que ahora nos interesan, el que los aludidos sustitutos monetarios tengan acceso directo a las respectivas tesorerías de las personas naturales y jurídicas que han de emplearlos, o que, por el contrario, sean los mismos retenidos por los diversos bancos centrales como reservas respaldando los sustitutos monetarios nacionales emitidos por estas instituciones. Lo importante es que, efectivamente, existe una uniforme valuta internacional. Tanto los billetes como el dinero-talonario *(checkbook money)* **nacional pueden ser canjeados por los sustitutos monetarios que el banco internacional emite. La necesidad de mantener la paridad entre la moneda nacional y la valuta internacional coarta la capacidad de los respectivos bancos centrales para hacer expansión crediticia. El banco mundial, en cambio, sólo se ve refrenado, en este sentido, por aquellos factores que invariablemente tasan la expansión crediticia; trátese de banco único que opere en aislado sistema económico o en cualquier ámbito nacional.**

[51] Vid. págs. 658-660 y 806-855.

Supongamos, asimismo, que el repetido banco internacional no emite sustitutos monetarios, una parte de los cuales son medios fiduciarios, sino que, por el contrario, lo que crea es dinero *fiat* **internacional. El oro ha sido desmonetizado. El único dinero circulante es el de la aludida entidad internacional. Puede ésta, desde luego, incrementar la cantidad de dinero existente, siempre y cuando no lleve las cosas hasta el punto de provocar ¡a crisis de desconfianza y el derrumbamiento del sistema monetario.**

El ideal keynesiano queda así plasmado. Hay una institución que puede ejercer una «presión expansionista sobre el comercio mundial»,

Los partidarios de los planes de referencia pasan por alto, sin embargo, un problema crucial: el relativo a cómo serán distribuidas esas adicionales cantidades de dinero crediticio o de papel moneda.

Supongamos que aquella entidad mundial incrementa en determinada suma la cantidad de dinero existente, suma que se pone íntegramente a disposición de, digamos, Ruritania. El efecto fina! de la aludida actuación inflacionaria será elevar en todo el mundo los precios do las mercancías y los servicios. Pero mientras el proceso produce, por entero, sus efectos, los ciudadanos de los diferentes países He modo diverso serán afectados por dicha actuación. Los ruritanos se beneficiarán antes que nadie del nuevo maná. Dispondrán de más dinero que antes, mientras que el de los demás seguirá siendo el mismo; podrán, por tanto, pagar mayores precios; apropiaránse, consecuentemente, los ruritanos de una mayor cantidad de bienes. Los no ruritanos habrán de restringir su consumo, ya que no les será posible competir con los nuevos precios impuestos por aquéllos. Mientras se desarrolla el proceso de adaptar los precios a la nueva relación monetaria, los ruritanos han de disfrutar de evidentes ventajas frente a los no ruritanos; y cuando, finalmente, el proceso se complete, habránse enriquecido a costa de los demás.

El problema fundamental que tales aventuras expansionistas plantearán es el referente a cómo distribuir, entre los diferentes países, el correspondiente dinero adicional. Cada nación, naturalmente, abogará por un sistema de distribución que le proporcione la mayor cuota posible. Los orientales, de escaso desarrollo indus-

trial, por ejemplo, seguramente propugnarán una distribución *per capita,* **sistema que les favorecería frente a los pueblos industrializados de Occidente. Cualquiera que sea el sistema adoptado, al final nadie quedará satisfecho y todo el mundo se considerará injustamente tratado. Serios conflictos han de suscitarse, poniendo en peligro la propia pervivencia del mecanismo.**

¿t Vano sería objetar a lo anterior diciendo que los aludidos problemas no se plantearon con motivo de la creación del Fondo Monetario Internacional, llegándose fácilmente a un acuerdo en lo referente al destino que convenía dar el capital de la institución. Porque la Conferencia de Bretton Woods se celebró bajo circunstancias muy especiales. Muchas de las naciones participantes dependían enteramente, a la sazón, de la benevolencia económica de los Estados Unidos. No podían sobrevivir si dejaban éstos de luchar por su respectiva libertad, proporcionándoles armamentos mediante el préstamo y arriendo. El gobierno de los Estados Unidos, de su parte, no veía en los aludidos acuerdos monetarios más que una fórmula hábil para proseguir tácitamente el citado sistema de préstamo y arriendo al finalizar las hostilidades. U.S.A. estaba dispuesta a dar y los demás países —especialmente las naciones europeas, casi todas aún ocupadas por los ejércitos alemanes, y los pueblos asiáticos— a tomar cuanto se les ofreciera. Los problemas de referencia serán advertidos tan pronto como la actitud de los Estados Unidos ante los problemas financieros y mercantiles deje de ser tan confusa como lo es actualmente y se haga más realista,

El Fondo Monetario Internacional en modo alguno ha conseguido aquellos objetivos que perseguían sus patrocinadores. Mucho en verdad se habla y se discute con motivo de las reuniones anuales que el mismo celebra; en ellas, a veces, incluso, cabe escuchar pertinentes observaciones y acertadas críticas de la política monetaria hoy seguida por los gobiernos y sus bancos de emisión. El Fondo sigue, sin embargo, operando con dichos bancos y gobiernos, y considera que su fin primordial es auxiliar a unos y a otros para que puedan mantener tipos de cambio, a todas luces arbitrarios, dada la expansión monetaria que de continuo practican. Las normas monetarias que aplica y recomienda son sustancialmente aquellas a las que, sin éxito, han recurrido siem-

pre, en casos similares, todos los arbitristas monetarios. La errónea política monetaria que hoy por doquier impera sigue adelante sin preocuparse para nada ni del Fondo Monetario ni de los acuerdos adoptados en Bretton Woods.

El gobierno americano ha podido., hasta ahora, ante los bancos de emisión y los gobiernos extranjeros, seguir cumpliendo su promesa de entregar oro al precio de 35 dólares la onza, gracias, fundamentalmente, a las particulares circunstancias políticas *y* económicas concurrentes. La actividad «expansionista» de la administración U.S.A., permanentemente ampliada, intensifica, sin embargo, día a día, el drenaje n que, desde hace años, están sometidas las reservas de los lisiados Unidos, despertando graves inquietudes acerca del futuro del signo monetario estadounidense. Atemoriza a los americanos el espectro de una futura demanda aún mayor, que llegue a agotar las existentes reservas, obligando a variar, en definitiva, la actual política.

Sin embargo, nadie se atreve en público a denunciar las causas verdaderas de esa incrementada demanda de oro. Nadie osa aludir al continuado déficit presupuestario ni a la permanente expansión crediticia, Los publicistas prefieren quejarse de eso que denominan «insuficiente liquidez» y «escasez de reservas». Desean ampliar la liquidez para así poder «crear» supletorias «reservas». Pretenden, en resumen, curar los males de la inflación provocando nuevas y más amplias inflaciones.

Conviene advertir que es precisamente la política del gobierno americano y del Banco de Inglaterra, fijando en treinta y cinco dólares el valor monetario de la onza de oro, el único factor que aún coarta a las naciones occidentales a provocar inflaciones sin límite. Carece de influjo directo sobre tal tendencia el que las «reservas» de los distintos países sean mayores o menores. Los planes arbitrados al objeto de crear «nuevas reservas», por tanto, para nada pueden afectar a la relación del dólar con el oro. La filosofía hoy predominante tiene, sin embargo, su indirecta influencia, pues confunde a las gentes, escamoteando la verdadera causa del problema, es decir, la inflación, Ello permite a los gobernantes seguir recurriendo a la teoría tiempo ha desacreditada de la desfavorable balanza de pagos, para explicar todos los males monetarios.

CAPITULO XVIII

La acción y el transcurso del tiempo

1. LA PERSPECTIVA EN LA VALORACIÓN DE LOS PERÍODOS TEMPORALES

Distinguen los hombres la época anterior a la satisfacción de una necesidad de aquel otro período durante el cual la necesidad queda satisfecha.

La acción aspira siempre a suprimir futuro malestar; tal futuro, sin embargo, puede referirse al instante inmediatamente subsiguiente. Entre el momento en que la acción se inicia y el otro en que se alcanza el fin deseado hay un cierto lapso de tiempo que viene a ser como el período de maduración; la semilla sembrada por la acción, finalmente, fructifica. La agricultura nos brinda, en este sentido, claros ejemplos. Entre el laboreo de la tierra y la madurez del fruto transcurre un considerable lapso temporal. El mejoramiento de la calidad del vino, a lo largo del tiempo, refleja igualmente las ideas expuestas. Hay casos, sin embargo, en los que ese *período de maduración* es tan corto que cabe decir que el fruto se obtiene instantáneamente.

En tanto la acción se sirve del trabajo, el humano actuar ha de tomar en cuenta el tiempo exigido por la actividad laboral, el tiempo consumido por el laborador. La ejecución de toda obra invariablemente reclama un cierto lapso temporal. En algunos casos, como decíamos, tal lapso temporal es tan breve que puede decirse que la correspondiente faena no exige tiempo alguno.

Sólo en raras ocasiones, sin embargo, basta una simple, indivisible y única actuación para conseguir el objetivo deseado. Por lo general, el actor ha de dar más de un paso hasta alcanzar la meta ambicionada. Va, gradualmente, acercándose a la misma. Cada uno de tales sucesivos pasos, agregados a los ya anteriormente dados, vuelva a plantear al interesado la disyuntiva entre si le conviene o no seguir marchando hacia aquel objetivo que en su día se señalara. El fin perseguido, muchas veces, hállase-tan alejado que sólo una dedicación invariable permite su con secución. Un perseverante actuar, inmutablemente orientado hacia el objetivo deseado, es preciso adoptar para alcanzar tales metas. A la total inversión temporal requerida, es decir, el tiempo exigido por el correspondiente trabajo más el necesario de maduración, podemos calificarla de *período de producción.* Ese período de producción, unas veces, es dilatado; otras, en cambio, repetimos, breve. Y puede incluso ser tan corto que quepa, a efectos prácticos, despreciarlo.

El bienestar que la consecución del fin deseado procura hállase siempre temporalmente limitado. El fruto cosechado sólo proporciona servicios durante un cierto período, *período de duración de la utilidad.* En determinados bienes, la duración de la utilidad es menor, mientras resulta mayor en otros, a los cuales comúnmente denominamos *bienes duraderos.* Por eso, el hombre, al actuar, ha de ponderar el período de producción y también el de duración de la utilidad del producto. Al examinar los inconvenientes de un determinado proyecto, ha de sopesar no sólo la cantidad de trabajo y de factores materiales a invertir, sino además la magnitud del correspondiente período de producción. Y, al analizar las ventajas del mismo, habrá de considerar la duración de la utilidad del producto en cuestión. Cuanto más duradero sea un bien, mayor es, desde luego, la cantidad de servicios que puede proporcionar. No cabiéndole, sin embargo, disfrutar tales servicios conjuntamente en un mismo momento, resultándole por el contrario obligado gozarlos unitariamente, en ocasiones sucesivas, cobra el factor temporal, como más adelante veremos, especial trascendencia, al atribuirse singular valoración a los servicios de referencia. No es lo mismo disfrutar en cierto instante de *n* unidades de una

cosa específica que aprovechar las mismas a lo largo de un período de *n* días, disponiendo sólo de una de ellas cada jornada.

Conviene notar que el *período de producción,* así como el de *duración de la utilidad,* constituyen categorías de la acción humana y no meros conceptos elaborados por filósofos, economistas o historiadores a modo de instrumentos mentales para interpretar mejor los acontecimientos. Son consideraciones, en efecto, que forzosamente acompañan a cualquier razonamiento que preceda u oriente el actuar del hombre. Conviene resaltar tal realidad por cuanto Bohm-Bawerk, a quien la economía debe el haber descubierto la trascendencia que para el hombre tiene el período de producción, no llegó plenamente a advertir la misma.

El hombre que actúa, cuando contempla su propia condición, jamás procede cual historiador. Nada le interesa el cómo fue engendrada la presente situación. Quiere, exclusivamente, saber cuál será el modo mejor de emplear los medios que, hoy, efectivamente, tiene a su disposición para suprimir, en el mayor grado posible, su malestar. El pasado no le importa, Sabe que dispone de específicos factores materiales de producción; desentiéndese, sin embargo, de si dichos factores son regalo de la naturaleza o, por el contrario, fruto de procesos productivos ayer practicados. Aun cuando ele lo segundo pueda, a veces, percatarse, ninguna trascendencia encierra para él el saber qué cuantía de factores naturales, es decir, de trabajo y de factores materiales originarios, fue preciso invertir para su obtención. Valora los medios disponibles en razón exclusivamente a los servicios que entiende los mismos podrán mañana proporcionarle. El período de producción y la perdurabilidad de la utilidad son categorías que pondera al proyectar la futura producción; en modo alguno meros conceptos a emplear en teorética retrospección o investigación histórica. Tales categorías tienen trascendencia por cuanto el actor ha de optar entre emplear *períodos de producción más largos* o *períodos de producción más cortos,* así como entre fabricar *bienes de mayor o de menor perdurabilidad.*

La acción no se interesa por el futuro en general, sino siem-

pre por una defintiva y limitada porción del mismo. Ese fragmento a que nos referimos limita, por un lado, con el instante aquel en que la acción se inicia; cuál será el otro límite temporal, depende de la decisión y elección adoptada por el actor. Porque hay quienes sólo se preocupan por el instante subsiguiente. Pero también hay quienes extienden su solícito desvelo hasta abarcar épocas más allá de la propia existencia terrenal. Ese período futuro que —en cierto modo y grado— el actor, mediante específica actuación, pretende abastecer podemos denominarlo *período aprovisionado.* Al igual que el hombre, al actuar, opta entre atender en cierta época futura unas y no otras necesidades, también decide entre atender más pronto o más tarde específicas apetencias propias. Toda elección implica elegir entre aprovisionar dispares períodos. El hombre implícitamente se pronuncia sobre cuál período aprovisiona al resolver cómo emplear los diversos medios disponibles. En la economía de mercado, la demanda de los consumidores predetermina la magnitud del período aprovisionado.

Cabe dilatar el período aprovisionado de distintos modos:

1. Acumulando mayores provisiones de bienes destinados al futuro consumo.
2. Produciendo bienes más duraderos.
3. Con bienes que exijan un período de producción más dilatado.
4. Empleando métodos de producción que exijan invertir más tiempo en la obtención de unos bienes que igualmente cabía haber producido en un lapso de tiempo más corto.

Los dos primeros sistemas no exigen mayor comentario. El tercero y el cuarto, en cambio, merecen examen más detenido.

En el mundo de la vida y de la acción humana es indudable que los procesos de produción más cortos, es decir, aquéllos cuyo período de producción es más breve, no bastan por sí solos para suprimir, en lo posible, todo el malestar. Aunque fabriquemos cuantos bienes los aludidos procesos de mayor brevedad puedan engendrar, subsisten necesidades todavía insatisfechas, de tal suerte que pervive el incentivo a una ulterior

actuación. Comoquiera que el hombre, al actuar, prefiere siempre aquellos procesos que, en igualdad de circunstancias, permiten disponer de los bienes deseados en el más corto espacio de tiempo posible ', esas ulteriores actuaciones que después son puestas en marcha forzosamente han de ser de aquéllas que precisan consumir más tiempo. Las gentes, desde luego, adoptan los aludidos procesos que exigen mayor inversión temporal porque valoran la correspondiente satisfacción en más que el inconveniente que implica el tener que esperar para obtener dicho fruto. Bóhm-Bawerk hablaba de la superior productividad de los medios indirectos de producción (*roundahout tvays of production)* que exigen un mayor consumo de tiempo. Más exacto sería destacar simplemente la mayor productividad material de aquellos procesos productivos que exigen más tiempo. Porque esa mayor productividad de los aludidos procesos no consiste siempre en que, a su amparo, se obtenga —con una misma inversión de factores de producción— superior cantidad de productos. Tal incrementada productividad más frecuentemente estriba en que los repetidos procesos permiten lograr bienes que no podían conseguirse en períodos de producción más cortos. Los procesos de referencia, en tales casos, no cabe calificarlos de procesos indirectos. Constituyen, por el contrario, precisamente la vía más corta y rápida hacia la meta deseada. Para incrementar las capturas pesqueras, no tenemos más remedio que abandonar la caña y recurrir al uso de redes y embarcaciones. Para producir aspirina, no hay ningún otro sistema ni mejor,, ni más corto, ni más barato que el adoptado por los laboratorios farmacéuticos. Dejando a un lado el error o la posible ignorancia, es indudable que el método efectivamente seguido es siempre el más rápido y el de mayor productividad. Porque si tales sistemas no fueran comúnmente estimados como los más apropiados, es decir, como los que mejor permiten alcanzar el fin deseado, evidentemente, no serían adoptados por las gentes.

Ampliamos, desde luego, el período aprovisionado al acumular mayores provisiones de bienes de consumo. Lo mismo hacemos cuando producimos bienes cuya durabilidad es

' En las páginas siguientes vetemos por qué proceden así los humanos.

proporcionalmente mayor que la cuantía de los supletorios factores de producción que, en tal caso, es preciso invertir [2]. Pero, si pretendemos alcanzar metas temporalmente aún más lejanas, resulta obligado alargar el período de producción. El objetivo no puede ser conquistado empleando neríodos de producción más breves.

El dejar de consumir hoy implica preferir la satisfacción que el futuro consumo nos proporcionará a la satisfacción correspondiente al inmediato consumo. El optar por un período de producción más largo implica que el actor valora en más el fruto de aquel proceso, que sólo ulteriormente se completará, que el proporcionado por otro método que consuma menor tiempo. En tales deliberaciones y en las subsiguientes elecciones, el período de producción se nos presenta como un período de espera. La gran contribución de Jevons y Bóhm-Bawerk consistió en evidenciar la trascendencia de tal período de espera.

Si el hombre, al actuar, no valorara la magnitud del período de espera, jamás desdeñaría meta alguna simplemente por estar demasiado alejada en el orden temporal. Ante la alternativa de optar entre dos sistemas de producción que, con una misma inversión, proporcionaran resultados distintos, inclinaríase siempre por aquél que produjera una cantidad mayor o una calidad mejor, aunque ello exigiera alargar el período de producción. Se estimaría interesante cualquier incremento de la inversión siempre y cuando representara un aumento más que proporcional en la durabilidad del bien de referencia. Pero precisamente por cuanto las gentes, según vemos, jamás proceden así, resulta evidente que no tienen, para el hombre, el mismo valor períodos igualmente dilatados de satisfacción, pero diferentemente alejados del momento en que el actor toma su decisión. En igualdad de circunstancias, el satisfacer más pronto una necesidad se prefiere a satisfacerla más tarde; el esperar es un costo.

Lo consignado hallábase ya implícitamente proclamado en aquel aserto consignado al comenazr el capítulo, a cuyo tenor

[1] Si esa mayor durabilidad no tuera al menos proporcional a la supletoria inversión, resultaría más ventajoso incrementar el número de unidades producidas, aunque éstas fueran de menor durabilidad.

decíamos que el hombre distingue entre la época anterior a la satisfacción de la necesidad y el período durante el cual la necesidad hállase satisfecha. Si es cierto que el elemento temporal tiene trascendencia en la vida del hombre, no hay duda alguna de que jamás podrá éste valorar igualmente períodos de satisfacción más próximos y más alejados aunque sean de igual duración. Identidad valorativa, en este caso, implicaría que no les importaba a las gentes alcanzar el fruto apetecido más pronto o más tarde. Dejaría entonces de intervenir en el proceso el factor temporal,

El que los bienes de mayor durabilidad sean más estimados que aquellos otros cuya durabilidad es menor no implica por sí solo ponderar circunstancias temporales, La techumbre que protege el edificio contra las inclemencias del tiempo durante diez años tiene mayor valor que la que sólo rinde el mismo servicio durante cinco años. La cuantía del servicio prestado es diferente en uno y otro caso, El problema que, en cambio, nos interesa abordar es el referente a si el actor, al optar, concede el mismo valor a un bien determinado cuando pueda disfrutarlo en seguida o cuando, por el contrario, vese constreñido a demorar su disfrute.

2. LA PREFERENCIA TEMPORAL, CONDICIÓN TÍPICA DEL ACTUAR

Resolvemos la consignada interrogante diciendo que el hombre no valora los diferentes períodos de satisfacción exclusivamente por su respectiva magnitud. Cuando, para suprimir futuro malestar, el interesado opta, su elección viene condicionada por las categorías del *más pronto* y del *más tarde.* No contemplamos el tiempo como homogénea sustancia cuya mayor o menor longitud constituya el solo factor trascedente. No es el tiempo simplemente un *más* o un *menos* dimensional. Constituye, por el contrario, irreversible fluir, cada una de cuyas porciones es de dispar condición según se halle más cerca o más lejos del momento aquel en que se efectúa la valoración y se adopta la decisión. El hombre, invariadas las restantes circuns-

tandas, prefiere satisfacer sus necesidades lo más pronto posible. Los bienes presentes tienen para él mayor valor que los bienes futuros.

La preferencia temporal constituye requisito categórico de la acción humana. Ningún tipo de actuación cabe imaginar en la cual la satisfacción más próxima no sea preferida —¡nvariadas las restantes circunstancias— a la satisfacción más lejana, El propio acto de atender[1] un deseo implica que tal presente gratificación prefiérese a la ulterior satisfacción. Quien hoy consume cierto bien (no perecedero), en vez de posponer tal consumo hasta un posterior e indefinido momento, proclama bien alto que valora en más la satisfacción presente que la futura. Si el interesado no prefiriera la satisfacción temporalmente más cercana a la más lejana, jamás llegaría a consumir, dejando perennemente insatisfechas sus necesidades, No haría más que acumular bienes que luego nunca llegaría a consumir ni a disfrutar. No consumiría hoy, desde luego, pero tampoco consumiría mañana, ya que ese mañana volvería a enfrentarle con la posibilidad de aplazar una vez más el disfrute.

La preferencia temporal condiciona no sólo el primer paso, sino también toda ulterior aproximación hacia la satisfacción de necesidades. En cuanto queda atendida aquella necesidad a, que en nuestra escala valorativa es la de mayor trascendencia, obligado resulta optar entre atender la necesidad *b,* que es de segunda categoría, o la necesidad *c,* que —en ausencia de la preferencia temporal-— sería de primera categoría. Si se prefiere *b* a *c,* la elección evidentemente implica haberse pronunciado en torno a la preferencia temporal. La consciente satisfacción de necesidades por fuerza ha de orientarse en el sentido de preferir la gratificación más pronto alcanzada a la que será disfrutada más tarde.

El hombre moderno, en la órbita del capitalismo occidental, opera bajo circunstancias distintas a aquellas bajo las cuales vivían y actuaban sus primitivos antepasados. Gracias a la cuidadosa previsión de nuestros mayores, estamos, hoy en día, ampliamente abastecidos de productos intermedios (bienes de capital o producidos factores de producción), así como de bienes de consumo. Nuestras actividades apuntan a aprovisionar más ale-

jados períodos por cuanto somos los afortunados herederos de un ayer que, poco a poco, fue ampliando los períodos aprovisionados, legándonos los medios necesarios para poder dilatar el período de espera. Al actuar nos interesamos por períodos cada vez más largos, confiando podremos atender nuestras necesidades durante todo el correspondiente período de producción. Contamos con ininterrumpido suministro de bienes de consumo; disponemos no sólo de acopiadas mercancías dispuestas para el consumo, sino además de factores de producción con los cuales nuestro incansable esfuerzo continuamente engendra nuevos bienes de consumo. Asegura el observador superficial que el hombre, por disponer de esa creciente «renta», modernamente no valora ya de modo dispar los bienes presentes y los futuros. Sincronizamos las satisfacciones —dicen algunos— de tal suerte que el elemento temporal queda privado de trascendencia. Carece, por tanto, de sentido —concluyese— aludir a la preferencia temporal en este nuestro mundo actual.

El error básico en que esta tan extendida opinión incide proviene, como tantos otros errores, de una torpe interpretación de la imaginaria construcción de una economía en giro uniforme. Dentro de la aludida imaginaria construcción no existe el cambio; los acontecimientos se suceden invariablemente los unos a los otros. No cabe, por tanto, en la economía de giro uniforme variar la distribución de los distintos bienes atendiendo las necesidades de períodos futuros más próximos o menos remotos. Nadie desea cambiar nada, pues —por definición— la existente distribución es la que mejor permite atender las necesidades, hallándose todos convencidos de que no hay ninguna otra más satisfactoria. Persona alguna prefiere adelantar su consumo reduciendo el de un futuro más remoto, o viceversa, por cuanto el modo como ahora tiene distribuidas las cosas place al sujeto más que cualquier otro imaginable o factible.

La praxeológica distinción entre capital y renta es una categoría lógica basada en el diferente valor que tiene el satisfacer necesidades en períodos distintos del futuro. Supónese, dentro de la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme, que la renta es en su totalidad —pero ni más ni menos— consumida, de tal suerte que el capital permanece invariable. Lógra-

se así distribuir equilibradamente los diferentes bienes entre la satisfacción de las necesidades correspondientes a períodos distintos del futuro. Cabe describir tal situación diciendo que nadie desea consumir boy la renta de mañana. Precisamente planteamos la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme de tal suerte que en ella se cumpla la aludida condición. Pero, con la misma apodíctica certeza, podemos proclamar que dentro de una economía de giro uniforme nadie desea disfrutar de bien alguno en cantidad mayor a aquella que en el momento dispone. En una economía de giro uniforme resultan ciertos los anteriores asertos, precisamente porque hállanse implícitos en la definición de tal imaginaria construcción. Las afirmaciones de referencia, en cambio, carecen totalmente de sentido trasladadas a una economía en la que haya cambio, siendo esta última el único mundo económico de existencia real y efectiva. Las gentes, en cuanto la economía registra cualquier mutación, vense constreñidas a optar entre diferentes modos de satisfacer las necesidades de unas u otras épocas. Todo nuevo bien disponible puede ser consumido en el momento o invertido en futura producción. Sea dedicado a uno u otro fin, resulta evidente que la correspondiente opción siempre será fruto de sopesar las respectivas ventajas que se espera deriven de atender las necesidades de unas u otras épocas del futuro. En el mundo de la realidad, nos vemos obligados a elegir entre satisfacer necesidades de unos u otros períodos temporales, blay quienes consumen cuanto ganan; otros, que incluso consumen el capital otrora acumulado; sin que falten personas que ahorran parte de sus rentas aumentando la cifra del propio capital.

Aquellos que dudan de la universal vigencia de la preferencia temporal jamás pueden explicar por qué la persona que dispone de cien dólares no los invierte, siendo así que tal suma, dentro de un año, se transformará en ciento cuatro dólares, Es evidente que el interesado, cuando consume la cantidad de referencia, guíase por un juicio valorativo a cuyo tenor prefiere cien dólares hoy que ciento cuatro dólares dentro de un año. Y, aun en el caso de que prefiera invertir los repetidos cien dólares, ello no implica que el sujeto valore más la satisfacción posterior que la presente, Antes al contrario, de ese modo patentiza que da

menos valor a poseer hoy cien dólares que a los ciento cuatro dólares de que dispondrá dentro de un año. Cada centavo gastado evidencia, precisamente en una economía capitalista cuyas instituciones permiten invertir hasta las menores sumas, que la satisfacción presente vale más que la satisfacción futura.

El teorema de la preferencia temporal debe ser demostrado por doble vía. En primer lugar, procede examinar el caso del simple ahorro, bajo cuyo planteamiento resulta que las gentes vense constreñidas a optar entre consumir al presente una cierta cantidad de bienes o consumir los mismos, pero más tarde. En segundo lugar, debe abordarse el ahorro capitalista, en cuyo supuesto el interesado opta entre el consumo inmediato de una cierta cantidad de bienes y el posterior consumo de una cantidad mayor de los mismos bienes u otros que —independientemente de la diferencia temporal— valen más. La certeza del teorema ha quedado en ambos casos evidenciada. Ningún otro supuesto es pensable.

Cabe justificar psicológicamente el fenómeno de la preferencia temporal. Tanto la impaciencia como el malestar que la espera provoca constituyen, desde luego, fenómenos psicológicos. Devienen comprensibles al advertir la limitación temporal de la vida humana, el nacimiento de la persona, su crecimiento, madurez e inevitable decadencia y muerte. Cada cosa tiene, a lo largo de la vida del hombre, su momento oportuno y también su *demasiado pronto* y su *demasiado tarde.* Pero ninguna relación guarda el problema praxeológico con estas cuestiones psicológicas. No se trata simplemente de comprender; es preciso, además, concebir. Forzoso, en este último sentido, resulta advertir que quien no prefiriera la satisfacción más próxima a la más remota, jamás llegaría a consumir ni a disfrutar.

El problema praxeológico, por otra parte, tampoco debe ser confundido con el fisiológico. Quien quiera sobrevivir habrá, ante todo, de preocuparse de conservar la vida en el momento presente. De ahí que el mantener la vida y el dejar cubiertas las actuales necesidades vítales constituyen presupuestos insoslayables para llegar a satisfacer necesidades futuras. Ello nos hace ver por qué cuando, en el más estricto sentido de la palabra, se trata meramente de sobrevivir, el interesado prefiera satisfacer

las necesidades más inmediatas antes que aquellas otras que sólo más tarde han de presentarse. Ahora bien, lo que interesa es la acción como tal, no las motivaciones que la provocan. Pol- la misma razón que la economía no se ocupa de las causas que inducen al hombre a ingerir albúmina, hidratos de carbono o grasas, debemos desentendernos de por qué las necesidades vitales son imperativas, no admitiendo su satisfacción demora alguna. Percatémonos tan sólo de que el consumir y el disfrutar implican invariablemente preferir la satisfaccción presente a la ulterior. El conocimiento que tal percepción nos proporciona es muy superior a cuantas explicaciones de índole fisiológica puedan brindársenos. Asistidos de tal discernimiento, hallámonos en situación de comprender, no sólo por qué atendemos aquellas necesidades correspondientes al mero afán de sobrevivir, sino también las de cualquier otro género.

Convenía llamar la atención sobre lo anterior, pues la expresión utilizada por Bohn-Bawerk, cuando habla de «la acumulación de subsistencias destinadas a nuestro sustento», puede fácilmente inducir al error. Tales subsistencias, entre otros cometidos, tienen, desde luego, el de satisfacer nuestras más elementales necesidades vitales, permitiéndonos sobrevivir. Pero es que, fuera de eso, han de ser lo suficientemente amplias como para atender, durante el correspondiente período de espera, todos aquellos otros deseos y apetitos estimados de mayor trascendencia que los, en sentido material, más abundantes frutos engendrados por esos procesos productivos que exigen superior inversión temporal.

Aseguraba Bohm-Bawerk que sólo es posible una ampliación del período de producción si «se dispone de bienes actuales en cantidad suficiente para cubrir ese ampliado período comprendido entre la iniciación del trabajo y la recolección del correspondiente fruto»[3]. Conviene, en este terreno, prestemos atención a la consignada expresión «cantidad suficiente». No quiere en modo alguno, mediante tal locución, decirse que la aludida cantidad baste para el mero mantenimiento. Antes al

[1] Vid, BOHM-BAWERK, *Kleinere Abbandlungen über Kapital und Zins,* val. II, en *Gesammelte Schriften,* editado por F. X, Wíess (Víena, 1926), pág. 169.

contrario, el acopio ha de permitir satisfacer, durante el período de espera, todas aquellas necesidades cuya satisfacción más interesante resulte que los beneficios que una dilatación aún mayor del período de producción proporcionaría. Si la cuantía del repetido acopio es inferior a la aludida, resultará más ventajoso reducir el período de producción; aquella mayor cantidad o mejor calidad de los productos disponibles, obtenida gracias a la ampliación del período de producción, no compensa las restricciones impuestas por tan dilatado período de espera. No depende de circunstancias fisiológicas ni de ninguna otra realidad ponderable con arreglo a métodos técnicos o fisiológicos el que se estimen suficientes o insuficientes las correspondientes disponibilidades. El hablar, en sentido metafórico, de «cubrir» (*overbridge)* posiblemente induzca al error, pues sugiere la idea de superar un vacío, de tender un puente, cuya obra sí plantea al supuesto constructor concreto y objetivo problema. Son las gentes quienes ponderan las correspondientes existencias, dependiendo de sus subjetivos juicios de valor el que las consideren suficientes o insuficientes.

Aun dentro de un mundo imaginario, en el cual la naturaleza proporcionara a todos libremente lo necesario para la supervivencia biológica (en el más estricto sentido de la palabra), donde no escaseara la alimentación, donde la acción humana no hubiera de preocuparse por cubrir las necesidades más elementales, perviviría la preferencia temporal que continuaría gobernando la actuación del hombre [4].

[1] La preferencia temporal en modo alguno constituye fenómeno exclusivamente humano; es, más bien, circunstancia típica del proceder de todos los seres vivientes. La diferencia estriba en que, para el hombre, la preferencia temporal no resulta inexorable, ni meramente instintivo el alargamiento del periodo de provisión, como «uccde con aquellos animales que acumulan alimentos. Para el hombre, las correspondientes decisiones implican previo proceso valoratorio,

OBSERVACIONES EN TORNO A LA EVOLUCION DE LA TEORIA DE LA PREFERENCIA TEMPORAL

Parecería lógico que, liquidándose el interés con arreglo a períodos temporales, de inmediato hubieran advertido aquellos estudiosos que pretendían anicular la teoría del interés el papel que en esta materia juega el factor tiempo. Los economistas clásicos, por razón de su defectuosa doctrina del valor y de sus erróneas ideas acerca de los costos, no podían percatarse de la trascendencia del aludido factor tiempo.

La ciencia económica debe la teoría de la preferencia temporal a William Stanley Jevons, siendo la misma después fundamentalmente desarrollada por Eugen von Bohm-Bawerk. Bohm-Bawerk fue el primero en plantear correctamente el problema que interesaba, el primero en desenmascarar los errores de las teorías de la productividad y en resaltar la trascendencia del período de producción. No logró salvar, sin embargo, todos los obstáculos con que tropieza el investigador al tratar del interés. Su demostración de la validez universal de la preferencia temporal resultaba imperfecta por basarla en consideraciones psicológicas. La psicología, en efecto, de nada sirve cuando se trata de determinar la exactitud de teoremas praxeológicos. Podrá, desde luego, decirnos que, en determinadas o, incluso, en muchas ocasiones, influyen específicas consideraciones personales. Lo que jamás, sin embargo, la psicología podrá demostrarnos es que un cierto elemento categórico preside toda acción humana, el cual, sin excepción alguna, ha de condicionar cualquier supuesto de acción[5].

El segundo defecto del razonamiento de Bohm-Bawerk estriba en el erróneo concepto que tenía del período de producción. No logró, por desgracia, advertir plenamente que el período de producción constituye categoría praxcológica, de suerte que, si influye en el actuar, es porque el hombre opta siempre entre períodos de producción más largos o más cortos. Hoy para nada cuenta el tiempo ayer invertido en la producción de los existentes bienes de capital. Dichos bienes son valorados exclusivamente en razón

[1] Un detallado análisis crítico de este aspecto del pensamiento de Bohm-Bawerk puede hallarse en MISES, *Nulionulókonumiv,* págs. 439-448.

a su idoneidad para satisfacer futuras necesidades. El «tiempo medio de producción» no es más que vacía expresión. La acción viene regulada por el hecho de que, al optar entre las diversas formas de suprimir el futuro malestar, resulta obligado tener presente la mayor o menor duración del período de espera en cada supuesto.

Por esos dos apuntados defectos, Bóhm-Bawerk, al estructurar su doctrina, no logró librarse del todo de los errores de las teorías de la productividad, cuya improcedencia él mismo, sin embargo, tan brillantemente había evidenciado al escribir la historia crítica de las doctrinas del capital y el interés.

No es que, con lo anterior, preténdase, en modo alguno, disminuir los imperecederos méritos de la obra de Bóhm-Bawerk. Formuló las bases que permitieron a subsiguientes economistas —entre los cuales, como más destacados, cabe citar a Knut Wicksell, Frank Albert Fetter e Irving Fisher— llegar al perfeccionamiento de la teoría de la preferencia temporal.

Suele exponerse la teoría de la preferencia temporal diciendo que el hombre valora en más el bien presente que el futuro. Ante tal expresión, sin embargo, hubo economistas a quienes desorientaron supuestos en que el empleo actual de una cosa vale menos que su uso posterior. El problema que estas aparentes excepciones suscita se debe tan sólo a una errónea formulación del tema,

Existen goces que no pueden ser simultáneamente disfrutados. No es posible, al mismo tiempo, escuchar las óperas *Carmen* **y** *Hamlet.* **Al adquirir la correspondiente entrada, forzoso es decidirse entre la una y la otra. El interesado vese igualmente constreñido a optar, aun cuando reciba regaladas las oportunas invitaciones, si es que se trata de la misma sesión. Tal vez ante la entrada que rechace piense: «No me interesa en este momento» o «Si sólo pudiera disponer de ella más tarde...»[6]. Ahora bien, ello no significa que el actor valore los bienes futuros en más que los presentes. Porque la opción no se plantea entre bienes futuros y bienes presentes. Se trata simplemente de decidir entre dos placeres que no pueden ser al tiempo disfrutados. Tal es el dilema que toda elección plantea. Dadas las circunstancias** *con*

[6] Via. F. A. FETTER, *Economic Principies* (Nueva York, 1923), I, pág. 239.

currentes, tal vez, en este momento, prefiera *Hamlet* **a** *Carmen.* **Sin embargo, las mudadas circunstancias que un cierto futuro puede presentar posiblemente induciríanle a adoptar contraria decisión.**

La segunda aparente excepción nos la brindan los bienes perecederos. Abundan éstos, a veces, en ciertas épocas del año, escaseando en otras. La diferencia, sin embargo, que existe entre el hielo en invierno y el hielo en verano nada tiene que ver con la distinción entre hienes futuros y bienes presentes. La diferencia entre uno y otro tipo de hielo es la misma que se plantea entre un bien que, aun en el caso de no ser consumido, pierde su específica utilidad y otro bien que exige diferente método de producción. El hielo invernal sólo puede ser empleado en el estío si previamente ha sido sometido a especial proceso de conservación. Con respecto al hielo estival, el invernal, aun en el mejor de los casos, no pasa de ser uno de los complementarios factores necesarios para producirlo. No cabe incrementar la cantidad de hielo disponible en verano simplemente restringiendo el consumo durante el invierno. Estamos, en realidad, ante dos mercancías totalmente distintas.

Tampoco el caso del avaro viene a contradecir la universal validez de la preferencia temporal. El avaro, al gastar una mísera parte de sus disponibilidades para seguir malviviendo, igualmente prefiere disfrutar cierta satisfacción en el inmediato futuro a disfrutarla en un futuro más lejano. El caso extremo, en que el avaro se niega a sí mismo hasta el mínimo alimenticio indispensable, implica patológica desaparición del impulso vital, como sucede con el sujeto que deja de comer por miedo a los microbios, que prefiere suicidarse antes de afrontar determinado peligro o que no duerme por el temor a los imprecisos riesgos que durante el sueño pueda correr.

3. Los BIENES DE CAPITAL

Tan pronto quedan atendidas aquellas actuales necesidades cuya satisfacción se considera de valor superior a cualquier acopio para el futuro, las gentes comienzan a ahorrar una parte

ele los existentes bienes de consumo con miras a disfrutarlos más tarde. Tal posposición del consumo permite a la acción luimana apuntar hacia objetivos temporalmente más lejanos. Cabe, entonces, perseguir fines a los cuales antes no se podía aspirar, por cuanto su consecución exigía ampliar el correspondiente período de producción. Es posible, ahora, aplicar sistemas cuya productividad por unidad de inversión resulta mayor que la de otros métodos cuyo período de producción resulta más breve. El ahorro, o sea, la existencia de un excedente entre lo producido y lo consumido, constituye condición *sine qua non* para cualquier dilatación del período de producción. Ahorrar •.upone el primer insoslayable paso por el camino que conduce hacia todo bienestar material y al mismo, ineludiblemente, hay que recurrir para cualquier ulterior progreso.

El hombre pospondría el consumo y acumularía reservas de bienes de consumo destinadas a futura utilización, aun cuando a ello no le impulsara la superioridad técnica de los sistemas productivos de más dilatado período de producción. La superior productividad de esos métodos que exigen una mayor inversión temporal refuerza notablemente la tendencia al ahorro. El sa- i rificio que implica restringir el consumo en el inmediato futuro no queda compensado tan sólo por el ulterior disfrute de los bienes ahorrados, pues, gracias a tal restricción, podremos, además, mañana, gozar o de un más amplio suministro de esos mismos bienes o disponer tic otros que, sin ese transitorio sacrificio, no hubiéramos podido tener. Si el hombre, invariadas las restantes circunstancias, no prefiriera, sin excepción, consumir más pronto a consumir más tarde, ahorraría perpetuamente, in llegar nunca al efectivo consumo. El fenómeno de la preferencia temporal es precisamente lo que restringe el ahorro y la inversión.

Las gentes, en cuanto desean iniciar procesos productivos de más dilatado período de producción, forzosamente han de comenzar por acumular, mediante el ahorro, los bienes de con- '.umo precisos para satisfacer, durante el período de espera, todas aquellas necesidades consideradas de trascedencia mayor que el incremento de bienestar que confían derivar de ese proceso cuya mecánica exige superior consumo de tiempo. La acumula-

ción del capital se inicia al almacenar bienes de consumo destinados a ulterior empleo. Cuando tales excedentes simplemente se acumulan, guardándose para posterior consumo, constituyen tan sólo meras riquezas o, más exactamente, reservas para épocas de carestía o situaciones de emergencia. Son bienes que quedan fuera del mundo de la producción. Intégranse —en sentido económico, no en sentido físico— en la actividad productiva sólo cuando son aprovechados por los trabajadores dedicados a esos procesos que exigen un mayor lapso temporal. Así gastadas, físicamente, son riquezas consumidas. Desde un punto de vista económico, sin embargo, no puede decirse hayan desaparecido, Se han transformado, primero, en los productos intermedios del proceso que exige un período productivo más dilatado y, luego, en los bienes de consumo, fruto final del proceso en cuestión.

Todas estas actividades y operaciones vienen intelectualmente reguladas por los datos que brinda la contabilidad de capital en términos monetarios, la más perfecta manifestación del cálculo económico. Sin el auxilio del cálculo monetario, sería imposible saber si —con independencia del tiempo consumido— determinado sistema era de mayor o menor productividad que otro. Los costos correspondientes a los diferentes métodos de producción no pueden ser parangonados entre sí sin acudir a expresiones monetarias. La contabilidad de capitales se basa en los precios de mercado de los bienes de capital con que se cuenta para futuras producciones, denominándose capital a la suma formada por tales precios. En dicha contabilidad queda reflejado todo gasto; todo desembolso efectuado con cargo a la aludida suma, así como el precio de cuantos bienes ingresan, gracias al citado gasto, en el patrimonio de referencia. Indica, por último, el efecto final irrogado al capital originario por todas esas variaciones, permitiendo conocer, de esta suerte, el éxito o el fracaso de la operación. Y no sólo informa de ese resultado final; porque ilustra, igualmente, acerca del desarrollo de cada una de las etapas intermedias. Permite formular balances provisionales en cualquier ocasión en que puedan precisarse, así como cuentas de pérdidas y ganancias para cada momento o etapa del proceso. Es, desde luego, la imprescindible brújula que orienta la producción en la economía de mercado.

Porque la producción en la economía de mercado es un continuo e inintemimpido quehacer subdividido en inmensa variedad de parciales procesos. Innumerables operaciones, con distintos períodos de producción, hállanse, al tiempo, en marcha. Compleméntanse las unas y las otras, compitiendo permanentemente entre sí por los siempre escasos factores de producción. Sin interrupción, o nuevos capitales se están formando o los anteriormente acumulados desaparecen por razón de su consumo. Las funciones productivas se distribuyen entre múltiples e individualizadas industrias, explotaciones agrícolas, talleres y empresas, interesándose cada una de éstas tan sólo por limitados objetivos. Los productos intermedios o bienes de capital, los producidos factores de ulteriores producciones, pasan sucesivamente de unas manos a otras; van de factoría en factoría hasta que, por último, como bienes de consumo, llegan a poder de quienes efectivamente los consumen y disfrutan. El proceso social de producción no se detiene jamás.Innúmeras operaciones hállanse en cada instante a la vez en marcha; unas están más cerca, otras más alejadas de sus respectivas metas.

Cuantas actuaciones componen ese ininterrumpido afán de producir riquezas básanse en el ahorro y el trabajo preparatorio practicados por pasadas generaciones. Somos los afortunados herederos de antepasados cuya actividad ahorrativa engendró esos bienes de capital que ahora explotamos. Seres privilegiados en la era de la electricidad, seguimos, sin embargo, derivando ventajas del originario ahorro acumulado por primitivos pescadores que, al fabricar las primeras redes y embarcaciones, estaban dedicando parte de su tiempo a laborar para el aprovisionamiento de un futuro más remoto. Si los sucesores de aquellos legendarios pescadores hubieran dilapidado esos productos intermedios —redes y embarcaciones— sin reponerlos con otros nuevos, habrían consumido capital, obligando a recomenzar el proceso ahorrativo de acumulación. Somos más ricos que nuestros antepasados porque disponemos de los bienes de capital que ellos produjeron para nosotros [7],

[7] Estas consideraciones evidencian la inanidad de las objeciones formuladas por Frank H. Knight contra la teoría de la prefetencin temporal, en su artículo «Capital, Time and the Interesi Ratc», *Economica,* I, ptfgs. 257-286.

Al empresario, al hombre que actúa, sólo una cosa le interesa: aprovechar del mejor modo posible los medios de que, para atender las futuras necesidades, dispone. Ni interpreta ni enjuicia las situaciones con que tropieza. Limítase a ordenar los medios de producción y pondera su respectivo valor. Distingue tres clases de factores de producción: los materiales que la naturaleza proporciona; el humano, o sea, el trabajo; y los de capital, es decir, los factores intermedias ayer producidos. No se preocupa por el origen ni la condición de estos últimos. No son, para él, más que medios idóneos en orden a incrementar la productividad del trabajo. Sin ahondar más en el asunto, atribúyeles capacidad productiva propia. Para nada interésale retrotraer esa utilidad que en ellos ve a los factores naturales y al trabajo en los mismos otrora invertido. No quiere saber cómo llegaron a ser producidos. Le importan exclusivamente en tanto en cuanto pueden contribuir al éxito de su empresa.

El razonar de ese modo puede excusarse en el hombre de negocios. Constituyó, sin embargo, grave error el que los economistas se contentaran con tan superficial análisis. Equivocáronse al considerar el «capital» como un factor de producción más, similar al trabajo y a los recursos que la naturaleza brinda. Los bienes de capital —los factores de ulteriores producciones ayer producidos— en modo alguno constituyen factor propio e independiente. Son, por el contrario, el fruto engendrado por la pasada conjunción de los dos factores originarios, es decir, los elementos naturales y el trabajo. Carecen de capacidad productiva propia.

Tampoco conviene decir que los bienes de capital son meramente trabajo y factores naturales acumulados, pues, en realidad, son trabajo, factores naturales y tiempo unidos. La diferencia que existe entre producir con bienes de capital o sin ellos es puramente de orden temporal. Los factores de capital no son más que etapas intermedias en ese camino que se inicia al comenzar la producción y llega a su meta al disponer de los correspondientes bienes de consumo. Quien produce asistido de bienes de capital disfruta de ventaja con respecto a quien

actúa sin tal auxilio. Hállase el primero más cerca que el segundo de la meta ambicionada.

Falso resulta cuanto se dice de la supuesta productividad de los bienes de capital. La diferencia entre el precio de un bien de capital, por ejemplo, una máquina, y la suma de los precios de los complementarios factores originarios de producción en la misma invertidos se debe exclusivamente a una circunstancia temporal. Quien se sirve de la máquina está más próximo que quien no la utiliza del objetivo que la correspondiente producción persigue. El período de producción del primero es más corto que el de su competidor, que parte de la nada. Al comprar la máquina, el sujeto adquiere no sólo los factores originales de producción, necesarios para la construcción de la misma, sino también ese lapso temporal en que queda disminuido su período de producción.

El valorar el tiempo, es decir, la preferencia temporal, por la mayor estima que nos merece el atender más pronto las necesidades, constituye una circunstancia típica de la acción humana. El valor del tiempo es ingrediente que entra en toda elección y en toda actuación. No hay quien deje de valorar el más pronto o más tarde. El elemento temporal es factor que interviene en la formación de los precios de todas las mercancías y servicios.

4. PERÍODO DE PRODUCCIÓN, PERÍODO DE ESPERA Y PERÍODO APROVISIONADO

Si quisiéramos calcular la duración del período de producción correspondiente a los diversos bienes hoy existentes, habríamos de retrotraer nuestro análisis a la época en que el hombre comenzó a explotar los factores originales de producción. Así situados, tendríamos que averiguar cuándo, por vez primera, se invirtieron recursos naturales y trabajo en procesos que —aparte de contribuir a la producción de otros artículos— también, de un modo u otro, coadyuvaron a la producción del bien actual que nos interesa. La acertada solución de la cuestión planteada exigiría resolver previamente el inso-

luble problema de la imputación física. Porque sería preciso aclarar y cifrar cuantitativamente la parte que en la obra conjunta correspondiera a cada uno de los diversos materiales, herramientas y aportaciones laborales que, directa o indirectamente, intervinieron en la producción. Nuestra investigación nos llevaría al momento en que gentes que, hasta entonces, habían vivido estrictamente al día, comenzaron la acumulación de capitales. No son meras dificultades de orden práctico las que nos impiden llevar adelante tal histórico análisis. La imposibilidad de resolver el problema de la imputación física védanos, por entero, la investigación.

Pero ni el hombre que actúa ni tampoco el teórico de la ciencia económica tienen interés alguno en saber cuánto tiempo fue ayer invertido en la producción de los bienes hoy existentes. De nada, por otra parte, les servirían dichos datos aunque pudieran conocerlos. El problema con que el hombre, al actuar, se enfrenta consiste en averiguar cómo puede aprovechar mejor los bienes, en la actualidad, efectivamente disponibles. Toma sus decisiones con miras a emplear cada una de las partes integrantes de ese fondo en forma tal que sea atendida la más urgente de las necesidades todavía no cubiertas. Para alcanzar tal fin, precisa conocer la duración del período de espera que implica la consecución de los diversos objetivos entre los cuales ha de optar. Ningún interés encierra para él, como ya anteriormente se dijo y conviene ahora repetir, la historia de los diversos bienes de capital disponibles. El hombre que actúa, invariablemente, calcula el período de espera y el período de producción a partir del hoy en adelante. Por lo mismo que a nada conduciría saber cuánto trabajo y qué cantidad de factores materiales de producción se invirtió en la producción de los bienes actualmente disponibles, ninguna falta hace averiguar el tiempo consumido en la producción de los mismos. Las cosas se valoran, única y exclusivamente, por los servicios que, para atender futuras necesidades, pueden proporcionar. No interesan ni los sacrificios ayer efectuados ni el tiempo invertido en su fabricación. Tales datos pertenecen a un pasado ya muerto.

Obligado resulta advertir que todas las categorías econó-

micas están relacionadas con la acción humana exclusivamente, careciendo de correlación directa con las propiedades físicas de las cosas. La ciencia económica no trata de mercancías y servicios, sino de humanas acciones y preferencias. El concepto praxeológico del tiempo no coincide con el de la física o la biología. Alude exclusivamente a ese *más pronto* o a ese *más tarde* que efectivamente influye en los juicios de valor de quien actúa. La distinción entre bienes de capital y bienes de consumo no implica rígida diferenciación basada en condiciones físicas o psicológicas. Depende de la postura adoptada por los interesados y de las elecciones que hayan efectuado. Cualquier bien puede calificarse, unas veces, de consumo y, otras, de capital. Un conjunto de alimentos dispuestos para su inmediata utilización habrá de ser considerado como capital por el individuo que va a emplearlo en su propio sustento y en el de sus operarios durante un cierto período de producción y espera.

La puesta en marcha de procesos con un más dilatado período de producción y, por tanto, superior período de espera, exige incrementar la cantidad de bienes de capital disponible. Si pretendemos alcanzar objetivos temporalmente más distantes, por fuerza habremos de acogernos a períodos de producción más dilatados; pues no resulta posible alcanzar los fines deseados en menores períodos de producción. Y, en cuanto nos propongamos apelar a sistemas de mayor productividad por unidad de inversión, no tendremos más remedio que ampliar los correspondientes períodos de producción, Pues los métodos de más reducida productividad fueron ya aplicados, puramente, porque su período de producción resultaba menor. Lo anterior, sin embargo, no quiere decir que toda utilización de los nuevos bienes de capital acumulados, gracias al adicional ahorro ahora disponible, ha de implicar la puesta en marcha de procesos con período de producción —contado desde el día de hoy hasta la disponibilidad del correspondiente producto— mayor que todos los métodos hasta el momento adoptados. Porque es posible que las gentes, al ver ya satisfechas sus más urgentes necesidades, deseen ahora bienes que pueden ser fabricados en un tiempo comparativamente más corto; y nadie, hasta el momento, había producido tales bienes, no porque se considerara

excesivo el período de producción correspondiente, sino porque los oportunos factores se empleaban en otras producciones estimadas más urgentes.

Si queremos afirmar que todo incremento en la cantidad de bienes de capital existente implica ampliar el período de producción y el tiempo de espera, habremos de razonar como sigue. Si *a* representa los bienes ya anteriormente producidos y *b* los obtenidos gracias a los nuevos procesos puestos en marcha merced al aludido incremento de bienes de capital, no hay duda de que la gente tendrá que esperar más tiempo para disponer de *a* y *b* del que aguardaba cuando se trataba sólo de *a*. Para producir *a* y *b* fue preciso adquirir los bienes de capital exigidos por la producción de a y también los necesarios para fabricar *b*. Si las subsistencias ahorradas para permitir a los correspondientes operarios producir *h* hubieran, en cambio, sido consumidas, indudablemente determinadas necesidades habrían resultado desatendidas.

Los economistas contrarios a la escuela «austríaca» suelen presuponer, al abordar el problema del capital, que el método productivo efectivamente adoptado depende exclusivamente del progreso técnico alcanzado. Los economistas «austríacos», por el contrario, demuestran que es la cuantía de bienes de capital disponibles el factor que predetermina el empleo de uno y no otro sistema de producción, entre los múltiples conocidos[s]. La procedencia de la postura «austriaca» puede fácilmente ser evidenciada analizando el problema de la escasez de capital.

Contemplemos la situación en un país con escasez de capital. Veamos, por ejemplo, el caso de Rumania hacia el año 1860. Allí, lo que faltaba, desde luego, no eran conocimientos técnicos. Los progresos realizados en los más avanzados países de Occidente no constituían secreto para nadie. Había escuelas

' Vid. F. A. HAYEK, *The Puré Theory of Capital* (Londres, 1941), pág. 48. Es ciertamente peligroso aplicar apelativos nacionalistas a determinados modos de pensar. Como bien hace notar Hayek (pág. 47, n. 1), los economistas clásicos ingleses, a partir de Ricardo y, sobre todo, J. S. Mili (este último, seguramente, por influencia de J. Rae), fueron, en determinados aspectos,, tnás «austríacos», que sus modernos sucesores anglosajones.

especializadas que disponían de los correspondientes textos. La *élite* de la juventud rumana había recibido acerca del particular la más amplia información en las facultades de ciencias de Austria, Suiza y Francia. Cientos de especialistas extranjeros estaban dispuestos a aplicar en Rumania sus conocimientos y habilidades. El país precisaba tan sólo de los bienes de capital necesarios para transformar y adaptar a las técnicas occidentales sus atrasados sistemas de producción, de transporte y comunicación. Si la ayuda proporcionada a los rumanos por los progresivos pueblos de Occidente no hubiera consistido más que en enseñanzas técnicas, muchísimos años hubiera precisado Rumania para alcanzar el nivel de vida occidental. Habría tenido que comenzar por ahorrar, para disponer de trabajadores y de factores materiales de producción apropiados a los correspondientes procesos productivos de más larga duración. Sólo así hubiera sido posible producir las herramientas precisas para montar las industrias que después fabricarían las máquinas necesarias para crear y operar factorías, explotaciones agrícolas, minas, ferrocarriles, telégrafos y edificios verdaderamente modernos. Décadas y décadas tendrían que haber transcurrido hasta que los rumanos compensaran el tiempo perdido. Sólo restringiendo al estricto mínimo fisiológico el consumo ordinario hubiera cabido acelerar el necesario proceso.

Pero la situación evolucionó de distinta manera. El Occidente capitalista prestó a los países atrasados los bienes de capital precisos para una instantánea transformación de gran parte de sus vetustos métodos de producción. Ahorráronse así mucho tiempo dichas naciones, las cuales rápidamente pudieron multiplicar la productividad del trabajo. Por lo que a los rumanos se refiere, tal proceder les permitió disfrutar, desde ese momento, de las ventajas de las más modernas técnicas. Para ellos fue igual que si hubieran comenzado mucho antes a ahorrar y acumular bienes de capital.

Escasez de capital significa estar más alejados del objetivo apetecido de lo que se estaría si dicho fin se hubiera comenzado a perseguir antes. A causa de ese tardío comienzo, faltan los productos intermedios, aunque se disponga de los factores naturales con los cuales aquéllos serán producidos. Penuria de

capital, en definitiva, es escasez de tiempo; consecuencia provocada por el hecho de haber comenzado tarde a buscar el fin deseado. Sin recurrir al elemento temporal, al *más pronto* y al *más tarde,* resulta imposible explicar las ventajas que los bienes de capital proporcionan y las dificultades engendradas por la escasez de los mismos [9].

Disponer de bienes de capital equivale a hallarse más cerca de la meta ansiada. Cualquier incremento en la cantidad disponible de bienes de capital permite alcanzar fines temporalmente más remotos sin necesidad de restringir el consumo. Una reducción de bienes de capital, en cambio, obliga o bien a renunciar a objetivos que anteriormente podían ser alcanzados o bien a reducir el consumo. El poseer bienes de capital, invariadas las restantes circunstancias es ganancia de tiempo. Dado un cierto nivel de progreso técnico, el capitalista puede alcanzar determinada meta más pronto que quien no posee bienes de capital, sin restringir el consumo ni aumentar la inversión de trabajo y de naturales factores materiales de producción, El primero lleva una delantera de tiempo. El rival que disponga de menor cantidad de bienes de capital sólo restringiendo su consumo puede compensar tal superioridad.

Las ventajas que los pueblos de Occidente gozan se deben a que adoptaron, hace ya mucho tiempo, medidas políticas e institucionales que favorecían un tranquilo y sustancialmente ininterrumpido progreso del proceso ahorrativo, de la acumulación de capitales y de la inversión de los mismos en gran escala. Por eso, ya a mediados del siglo xix, los países occidentales habían logrado un nivel de vida muy superior al de otras más pobres razas y naciones que no habían sabido aún reemplazar la filosofía del militarismo expoliativo por la del capitalismo. Abandonados a su destino y sin auxilio del capital extranjero, esos atrasados pueblos hubieran necesitado muchísimo más tiempo para mejorar sus sistemas de producción, transporte y comunicación.

' Vid. W. S. JEVONS, *The Theory o¡ Polilical Economy* (4.ª ed,, Londres, 1924), páginas 224-229,

[10] Lo cual implica también identidad en la disponibilidad de factores naturales.

No es posible llegar a comprender los acontecimientos mundiales y las relaciones de Oriente y Occidente durante los últimos siglos sin percatarse de la trascendencia de esas masivas transferencias de capital. Occidente no sólo proporcionó a Oriente enseñanzas técnicas y terapéuticas, sino además los bienes de capital precisos para la inmediata aplicación práctica de los aludidos conocimientos. Gracias al capital, extranjero, las naciones de la Europa oriental, de Asia y de Africa han podido, más pronto que lo hubieran hecho en otro caso, disfrutar de los beneficios de la industria moderna. Quedaron, en cierto grado, eximidas aquellas gentes de la necesidad de restringir el consumo y acumular un fondo suficientemente amplio de bienes de capital. Tal es la verdad que se esconde tras esa supuesta explotación capitalista de los pueblos atrasados, tan lamentada por el marxismo y por los nacionalismos indígenas. La riqueza de tas naciones más adelantadas sirvió para fecundar comunidades económicamente retardadas.

Mutuos, desde luego, fueron los beneficios. Impelía a los capitalistas occidentales, al efectuar las aludidas inversiones extranjeras, la demanda de los consumidores. Exigían éstos, en efecto, bienes que en Occidente no podían ser producidos, reclamando también rebajas de precios en mercancías cuyos costos, allí, iban continuamente incrementándose. De haber sido otros, desde luego, los deseos de los consumidores occidentales o de haber existido insalvables obstáculos a la exportación de capitales, nada de esto hubiérase producido. Habría habido una ampliación longitudinal de la producción doméstica, en vez de esa lateral expansión extranjera que efectivamente tuvo lugar.

No compete a la cataláctica, sino a la historia, ponderar las consecuencias que tuvo la internacionalización del mercado de capitales, su operación y su posterior desmembración a causa de las medidas expoliatorias adoptadas por los países receptores de los aludidos capitales. Limítase simplemente la ciencia económica a exponer los efectos que derivan del hecho de que las disponibilidades de bienes de capital sean mayores o menores.

Comparemos entre sí dos mercados aislados que,. respectivamente, denominaremos *A* y *B*. Ambos son iguales en lo referente a tamaño y población, conocimientos científicos y re-

cursos naturales. Se diferencian tan sólo en la cantidad de bienes de capital existentes en uno y otro, siendo mayor la de *A*. Tal planteamiento implica que en *A* se siguen sistemas de mayor productividad por unidad de inversión que en *B*. No es posible aplicar en *B* dichos procedimientos por causa de aquella comparativa escasez de bienes de capital. Implantarlos, en efecto, exigiría restringir el consumo. Múltiples operaciones practícanse manualmente en *B*, mientras que en *A* son realizadas mediante máquinas economizadoras de trabajo. Los bienes producidos en *A* son de mayor durabilidad, no pudiendo ser los mismos fabricados en *B,* pese a que dicha superior durabilidad se logra con un incremento menor que proporcional a la correspondiente inversión. La productividad del trabajo y, por tanto, los salarios y el nivel de vida de los trabajadores es en *A* superior a los de *B* [11].

PROLONGACION DEL PERIODO DE PROVISION MAS ALLA DE LA PRESUNTA VIDA DEL ACTOR

Los juicios de valor que determinan la elección entre abastecer un futuro más o menos próximo reflejan nuestra presente valuación, no la futura. Ponderan tales juicios la trascendencia otorgada, hoy, a la satisfacción conseguida en un futuro más próximo frente al valor, hoy, otorgado a la satisfacción temporalmente más alejada.

El malestar que el hombre, al actuar, pretende suprimir, en la medida de lo posible, es siempre un malestar actual, o sea, incomodidad sentida en el momento mismo de la acción, pero provocada por previsto estado futuro. Al actor disgustarle, hoy, las circunstancias que determinados períodos del mañana presentarán y trata de variar ese futuro planteamiento mediante deliberada actuación.

Cuando la acción se orienta primordialmente a favorecer a los demás constituyendo ese tipo de obra comúnmemente calificada de altruista, el malestar que el actor pretende suprimir es el que

[11] Vid. JOHN BATES CLARK, *Essentials of Economtc Tbeory* (Nueva York, 1907), página 133 y sigs.

hoy siente a causa de la situación en que terceras personas han de hallarse en determinado futuro. Al preocuparse de los demás, busca alivio a su propia y personal incomodidad.

Por todo ello, no debe sorprendernos que el hombre, al actuar, desee frecuentemente ampliar el período aprovisionado hasta más allá del límite de su propia vida.

ALGUNAS APLICACIONES DE LA TEORIA DE LA PREFERENCIA TEMPORAL

Cualquier aspecto de la ciencia económica puede ser objeto de falsa interpretación o torcida exposición por quienes pretenden excusar o justificar las erróneas doctrinas que respaldan sus credos políticos. A fin de evitar, en lo posible, tan abusivo proceder, parece oportuno agregar determinadas notas aclaratorias a la anterior exégesis de la teoría de la preferencia temporal.

Hay quienes abiertamente niegan haya entre los hombrees diferencias en lo que atañe a sus innatas características heredadas. En opinión de tales teóricos, la única diferencia existente entre los blancos de la civilización occidental y los esquimales estriba en que estos últimos hállanse más retrasados que los primeros en su marcha hacia la moderna civilización industrial'[2]. Tal decalaje temporal, de unos cuantos miles de años, carece a todas luces de importancia, comparado con los cientos de milenios que tardó el hombre en evolucionar desde la simiesca condición de sus antecesores hasta alcanzar el actual estado de *homo sapiens.* **No existe, pues, prueba que demuestre la existencia de diferencias raciales entre las diversas especies humanas.**

Ni entra ni sale la praxcologta o la economía en la apuntada discusión. Conviene, no obstante, adoptar medidas precautorias, para evitar que tal espíritu partidista involucre a nuestra ciencia en el aludido conflicto ideológico. Si quienes, por puro fanatismo, rechazan todas las enseñanzas de la moderna genética no fueran

" Acerca de la censura marxista contra la genética, vid. T. D. LYSENKO, *Heredity ,nn¡ Variability* (Nueva York, 1945). Una opinión critica sobre tal controversia la proporciona J. R. BAKER, *Science and the Planned State* (Nueva York, 1945), páginas 71-76.

tan ignorantes en economía, desde luego que intentarían recurrir a la teoría de la preferencia temporal para defender su postura. Resaltarían que la superioridad de las naciones de Occidente consiste exclusivamente en que comenzaron antes a ahorrar y a acumular bienes de capital. Y justificarían tal diferencia temporal aludiendo a factores meramente accidentales, cual un más favorable medio ambiente.

Frente a tan falsa interpretación, conviene subrayar que esa delantera temporal de Occidente estuvo condicionada por factores ideológicos que no cabe reducir a mera influencia ambiental. Eso que denominamos civilización ha sido una progresión desde la cooperación en virtud de vínculos hegemónicos hasta llegar a la cooperación basada en lazos contractuales. Sí bien en muchos pueblos y razas el aludido progreso pronto se paralizó, otros, en cambio, continuaron avanzando. 1.a gloria de Occidente estriba en que supo domeñar, mejor que el resto de la humanidad, el espíritu militarista y expolialorio, logrando así implantar las instituciones sociales ineludibles para que el ahorro y la inversión en gran escala pudieran prosperar. Ni siquiera Marx se atrevió a negar que la iniciativa privada y la propiedad particular de los medios de producción constituyeron etapas insoslayables en el progreso que llevó al hombre desde su primitiva pobreza al más satisfactorio estado de la decimonónica Europa y Norteamérica. En las Indias Orientales, en China, en Japón y en los países mahometanos lo que faltaba eran instituciones que garantizasen los derechos del individuo. El gobierno arbitrario de *pachas, kadís, rajas, mandarines* **y** *dairnos* **no abogaba por la acumulación de capital en gran escala. Las garantías legales, otorgando al particular efectivo amparo contra la expoliación y confiscación, constituyeron las bases que fundamentaron el progreso económico sin precedentes del mundo occidental. Las aludidas normas legales, sin embargo, no fueron fruto de la casualidad, ni de accidentes históricos ni de ambientación geográfica alguna. Eran, por el contrario, frutos de la razón.**

No podemos, desde luego, saber cuál hubiera sido el curso de la historia de Asia y Africa si tales continentes no hubieran tenido influencia occidental. La realidad es que algunos de aquellos pueblos estuvieron sometidos al gobierno europeo, mientras

otros —como China y Japón— viéronsc obligados por la coacción de fuerzas navales extranjeras a abrir sus fronteras. De lejos llegaron a tales naciones los triunfos de la industria occidental. Gustosas, sin embargo, aquellas gentes se beneficiaban del capital extranjero que les era prestado o que definitivamente se invertía en sus territorios. Resistíanse, no obstante, a asimilar la filosofía del capitalismo. Y sólo superficialmente, aun hoy, se han europeizado.

Nos hallamos sumidos en un proceso revolucionario que pronto acabará con todo tipo de colonialismo. Dicha revolución no se limita a aquellas zonas que estuvieron sometidas a la dominación inglesa, francesa u holandesa. Otras naciones, que para nada vieron infringida su soberanía política y que, a pesar de todo, grandemente se beneficiaron del capital extranjero, están ahora obsesionadas por librarse de eso que llaman el *capitalista yugo extranjero.* **Expolian a los inversores de ultramar mediante fórmulas diversas: tributación discriminatoria, repudiación de deudas, abierta confiscación, intervención de divisas. Nos hallamos en vísperas de una completa desintegración del mercado internacional de capitales. Están claros los efectos económicos que tal evento provocará; las repercusiones políticas, en cambio, resultan impredecibles.**

Al objeto de valorar las consecuencias políticas de la descomposición del mercado internacional de capitales, conviene recordar los resultados que la internacionalización del mismo produjo, Gracias a las circunstancias imperantes durante la segunda mitad del siglo xix, carecía de trascendencia el que un país dispusiera o no del necesario capital para explotar convenientemente sus propios recursos. Libre resultaba, para todos, el acceso a las riquezas naturales de cualquier parte del mundo. La acción de capitalistas y promotores no se veía entorpecida por fronteras nacionales cuando buscaban las mejores oportunidades de inversión. Por lo que atañía a invertir, con miras a utilizar, del mejor modo posible, los recursos naturales a la sazón conocidos, la mayor parte de la superficie terráquea podía considerarse integrada en un sistema de mercado de ámbito mundial. Cierto es que tal resultado había exigido implantar regímenes coloniales en algunas zonas, como las Indias Orientales británicas y holandesas y Malaya, siendo lo más probable que los gobernantes autóctonos de tales lugares no

hubieran sabido implantar el régimen institucional exigido por la importación de capital. Los países de la Europa oriental y meridional, así como los del hemisferio occidental, en cambio, se integraron libremente en el mercado internacional de capitales.

A las inversiones y créditos extranjeros atribuyen los marxistas el afán guerrero de conquista y expansión colonial. La realidad es que la internacionalización del mercado de capitales, así como la libertad económica y migratoria, eran fenómenos que iban suprimiendo los incentivos de guerra y conquista. No importaba ya al hombre cuáles fueran las fronteras políticas de su país. No existían éstas para el empresario y el inversor. Aquellas naciones que, antes de la Primera Guerra Mundial, practicaban en mayor grado el préstamo y la inversión en el extranjero se distinguieron precisamente por su pacifista y «decadente» liberalismo. De las típicamente agresoras, ni Rusia, ni Italia, ni Japón eran exportadoras de capital; antes al contrario, necesitaban importarlo para desarrollar sus propios recursos naturales. No contaron, desde luego, las aventuras imperialistas de Alemania con el apoyo de la gran industria y la alta finanza del país[13].

La supresión del mercado internacional de capitales viene, sin embargo, a variar por completo el anterior planteamiento. Desaparece el libre acceso a los recursos naturales. Si los gobernantes socialistas de cualquiera de las naciones económicamente atrasadas carecen del capital preciso para desarrollar las riquezas naturales del país, ningún remedio podrán hallar. Tal sistema, de haber existido hace cien años, hubiera impedido explotar los campos petrolíferos de Méjico, Venezuela o Irán, crear las plantaciones de caucho de Malaya, o los platanares de Centroaraérica. Es, además, ilusorio pensar que los países más avanzados vayan indefinidamente a soportar tal situación. Recurrirán al único camino que les puede proporcionar acceso a las materias primas que tanto necesitan; apelarán a la conquista armada. La guerra constituye la única alternativa a la ausencia de la libre inversión internacional practicada al amparo de un mercado mundial de capitales.

La entrada de capital extranjero, nótese, en nada perjudicó a las naciones recipendiarias. Capital europeo aceleró el maravi-

" Vid. MXSES, *Omnipotent Government* (New Baven, 1944), pág. 99.

lioso desarrollo económico de los Estados Unidos y los dominios británicos. Gracias también a tal capital extranjero, la América latina y los países asiáticos disponen hoy de elementos de producción y de transporte que no hubieran podido disfrutar en ausencia de dicha ayuda. Son superiores los salarios en tales zonas, así como la productividad agrícola, de lo que serían sin el concurso de ese capital extranjero. El afán con que casi todas las naciones del mundo reclaman créditos de América basta para evidenciar la inanidad de todas las fábulas urdidas por marxistas y nacionalistas.

El ansia de importar factores de producción no basta, sin embargo, para resucitar el mercado internacional de capitales. La inversión y el préstamo extranjeros sólo son posibles si las naciones deudoras, sincera e incondicionalmente, abrázame a la propiedad privada, renunciando a toda posible confiscación ulterior de las riquezas del capitalista foráneo. Fueron precisamente esos injustos desvalijamientos lo que destruyó el mercado internacional de capitales.

Los préstamos otorgados de gobierno a gobierno no sirven para reemplazar el mercado internacional de capitales. Sí tales créditos son concedidos en términos comerciales, presuponen y exigen, lo mismo que los privados, pleno respeto del derecho de propiedad. Si, por el contrarío, se otorgan —como es lo más frecuente— a título de subvención, sin preocuparse de la devolución de principal ni de intereses, tales operaciones coartan la soberanía del deudor. Esos «préstamos» no son más que una parte del precio a pagar por asistencia militar en guerras subsiguientes. Consideraciones militares de este tipo ya eran barajadas por las potencias europeas durante los años en que preparaban los tremendos conflictos bélicos de nuestro siglo. Un caso típico lo constituyen las enormes sumas prestadas por los capitalistas franceses, bajo la presión del gobierno de la tercera república, a la Rusia imperial. Los zares emplearon en armamento tales sumas, en vez de dedicarlas a la mejora del sistema ruso de producción. Dichas cantidades no fueron invertidas, sino, en su mayor parte, consumidas.

5. LA CONVERTIBILIDAD DE LOS BIENES DE CAPITAL

Los bienes de capital constituyen etapas intermedias en el camino que conduce a un cierto objetivo. Si durante el período de producción varía el fin perseguido, posiblemente resulten inservibles tales semiproductos en orden a la consecución del nuevo cometido. Algunos de dichos factores de producción resultarán totalmente inutilizables, constituyendo pura pérdida las inversiones efectuadas para su producción. Otros, en cambio, podrán ser empleados en el nuevo proyecto previa la oportuna adaptación; los costos de tal acomodación podían haber sido evitados de haberse perseguido, desde un principio, el actual objetivo. Una tercera partida de los repetidos bienes de capital podrá ser empleada en el naciente proyecto; de haberse, sin embargo, sabido, cuando fueron producidos, que iban a ser empleados de modo distinto, hubiera cabido fabricar en su lugar otros bienes económicos igualmente idóneos para rendir el servicio ahora requerido. Por último, algunos de los bienes en cuestión podrán ser aprovechados en el segundo proyecto tan perfectamente como en el primero.

No sería en verdad preciso aludir a estos hechos tan evidentes, si no fuera por la necesidad de refutar extendidos errores. No existe capital en forma abstracta o ideal independiente de los correspondientes y específicos bienes de capital en que aquél se materializa. Si, de momento, pasamos por alto (ya examinaremos después el asunto) la cuestión que la tenencia de numerario plantea en relación con la composición del capital, advertiremos que, invariablemente, el capital toma cuerpo en bienes de capital, siendo aquél afectado por cuanto acontece a estos últimos. El valor de un cierto capital depende del valor de los bienes de capital que lo integran. El equivalente monetario de determinado capital viene dado por la suma de los equivalentes monetarios de las diversas partes integrantes de ese conjunto al cual aludimos al hablar en abstracto de capital. No existe nada que pueda considerarse capital «libre». El capital se presenta siempre bajo la forma de específicos bienes de capital. Dichos bienes de capital resultan perfectamente utilizables para determinados fines, menos aprovechables para otros

cometidos, y totalmente inservibles en el caso de buscarse terceros objetivos. Cada unidad de capital, consecuentemente, resulta, de uno u otro modo, capital fijo, es decir, capital destinado a un cierto proceso de producción. La distinción que efectúa el hombre de negocios entre capital fijo y capital circulante es simplemente de grado, no de esencia. Cuanto cabe predicar del capital fijo puede igualmente decirse, si bien en grado menor, del capital circulante. Todos los bienes de capital tienen un carácter más o menos específico. Desde luego es altamente improbable que muchos de ellos se hagan, por un cambio de necesidades o proyectos, radicalmente inútiles.

A medida que cada proceso de producción se va aproximando a su objetivo final, más estrechamente unidos *y* relacionados resultan los productos intermedios y la mercancía deseada. El lingote de hierro es de condición menos específica que los tul'os de ese mismo metal, que, a su vez, lo son menos que las < orrespondientes piezas de maquinaria. La variación de un proceso de producción se hace cada vez más difícil cuanto en mayor i;ráelo ha progresado y más cerca, consecuentemente, se halla de su terminación, que, en definitiva, es la producción de los correspondientes bienes de consumo.

Al contemplar, desde su inicio, el proceso de acumulación de capital, fácilmente se comprende que no puede existir capilul *libre.* El capital sólo existe materializado en bienes de condición mayor o menormente específica. Al cambiar las necesidades o las ideas acerca de los métodos para remediar el malestar, varía el valor de los bienes de capital. Nuevos bienes de i Apital sólo pueden ser engendrados si se logra que el consumo Mea inferior a la producción. Ese capital adicional, desde el momento mismo de su aparición, hállase materializado en concretos bienes de capital. Tales mercancías habían sido ya produ- * Idas antes de convertirse —por constituir excedente de producción sobre consumo— en bienes de capital. El papel que en estas cuestiones desempeña el dinero, más adelante, según antes decíamos, será examinado. De momento baste destacar que ni iiun aquel capitalista con un capital exclusivamente integrado por dinero o títulos, que le dan derecho a las correspondientes Mimas dinerarias, posee un capital libre. Sus riquezas se hallan

materializadas en dinero, se ven afectadas por las variaciones del poder adquisitivo de la moneda y, además —en la medida en que estén representadas por títulos que dan derecho a específicas sumas dinerarias—, por la solvencia del deudor.

Es conveniente sustituir, por este concepto de la convertibilidad de los bienes de capital, aquella equívoca distinción comúnmente manejada entre capital fijo y capital libre o circulante. La convertibilidad de los bienes de capital consiste en la posibilidad que ofrezcan de ser utilizados al resultar variadas las circunstancias de la producción, Su convertibilidad puede ser mayor o menor. Nunca, sin embargo, es perfecta, pues ningún bien goza de adaptabilidad a todo posible cambio. Hay factores absolutamente específicos que carecen por entero de convertibilidad. Comoquiera que la conversión de los bienes de capital, del destino originariamente pensado a otro distinto, se hace necesaria precisamente por Ja aparición de imprevistos cambios de circunstancias, no es posible hablar de convertibilidad, en términos generales, sin indicar las variaciones ocurridas o que se supone vayan a producirse. Un cambio de situación radical podría dar lugar a que bienes de capital anteriormente considerados fácilmente convertibles resultaran inconvertibles o convertibles sólo con grandes dificultades.

El problema de la convertibilidad tiene evidentemente mayor trascendencia tratándose ele bienes cuyo destino consiste en rendir servicios durante un cierto lapso temporal que en el caso de mercancías fungibles. La inutilizada capacidad de industrias, mecanismos de transporte y aparatos proyectados en su día para un más dilatado empleo es de mayor gravedad que la desperdiciada al desechar materiales y tejidos pasados de moda o bienes perecederos. El problema de la convertibilidad afecta particularmente al capital y a los bienes de capital por cuanto la moderna contabilidad pone las cosas en seguida de manifiesto. En realidad, es cuestión que también afecta a los bienes de consumo que el particular puede haber adquirido para su personal uso. Si varían las circunstancias que indujeron al interesado a adquirirlos, surge el problema de la convertibilidad con todas sus consecuencias.

Capitalistas y empresarios, en su calidad de poseedores de

capital, jamás son, por eso, enteramente libres. No pueden tomar ninguna decisión ni practicar actuación alguna como si fuera ésa la primera que iba a obligarles. Están siempre de antemano comprometidos de una u otra manera. Sus riquezas nunca se hallan excluidas del proceso social de producción, sino que están invertidas en determinados cometidos. Si poseen numerario, habrán efectuado, según sea la disposición del mercado, una buena o mala «inversión»; pero siempre se tratará de una inversión. O bien han dejado pasar el momento oportuno para comprar los factores de producción que antes o después habrán de adquirir, o no ha llegado todavía la ocasión de adquirirlos. En el primer caso, al retener el numerario, hicieron una mala operación: fallaron una oportunidad. En el segundo, por el contrarío, procedieron acertadamente.

Capitalistas y empresarios, al comprar factores de producción específicos *y* determinados, valóranlos exclusivamente en atención a la futura situación del mercado por ellos anticipada. Pagan precios de acuerdo con las futuras circunstancias, según ellos personalmente hoy las valoran. Los errores otrora cometidos en la producción de los bienes de capital actualmente disponibles no recaen sobre los posibles compradores; perjudican exclusivamente al vendedor. El empresario, al comprar bienes de capital destinados a futuras producciones, se desentiende del pasado. Su actividad empresarial no es afectada por pretéritas variaciones ocurridas en la valoración y los precios de los factores que él ahora adquiere. En este solo sentido cabe decir que el poseedor de metálico disfruta de riquezas líquidas y es, por tanto, libre.

6. EL INFLUJO DEL AYER SOBRE LA ACCIÓN

A medida que progresa la acumulación de bienes de capital, mayores proporciones adquiere el problema de la convertibilidad. Los primitivos métodos aplicados por labriegos y artesanos podían ser más fácilmente acomodados a nuevos objetivos que los seguidos por el moderno capitalismo. Y, sin embargo, es precisamente el capitalismo moderno el que ha de abordar las

más rápidas y radicales variaciones. En la actualidad, los progresos de los conocimientos técnicos y las mutaciones de la demanda de los consumidores, que a diario se producen, pronto hacen anticuados los planes de producción, suscitándose el problema de si se debe o no seguir adelante por la ruta ayer iniciada.

Las más revolucionarias innovaciones encandilan a menudo el corazón de los hombres, provocando el arrumbamiento de pasivas posturas, indolentes y perezosas, y el abandono de los tradicionales módulos valoralivos por quienes hasta ayer fueron rutinarios esclavos, abriéndose inéditos caminos hacia nuevas metas. Los doctrinarios posiblemente querrán olvidar que todas nuestras actuaciones vienen condicionadas por disposiciones que nuestros antepasados en su día adoptaron; que nuestra civilización es producto gestado en larga evolución, no siendo posible su súbita transmutación. Por perentorio que sea el deseo de innovación, hay factores que domeñan ese espíritu revolucionario, vedando al hombre todo precipitado abandono de los cursos marcados por sus predecesores. Nuestras actuales riquezas constituyen residuos de pasadas actividades, hallándose materializadas en específicos bienes de capital de limitada convertibilidad. La calidad y condición de los existentes bienes de capital induce a las gentes a adoptar derroteros que no hubieran seguido si su elección no viniera condicionada por el imperio de pretéritas actuaciones. Tanto los fines elegidos como los medios adoptados hállanse influidos por el pasado. Los bienes de capital nos imponen un cierto conservadurismo. Oblígannos a atemperar la actuación a las circunstancias engendradas, o bien por la acción que nosotros mismos otrora practicamos o bien por el pensar, optar y actuar de generaciones anteriores.

Podemos representarnos cómo hubiéramos montado todos los procesos de producción y consecuentemente fabricado todos los necesarios bienes de producción de haber contado en su día con nuestros actuales conocimientos geográficos, técnicos e higiénicos y nuestra moderna información acerca de la ubicación de los recursos naturales. Habríamos situado en distintos lugares los centros de producción. La población terráquea distribuiríase de modo diferente; zonas hoy densamente pobladas,

repletas de industrias y de explotaciones agrícolas, no estarían inii saturadas. Otros lugares contarían, en cambio, con más talleres y campos cultivados, así como con mayor número de habitantes. Las empresas de todo género utilizarían las más modernas máquinas y herramientas. Cada una tendría el tamaño apropiado para poder aprovechar del modo más económico posible su capacidad de producción. En ese mundo perfectamente planeado habría desaparecido el atraso técnico y no existiría ni capacidad productiva inutilizada, ni trasiego innecesario de personas y mercancías. La productividad del esfuerzo humano sería muy superior a la de nuestra actual e imperfecta sociedad.

Las publicaciones socialistas hallánse cuajadas de este tipo de utópicas fantasías. Llámense socialistas, marxistas o antimarxistas, tecnócratas o, simplemente, planificadores, múltiples reformadores, llenos de entusiasmo, pretenden evidenciar lo torpemente que están hoy las cosas dispuestas y cuán felices podrían ser los hombres si se les concediera a ellos poderes dictatoriales. *A* causa de las deficiencias del sistema capitalista de producción —dicen-— la humanidad se ve hoy privada de innúmeros bienes que nuestros actuales conocimientos técnicos permitirían producir.

El error fundamental que este sentimental racionalismo encierra consiste en que sus expositores olvidan la condición inconvertible de los bienes de capital hoy disponibles, así como la escasez de los mismos. Los productos intermedios que actualmente aprovechamos fueron fabricados en el pasado por nuestros antecesores y por nosotros mismos, de conformidad con los fines a la sazón perseguidos y con arreglo a conocimientos técnicos distintos de los actuales. Cuando, ahora, pretendemos variar los fines y los métodos de producción tropezamos con el siguiente dilema: o bien dejamos inaprovechada una gran parte de los factores de capital disponibles y, partiendo prácticamente de cero, producimos aquel mejorado utillaje al efecto preciso, o bien adaptamos nuestros procesos de producción a la específica condición de los disponibles bienes de capital. La elección, como sucede siempre en la economía de mercado, corresponde a los consumidores. La conducta de éstos, al com-

prar o dejar de comprar, zanja la cuestión. Los consumidores, al optar entre viviendas anticuadas y viviendas modernas dotadas del máximo confort, entre el ferrocarril y el automóvil, entre la luz de gas y la iluminación eléctrica, entre los tejidos de algodón y los de rayón, entre artículos de seda o nylón, deciden si se debe seguir utilizando los bienes de capital anteriormente acumulados o si, por el contrario, procede desecharlos definitivamente. Cuando un viejo edificio, que, sin embargo, todavía puede durar años, no es derribado y reemplazado por otro nuevo, en atención a que sus ocupantes no quieren pagar rentas superiores, prefiriendo atender otras necesidades en vez de disfrutar de vivienda más confortable, resulta obvio el influjo que sobre el presente consumo ejerce el pasado.

El que no se aplique instantáneamente todo adelanto técnico no debe sorprendernos en mayor grado que el que nadie deseche su automóvil o sus trajes en cuanto aparece un tejido o un modelo nuevos. Las gentes actúan en todos estos asuntos condicionadas por la escasez de los bienes disponibles.

Supongamos que se inventa una máquina de mayor productividad que las hasta entonces empleadas. El que las existentes industrias, equipadas con maquinaria vieja, la desechen o no, depende del grado de superioridad de aquella herramienta moderna sobre el utillaje antiguo. Sólo si dicha superioridad es lo suficientemente grande como para compensar el gasto exigido por la sustitución, será arrumbado el equipo anterior todavía utilizable. Representemos por p el precio de la nueva maquinaria y por q la suma que vendiendo la antigua como chatarra cabe obtener; a será el primitivo costo unitario de producción y b el resultante después de sustituir un utillaje por otro, independientemente del precio de adquisición de los nuevos instrumentos. Supongamos que la ventaja de éstos consiste en que aprovechan mejor la materia prima y el trabajo empleado, sin incrementar la cantidad total producida, z, que queda invariada. La sustitución contemplada es ventajosa si la producción $z\ (a\text{-}b)$ es tal que compensa el gasto $p\text{-}q$. En este ejemplo suponemos que la depreciación anual de la nueva máquina es igual que la de la antigua, evitándonos así entrar en el problema de las amortizaciones. Idéntico planteamiento presenta el

problema referente al traslado de una ya existente industria, de una ubicación menos favorable a otra mejor.

Retraso técnico e insuficiencia económica son cosas distintas que conviene no confundir. Es posible que determinado centro productor, que, desde el punto de vista puramente técnico re-••iilta ampliamente superado, pueda, no obstante, competir con otras plantas mejor equipadas o de ubicación más favorable, l in todos estos asuntos el problema decisivo estriba en compaur las ventajas derivadas del utillaje técnicamente más perfec-ïï> o de la mejor situación con el adicional gasto exigido por l.i contemplada transformación. El resultado de tal comparación depende de la convertibilidad de los bienes de capital en i uestión.

Esa diferenciación entre perfección técnica y conveniencia rconómica, lejos de lo que soñadores ingenieros pudieran suponer, en modo alguno implica problema que sólo surgiría en una organización capitalista. Cierto es que únicamente al amparo «leí cálculo económico —practicado en la forma que sólo una economía de mercado permite— cabe efectuar los cómputos precisos para valorar los datos que interesan. Una administra-«ion socialista no podría mediante fórmulas aritméticas dilucidar el problema. Ignoraría por completo si los proyectos ejecutados constituían o no el modo más apropiado de emplear los medios disponibles para satisfacer los objetivos que el propio mando económico considerara más urgentes de las aún insatisfechas necesidades de las gentes. Ahora bien, si el jerarca socialista pudiera llegar a calcular, procedería en un todo igual que el empresario que efectivamente computa. No malgastaría evidentemente factores de producción, siempre escasos, en la satisfacción de necesidades consideradas de menor trascendencia, si tal satisfacción obligaba a desatender otras estimadas de mayor urgencia. No desecharía dispositivos de producción todavía aprovechables si con ello hacía imposible incrementar la fabricación de bienes más urgentemente precisados.

Una exacta comprensión del problema de la convertibilidad nos permite advertir los errores en que inciden muchas falacias económicas. Tomemos, por ejemplo, el argumento de las industrias nacientes *(infant industries*), frecuentemente esgrimido en

favor del proteccionismo. Sus defensores afirman que se precisa una transitoria protección para poder instalar industrias en lugares más favorables o, al menos, no peores que aquellas zonas donde están situadas las antiguas plantas competidoras. Esas viejas industrias han tomado la delantera gracias a su temprano establecimiento. Ahora se ven amparadas por factores meramente históricos, accidentales y a todas luces «injustificados». Tales ventajas imposibilitan el establecimiento de centros competidores en lugares donde, el día de mañana, se podrá producir más barato o, al menos, tan barato como en las antiguas ubicaciones. Resulta, desde luego, al principio, oneroso otorgar protección a una naciente industria; pero ese sacrificio será más que compensado por posteriores ganancias.

La implantación de una industria naciente, sin embargo, sólo tiene interés económico si la superioridad del nuevo emplazamiento es tal que compensa los inconveniente que implica el abandonar los inconvertibles e intrasportables bienes de capital afectos a las antiguas plantas. Si tal compensación no se da, la protección a las instalaciones de referencia constituye pura pérdida aun en el supuesto de que sólo sea temporal y pueda la nueva empresa, más tarde, competir por sus propios medios. La tarifa viene .a ser un subsidio que los consumidores soportan financiando la inversión de factores de producción siempre escasos en sustitución de unos bienes de capital todavía aprovechables que habrán de ser desechados. Detráense, además, esos aludidos escasos factores de otros empleos merced a los cuales podían haber sido producidos bienes mayormente estimados por los consumidores. Se priva a estos últimos de mercancías que, en otro caso, podrían haber disfrutado, por dedicarse los correspondientes factores a la producción de bienes de los que, sin tarifa alguna, el mercado podía disponer.

Existe una tendencia universal que induce a la industria a ubicarse en aquellos lugares donde las condiciones son más favorables. Bajo la economía de mercado, tal tendencia se ve tasada en aquella medida impuesta por la inconvertibilidad de los ayer ya producidos y siempre escasos factores de producción. Tal elemento histórico no otorga, desde luego, ventaja permanente alguna a las viejas industrias; impide simplemente la

dilapidación de riqueza que supondría el efectuar inversiones que, por un lado, dejaban desaprovechada la existente capacidad productora y, por otro, reducían la cantidad de bienes de capital disponibles para atender todavía insatisfechas necesidades de las gentes. Sin tarifas proteccionistas, la traslación de industrias tiene lugar sólo cuando los bienes de capital invertidos en las antiguas plantas se han desgastado o quedado anticuados a causa de progresos técnicos tan estupendos que obligan a reemplazar por nuevo el primitivo utillaje. La historia industrial de los Estados Unidos ofrece numerosos ejemplos de trasplante de industrias, dentro de las fronteras nacionales, sin necesidad de medidas oficiales proteccionistas de ningún género. El argumento de la industria naciente es tan especioso como cualquiera de los esgrimidos en favor del proteccionismo.

Otra extendida falacia afirma que bajo el capitalismo quedan desaprovechados e inexplotados muy beneficiosos inventos patentados. Una patente es un monopolio legal otorgado, durante un determinado número de años, al inventor por su obra. No interesa entrar ahora en la cuestión de si constituye o no política acertada el conceder tales privilegios a los inventores [M]. De momento debemos limitar nuestro análisis al examen de aquel aserto según el cual la «gran empresa» abusa de la legislación de patentes, escamoteando al público ventajas que del progreso técnico moderno cabría derivar.

Cuando la administración otorga una patente a un inventor, no intenta, desde luego, averiguar la trascendencia económica de la misma. Los correspondientes funcionarios se interesan tan sólo por la prioridad de la idea, ciñéndose en su examen a aspectos puramente técnicos. Con la misma imparcial escrupulosidad anaüzan un invento que revolucionará toda una industria que cualquier ridículo resorte de manifiesta inutilidad. De ahí que se conceda la protección legal de una patente a innúmeros inventos carentes de todo valor. Los propietarios de dichas patentes tienden a atribuir a las mismas decisiva importancia en orden al adelanto tecnológico, haciéndose exageradas ilusiones acerca de los ingresos que el invento habría de proporcionarles. Desenga-

" Vid. supra pág. 577 c infra págs. 989-990.

ñados, se dedican a criticar un sistema económico que dicen roba a las masas los beneficios que el progreso científico pone a su disposición.

Ya anteriormente han sido examinadas las circunstancias que justifican reemplazar utillajes todavía aprovechables por equipo más moderno. No concurriendo tales circunstancias, dicha sustitución resulta antieconómica, tanto para la empresa privada en la economía de mercado como para el administrador socialista, dentro del sistema totalitario. La maquinaria en adelante construida, lo mismo para nuevas instalaciones que para ampliar las existentes o reemplazar los equipos desgastados, será producida con arreglo a las nuevas ideas. Pero los útiles disponibles y todavía aprovechables no pueden ser, sin más, desechados. Los nuevos métodos van aplicándose, poco a poco. Las fábricas que siguen los antiguos sistemas, durante un cierto lapso de tiempo, todavía pueden soportar la competencia de las mejor equipadas. A quienes ponen en duda la exactitud de lo expuesto les convendría preguntarse si se desprenden ellos de sus aparatos de radio o sus aspiradoras tan pronto como sale a la venta un modelo más perfecto.

A los efectos examinados resulta indiferente que el nuevo descubrimiento se halle o no amparado por una patente. La empresa que adquiere una patente, por ese solo hecho, ya ha invertido dinero en el invento de referencia. Si, pese a ello, la compañía no aplica el método en cuestión, es simplemente porque el mismo no interesa. De nada sirve que ese monopolio, oficialmente creado mediante la patente, impida a los competidores aplicar el aludido método. Porque lo único que de verdad interesa es la superioridad sobre los antiguos procedimientos proporcionada por el nuevo invento. AI hablar de superioridad, queremos significar señalada reducción del costo unitario o tal mejora en la calidad del producto que induzca a los compradores a pagar precios congruamente más elevados. La ausencia de esa aludida superioridad que haga provechosa la correspondiente inversión constituye prueba evidente de que los consumidores prefieren adquirir otros bienes antes que disfrutar los beneficios derivados del repetido invento. Y es a los consumidores a quienes corresponde decir la última palabra.

Al observador superficial frecuentemente le pasan inadvertidas las anteriores realidades, pues le confunde la práctica de muchas grandes empresas de adquirir los derechos de toda patente relacionada con su rama industrial, independientemente de que tenga o no utilidad verdadera. Tal conducta viene dictada por diversas consideraciones.

1. A veces no es posible de momento dilucidar si el invento tiene o no interés económico.
2. La innovación carece de valor. La empresa, sin embargo, cree que podrá modificarla convenientemente haciéndola rentable.
3. Resulta antieconómico, todavía, aplicar la patente. La compañía, no obstante, piensa servirse de ella, más tarde, al renovar su desgastado utillaje.
4. La entidad desea animar al inventor para que prosiga sus investigaciones, pese a que, hasta el momento, no hayan dado resultados prácticos.
5. La sociedad quiere enervar posibles reclamaciones de inventores pleitistas evitando los gastos, pérdida de tiempo y desgaste nervioso que los correspondientes litigios siempre implican.
6. Se pretende, de un modo no muy disimulado en verdad, pagar favores o eludir represalias comprando patentes carentes de todo valor a funcionarios, ingenieros y personas con influencias en otras empresas u organismos que se quieren conquistar o conservar como clientes.

SÍ un invento es tan notablemente superior a los sistemas hasta entonces seguidos que deja anticuado el utillaje existente, imponiendo la sustitución de la antigua maquinaria por nueva, la transformación de referencia se practicará independientemente de que el privilegio correspondiente a la patente lo disfruten los poseedores del aludido utillaje anticuado o una empresa independíente. Lo contrario implica suponer que no sólo el inventor y sus abogados, sino también todas aquellas personas dedicadas a la industria de que se trate, así como las demás gentes deseosas de acceder a la misma en cuanto se Ies ofrezca

una ocasión, son tan torpes que no se percatan de la enorme trascendencia de la innovación. El inventor vende por cuatro cuartos, a la antigua y consolidada firma, la patente precisamente porque nadie se interesa por su obra. Y resulta que hasta esa sociedad adquirente es demasiado obtusa para darse cuenta de los enormes beneficios que podría derivar de la aplicación del invento.

Cierto es que ningún adelanto técnico puede ser aplicado si las gentes no se percatan de su utilidad. Bajo un régimen socialista, la ignorancia, la tozudez de los funcionarios encargados del departamento competente, bastaría para impedir la aplicación de sistemas de producción más económicos. Lo mismo sucede con los inventos aparecidos en sectores muy dependientes del poder público. Los ejemplos más destacados, en este sentido, nos los brinda la historia al testimoniar de la incapacidad de eminentes estrategas para advertir la trascendencia bélica de muchos descubrimientos científicos. El gran Napoleón no se dio cuenLa del auxilio que a su plan de invasión de la Gran Bretaña podría haberle proporcionado la navegación a vapor; ni Foch ni el estado mayor alemán advirtieron, en los años que precedieron a la Primera Guerra Mundial, el gran papel reservado a la aviación militar, siendo notorios los sinsabores sufridos por el general Billy Mitchell, el gran precursor del poderío aéreo. Las cosas, sin embargo, presentan cariz totalmente contrario dentro de la órbita de la economía de mercado, en aquella medida en que la misma no se ve perturbada por la típica estrechez de miras burocrática. El mercado propende más a exagerar que a minimizar la virtualidad de las innovaciones, La historia del capitalismo moderno hállase cuajada de fallidos intentos de implantar inventos que luego se comprobó carecían de base. Caro han pagado muchos promotores su alegre optimismo. Más fundamento tendría el echar en cara al capitalismo su tendencia a sobrevalorar inventos vanos que el acusarle de nulificar útiles innovaciones, lo cual resulta totalmente inexacto. Es un hecho indubitable que grandes sumas se han perdido en la adquisición de patentes sin utilidad y en malogradas tentativas por aplicarlas.

Carece de sentido hablar de una supuesta prevención de la

gran empresa moderna contra los adelantos técnicos. Son notorias las enormes sumas que las compañías importantes gastan en la investigación de procedimientos y mecanismos nuevos.

Quienes afirman que la empresa libre propende a anular los adelantos técnicos no deben suponer ban probado su aserto simplemente destacando el gran número de patentes nunca aplicadas, o, en todo caso, utilizadas sólo después de mucho tiempo. Es, en efecto, indudable que abundante número de patentes, tal vez una mayoría, carece de todo interés práctico. Aquellos que pregonan esa repetida nulificación de útiles inventos no citan ni un solo caso de innovación que, desaprovechada en aquellos países donde está amparada por una patente, haya sido, en cambio, explotada por los soviets, que no respetan patente alguna.

La limitada convertibilidad de los bienes de capital tiene gran trascendencia, por lo que a la geografía humana se refiere. La actual distribución de centros industriales y residenciales sobre la superficie terráquea, hasta cierto punto, viene determinada por factores históricos. Conserva aún hoy virtualidad el que ayer se eligiera determinada ubicación. Prevalece, desde luego, una universal tendencia a trasladarse hacia aquellas zonas que ofrecen las condiciones productivas más favorables. Tal tendencia, sin embargo, queda coartada no sólo por factores institucionales, como las barreras migratorias, pues el elemento histórico tiene también en este sentido gran trascendencia. Existen bienes de capital de limitada convertibilidad invertidos en zonas cuya situación, hoy, gracias a nuestros actuales conocimientos, sabemos es de menor idoneidad que la de otros lugares, Su propia inmovilidad refrena la tendencia a situar las industrias, las explotaciones agrícolas y las viviendas humanas allí donde aconsejan los últimos descubrimientos de la geografía, la geología, ta biología de plantas y animales, la climatología y otras ramas más de la ciencia. Frente a las ventajas del traslado a lugares de condiciones más propicias es preciso ponderar el inconveniente de desaprovechar bienes de capital todavía utilizables, pero de limitada convertibilidad y transportabilidad.

Vemos, pues, cómo influye en todas nuestras decisiones referentes a la producción y al consumo el grado de convertibi-

lidad de los disponibles bienes de capital. Cuanto .menor es la convertibilidad, tanto más hay que retrasar la aplicación de los adelantos técnicos. Sería absurdo, sin embargo, calificar de ilógica o retrógrada tal dilación. El contrastar entre sí, al planear la acción, las ventajas y los inconvenientes previsibles, precisamente constituye nota manifiesta de racionalidad. No es el hombre de negocios que sobriamente calcula, sino el soñador tecnócrata, quien debe ser acusado de no querer ver la realidad. Lo que en verdad retrasa el progreso técnico no es la imperfecta convertibilidad de los bienes de capital, sino su escasez. No somos suficientemente ricos para permitirnos el lujo de renunciar a los servicios que bienes de capital todavía aprovechables pueden proporcionarnos. La disponibilidad de una cierta cantidad de bienes de capital 110 coarta el progreso; antes al contrario, tales existencias constituyen presupuesto insoslayable de todo adelanto y mejora. La herencia que el pasado nos dejó, materializada en los hoy disponibles bienes de capital, constituye nuestra fortuna y el medio más eficaz de que disponemos para incrementar nuestro bienestar. Cierto es que estaríamos mejor si nuestros antepasados y, también, nosotros mismos, hubiéramos previsto más acertadamente las condiciones bajo las cuales hoy tenemos que actuar. Al percatarnos de esta realidad comenzamos a comprender muchas cosas. Ello, sin embargo, no nos autoriza a vilipendiar el pasado ni a suponer estamos ante imperfección alguna de la economía de mercado.

7. ACUMULACIÓN, CONSERVACIÓN Y CONSUMO DE CAPITAL

Los bienes de capital son productos intermedios que, a lo largo de los correspondientes procesos productivos, se transforman en bienes de consumo. Todo bien de capital, incluso aquellos que no suelen calificarse de perecederos, se consume, bien sea por desgastarse en el curso del proceso productivo, bien sea porque, aun antes de llegar tal momento, una variación de las circunstancias del mercado lo priva de interés económico. No cabe pensar en mantener invariable un fondo

de bienes de capital. Son éstos de condición esencialmente transitoria.

El consciente planear y actuar nos imbuyó la idea de la perdurabilidad de la riqueza. Tal permanencia, sin embargo, puede predicarse del capital tan sólo si utilizamos el concepto tomo la contabilidad lo maneja; los bienes de capital jamás son perpetuos. La idea que el vocablo designa no tiene representación alguna en el universo físico de las cosas tangibles. Existe tan sólo en la mente de gentes que planean; es un elemento del cálculo económico. La contabilidad de capitales tiene un solo objetivo; sirve para ilustrarnos acerca de cómo la producción y el consumo están afectando nuestra capacidad para atender futuras necesidades. Resuelve la incógnita referente a si la conducta adoptada incrementa o restringe la futura productividad de nuestra actividad.

Aun quienes no se bailan en situación de recurrir al cálculo económico advierten la utilidad de conservar los bienes de capital de que disponen y de mejorarlos, lo cual indúceles a proceder en consecuencia. Los primitivos cazadores y pescadores, indudablemente, con toda claridad advertían la diferencia que representaba el mantener en buen uso sus instrumentos y aparejos o, en cambio, consumir y desgastar los mismos sin reponerlos convenientemente. El anticuado labriego que rutinariamente se limita a seguir las tradicionales normas, ignorando hasta la existencia de la contabilidad, sabe bien la importancia que para él tiene el mantener intangible aquel fondo constituido por sus aperos y ganados. La sencillez de una economía estacionaria o escasamente progresiva permite actuar acertadamente aun prescindiendo de la contabilidad de capitales. El mantener unas existencias de bienes de capital sustandalmente invariadas puede lograrse bien sea produciendo nuevas piezas, a medida que las antiguas se desgastan, o bien acumulando provisión de bienes de consumo, para, en su día, dedicarse con exclusividad a la aludida reposición, sin tener que reducir por ello el consumo. La cambiante economía industrial, sin embargo, no puede prescindir del cálculo económico y de sus conceptos básicos: capital e interés.

El realismo conceptual ha provocado confusión en torno al

concepto de capital. Ha creado una verdadera mitología del capital [5]. Se ha atribuido al capital existencia propia e independiente de los bienes de capital en que se materializa. El capital —dícese— se autorreproduce, siendo consecuentemente vano el preocuparse de su conservación. El capital —proclama por su parte el marxismo— engendra beneficio. Todo ello es pura majadería.

El capital es un concepto praxeológico. Si pudiéramos servirnos de la terminología propia de la filosofía tradicional, totalmente desconocedora de los problemas de tipo praxeológico, diríamos se trata de concepto voluntarístico (*voluntaristic concept).* Estamos ante un producto de la razón, que sólo en la mente humana existe. Es un modo de contemplar la acción, una forma de ponderar, en relación con la consecución de cierto plan, los problemas que el actuar suscita. Influye desde luego en el hombre que actúa y sólo en tal sentido puede decirse que tiene existencia real. Hállase insolublemente ligado al capitalismo, a la economía de mercado, *y* constituye sombra fantasmagórica en cualquier otro sistema económico carente de intercambio, de mercado y de precios monetarios para los bienes de todo orden.

El concepto de capital tiene virtualidad siempre y cuando las gentes, al actuar, se guíen por la contabilidad de capitales. Cuando el empresario ha invertido factores de producción, de tal modo que el importe monetario de las mercancías obtenidas es, al menos, igual al de los aludidos factores consumidos, puede reemplazar los gastados bienes de capital por otros nuevos cuyo valor dinerario sea igual al de los primitivos. Ahora bien, el empleo que se dé a los ingresos brutos, ya se destinen a la reposición de capital, a la ampliación del existente o a su consumo, implica siempre conscientes decisiones por parte de empresarios y capitalistas. En modo alguno nos hallamos ante un proceso «automático»; siendo tales decisiones, por el contrario, causa de deliberadas actuaciones, que, indudablemente, pueden ser erradas si los cálculos correspondientes adolecen de negligencia, equivocación o torpe previsión de las condiciones futuras.

" Vid HAYEK, **«The Mythology of Capital», *The Quarterly Journal of Economics,* L (1936), pin. 233 y sigs.**

Nuevos capitales son, mediante el ahorro, acumulados; es decir, creando un excedente entre la producción y el consumo. Pero también cabe practicar aquél sin necesidad ni de reducir éste, ni tampoco de incrementar la inversión, aumentando, no obstante, al tiempo, la cuantía de lo producido. Tal incremento productivo pude deberse a diferentes factores:

1. Por haber mejorado las objetivas circunstancias concurrentes. Las cosechas son más abundantes; se explotan tierras de mayor fertilidad; han sido descubiertas minas de superior rentabilidad; ha disminuido la frecuencia de las catástrofes y calaclismos naturales que, tantas veces, desbaratan la acción del hombre; redujéronse las epidemias y las plagas del ganado, etc.
2. Por haberse incrementado la productividad de los sistemas ya anteriormente empledos sin aumentar la inversión de bienes de capital ni dilatar el período de producción.
3. Por haberse logrado reducir los desórdenes institucionales perturbadores de la producción. Son menores las pérdidas ocasionadas por guerras, revoluciones, huelgas, sabotajes y similares conflictos.

Si los excedentes de esta suerte producidos se destinan a adi- • ionales inversiones, los mismos incrementarán la producción neta. Resultará entonces posible ampliar el consumo sin reducir la cantidad de bienes de capital disponibles ni restringir la productividad del trabajo.

El capital lo acumulan siempre personas aisladas o individuos actuando de consuno, pero nunca la *Volkswirtschaft,* es decir, la sociedad [16]. Puede suceder que, mientras algunos actores se dedican a acumular capital, otros estén consumiendo el previamente acumulado. Si ambos procesos son de idéntica cuantía, queda invariada la cifra de bienes de capital disponible. El efecto final es como si no se hubiera modificado la cantidad total disponible de bienes de capital. Esa acumulación de capital evita

" El estado y los municipios, en la economía de mercado, no son más que inntituciones representativas de la concertada acción de grupos de personas determinadas.

el tener que reducir el período de producción de ciertos procesos. No es posible, sin embargo, recurrir a métodos cuyo período de producción sea más dilatado. Cabe, desde este punto de vista, decir que ha habido una transferencia de capital. Conviene, sin embargo, no confundir tal transferencia de capital con la transmisión de propiedad efectuada por una persona o grupo a favor de otras personas o grupos.

La compra y venta de bienes de capital, así como la concesión de créditos comerciales, constituyen actos que, por sí mismos, no implican transferencia de capital. Se trata de transacciones mediante las cuales concretos bienes de capital pasan a manos de aquellos empresarios que pretenden invertirlos en específicos proyectos. No son más que detalles particulares dentro de una dilatada secuencia de actos. El efecto conjunto de todas esas actuaciones determina el éxito o el fracaso del correspondiente proyecto. Pero ni los beneficios ni las pérdidas provocan por sí acumulación ni consumo de capital. Lo que hace variar la cantidad de capital disponible es el modo cómo ordenan su consumo aquellas personas cuyos patrimonios registran las pérdidas o las ganancias.

El capital puede ser transferido tanto sin transmisión de la propiedad de los correspondientes bienes de capital como con ella. El primer supuesto se da cuando una persona consume capital, mientras otra, por el mismo importe, independientemente, lo acumula. El caso contrario, en cambio, se produce cuando el vendedor de los bienes de capital consume la suma recibida mientras el comprador le paga con cargo a un excedente no consumido, es decir, ahorrando parte de sus ingresos netos.

Son cosas distintas el consumo de capital y la física desintegración de los bienes de capital. Todos los bienes de capital, como decíamos, más pronto o más tarde se transmutan en productos finales, desapareciendo por el uso, el consumo o el desgaste. Lo único que, ordenando convenientemente el consumo, puede ser mantenido es el valor del fondo de capital, nunca los concretos bienes de capital que lo integran. Puede acontecer que, en virtud de cataclismos naturales o de la acción demoledora del hombre, se destruya tal cantidad de bienes de capital que no sea posible reponer en corto espacio de tiempo la primi-

liva cuantía del fondo de capital por más que se restrinja el u insumo. Ahora bien, en todo caso, lo que provoca tal escasez n» exclusivamente la insuficiencia de la cuota de ingresos dedi- > mili a tal fin.

8, LA MOVILIDAD DEL INVERSOR

La limitada convertibilidad de los bienes de capital no liga pura siempre al propietario de los mismos. El inversor puede libremente variar la inversión en que sus riquezas están materializadas. SÍ es capaz de prever el futuro estado del mercado mu mayor precisión que los demás, podrá concentrarse en aquellas inversiones cuyo precio vaya a subir, evitando aquellas otras i uvo valor haya de descender.

Beneficios y pérdidas empresariales provienen de la inversión de factores de producción en específicos proyectos. Las especulaciones bursátiles y similares operaciones de índole no mobiliaria, determinan en quién han de incidir efectivamente tules pérdidas y ganancias. Preténdese trazar tajante separación entre las actuaciones puramente especulativas y las *verdaderas* inversiones productivas. La diferencia entre unas y otras, sin embargo, es meramente de grado. No hay inversión alguna que no sea especulativa. La acción, en una economía cambiante, supone siempre especular. Las inversiones pueden resultar buenas <i malas, pero siempre son especulativas. Una radical variación de las circunstancias puede, por ejemplo, transformar en funesta, hasta la inversión normalmente más segura.

La especulación bursátil ni desvirtúa pasadas actuaciones ni modifica la limitada convertibilidad de los existentes bienes de capital. Sirve, sin embargo, para impedir adicionales inversiones en industrias y empresas donde, según opinan los especuladores, constituiría mala operación. Señala cómo puede ser proseguida y respetada esa tendencia que prevalece en toda economía de mercado y que aspira, precisamente, a ampliar los negocios buenos y a restringir los malos, La bolsa, en tal sentido, se nos aparece como «el mercado», el centro focal de la economía, el mecanismo por excelencia que hace prevalecer en

la conducta de los negocios los previstos deseos de los consumidores.

La movilidad del inversor se manifiesta en la erróneamente denominada *evasión de capitales.* El inversor puede apartarse de aquellas inversiones que considera inseguras, siempre y cuando esté dispuesto a soportar la correspondiente pérdida ya descontada por el mercado. Logra evitar las previstas ulteriores pérdidas, transfiriendo las mismas a gentes menos perspicaces en evaluar el futuro precio de las mercancías en cuestión. La evasión de capital no detrae el mismo de los cometidos en que ya estaba invertido, Implica simplemente un cambio de propietario.

A este respecto ninguna diferencia supone el que el capitalista «se evada» hacia otras inversiones nacionales o, por el contrario, busque colocación en el extranjero. Uno de los principales objetivos de la intervención de divisas es impedir esa huida al extranjero del capital. Mediante tal intervención, sin embargo, tan sólo se consigue impedir que los propietarios de inversiones nacionales reduzcan sus pérdidas, intercambiando a tiempo una inversión interior que consideran insegura por otra extranjera que les merece más confianza.

Cuando ciertas o todas las inversiones nacionales se ven amenazadas por confiscación parcial o total, el mercado descuenta esa desfavorable situación modificando congruamente los precios de los bienes afectados, Ya es tarde entonces para recurrir a la evasión y así evitar el aludido daño. Sólo aquellos inversores de perspicacia bastante como para adivinar el desastre que se avecinaba, cuando la mayor parte de las gentes no se daba aún cuenta de su inminencia ni gravedad, pueden con escasas pérdidas salvarse. Hagan lo que quieran capitalistas y empresarios, jamás logran transformar en móviles y transportables los bienes inconvertibles. Si bien la anterior exposición es, más o menos, generalmente admitida en lo referente al capital fijo, tratándose de capital circulante suele la misma rechazarse. Asegúrase que el exportador puede vender mercancías en el extranjero, absteniéndose de reimportar las divisas percibidas. No advierten las gentes que una empresa precisa perentoriamente de su capital circulante para funcionar. El hombre de negocios

que exporta los fondos propios utilizados para la adquisición de materias primas, trabajo y demás elementos necesarios se verá obligado a reemplazar dichas sumas tomándolas prestadas. El glano de verdad de ese mito que proclama la movilidad del capital circulante estriba en que cabe al inversor evitar pérdidas que amenacen a su capital circulante, independientemente de que logre o no rehuir las correspondientes a su capital fijo. El proceso de la evasión de capitales, en ambos supuestos, es, sin < tubargo, el mismo. Las inversiones, en sí, no se varían; el capital invertido nunca emigra.

La huida de capital allende las fronteras presupone la bue**na** disposición de los extranjeros a intercambiar sus inversiones poi: otras en el país de donde el capital huye. El inversor británico no puede abandonar sus inversiones en la Gran Bretaña si Hit hay ningún extranjero dispuesto a comprárselas. De ahí re-Hulta que la evasión de capitales nunca puede provocar ese tan comentado saldo desfavorable de la balanza de pagos. Tampoco cube venga a encarecer la cotización de las divisas extranjeras. SI gran número de capitalistas —sean ingleses o extranjeros— • lesean desprenderse de sus valores mobiliarios británicos, la cotización de los mismos descenderá. Ello, sin embargo, para nuda puede influir en la relación de intercambio entre la libra esterlina y las demás divisas.

Lo mismo sucede con el capital invertido en dinero metálico, El poseedor de francos franceses que prevé las consecuen-i iiis que ha de provocar la política inflacionaria del gobierno gjllo puede, o bien «huir hacia valores reales», comprando mercancías, o bien proceder a la adquisición de divisas extranjeras. Ilnbrá, sin embargo, de hallar, en cualquier caso, alguien dispuesto a aceptar sus francos. Sólo podrá *huir* si hay gentes con una ¡dea más optimista que la suya acerca del futuro del signo monetario francés. Lo que eleva el precio de las mercancías y de las divisas extranjeras no es la conducta de quienes desean deprenderse de francos, sino la de aquellas personas que no "•slán dispuestas a tomarlos si no es a un cambio bajo.

Los gobernantes dicen que cuando, para evitar la evasión ilr capitales, intervienen el comercio de las divisas, actúan en dtrfcnsa de los supremos intereses nacionales. Sin embargo, el

efecto que con tales medidas provocan, en realidad, es el de perjudicar a muchos sin beneficiar a nadie; menos aún, a ese fantasma de la *Volkswirtschaft.* Si hay inflación en Francia, desde luego no beneficia a la república ni a ninguno de sus súbditos el que todas las desastradas consecuencias de tal política recaigan íntegramente sobre ciudadanos franceses. Algunos de éstos, vendiendo a extranjeros billetes o valores pagaderos en francos, indudablemente habrían logrado transferir a extraños parte de dichas pérdidas. El resultado provocado al impedir tales transacciones es el de empobrecer a algunos franceses sin enriquecer a ninguno. Difícil resulta, en verdad, justificar, desde un punto de vista nacionalista, tal planteamiento,

Las gentes ven siempre algo deshonesto en la contratación bursátil. Si las cotizaciones suben se acusa a los especuladores de timadores que se apropian de lo que en buena ley corresponde a otros. En cambio, cuando las cotizaciones bajan, la actuación de los bolsistas está nulificando riquezas nacionales otrora acumuladas. Las ganancias especulativas se consideran producto del robo o del hurto practicado a costa del resto de la nación. Llega a insinuarse que tal especulación constituye precisamente la causa de la pobrezí de las masas. Suele establecerse distinción entre las ganancias del *agiotista* y el beneficio del industrial que, lejos de jugarse simplemente los cuartos como el primero, proporciona útiles mercancías a los consumidores. Hasta quienes escriben en periódicos financieros dejan de advertir que las transacciones bursátiles no producen ni beneficio ni pérdida, sino que puramente reflejan beneficios o quebrantos registrados por el comercio o la industria. Tales ganancias y pérdidas, originadas por el público al aprobar o recusar las inversiones practicadas ayer por el empresariado, son pregonadas por el mercado bursátil. El volumen dinerario de tales operaciones mobiliarias no afecta al público. Por el contrario, es la reacción de las gentes ante el modo cómo los inversores ordenaron la producción lo que determina los precios que el mercado de valores registra. En definitiva, es la actitud de los consumidores lo que hace que determinados valores suban, mientras otros bajan. Quienes ni

ihorran ni invierten, tampoco ganan ni pierden por las fluctuaciones de la Bolsa. Tal comercio sirve simplemente para indicar cuáles inversiones, aparentemente, van a cosechar beneficios y cuáles pérdidas [17].

9. DINERO Y CAPITAL; AHORRO E INVERSIÓN

El capital se cifra en términos monetarios y está represenindo, en los estados contables, por una cierta suma dineraria. I'ero el capital también puede consistir precisamente en dinero metálico. Comoquiera que los bienes de capital son objeto de intercambio y que tales cambios se efectúan siguiendo los mismos principios que regulan el de los demás bienes, recúrrese uimbién en esta materia al cambio indirecto y al uso del dinero. Nadie que en la economía de mercado actúe puede renunciar a tus ventajas que la tenencia de numerario supone. No sólo como consumidores, sino también como capitalistas y empresarios, las gentes necesitan disponer de dinero metálico.

Quienes consideran tal realidad sorprendente o contradictoria, indudablemente están cegados por un erróneo concepto acerca de lo que es el cálculo económico y la contabilidad de capital. Atribuyen a esta última cometidos que en ningún caso [nteden corresponderle. La contabilidad de capital es un instrumento mental que sirve para calcular y constatar fenómenos; herramienta intelectual de la que únicamente pueden servirse quienes actúan dentro de una economía de mercado. Sólo donde existe el cálculo económico deviene el capital cifrable. El único servicio que la contabilidad de capital rinde a quienes actúan en el marco de una economía de mercado es el de informarles acerca de si el equivalente monetario de las riquezas que tienen destinadas a actividades productivas ha variado y en qué proporción ha cambiado. Para nada más sirve la contabilidad de capital.

En cuanto pretendamos calcular la magnitud del denomina-

" La popular idea según la cual la Bolsa «absorbe» capital y dinero es objeto de crítico análisis y plena refutación por parte de F. MACIII.UP, ***The Stock Market, Credit and Capital Forma/ion,*** **trad. por V. Smith (Londres, 1940), págs. 6-153.**

do capital *Volkswirtschaftliche* o capital social que se considera existe independientemente del capital propio adquirido por los individuos, o la de ese otro concepto de capital, carente por completo de sentido, consistente en la suma de las diversas fortunas de los particulares, tropezamos, desde luego, con un problema que nosotros mismos, artificialmente, estamos creando. Porque ¿qué papel puede desempeñar el dinero bajo tales conceptos de capital social? Radical diferencia existe entre contemplar el capital desde el punto de vista del individuo y contemplarlo desde el punto de vista de la sociedad. Hemos planteado mal las cosas. Resulta manifiestamente contradictorio, en efecto, eliminar toda referencia al dinero cuando pretendemos medir una magnitud que sólo en términos monetarios puede ser computada. Carece de sentido pretender recurrir al cálculo económico cuando se trata de sistemas económicos en que no puede haber ni dinero ni precios monetarios para los factores de producción. En cuanto nuestro razonamiento transpone las fronteras de la sociedad de mercado, obligado es renunciar a toda referencia al dinero y los precios monetarios. No cabe mental representación del capital social más que como un conjunto de bienes diversos. AI parangonar entre sí dos agrupaciones tales, lo único que comparativamente podríamos predicar es que una de ellas reprime el malestar de la sociedad mejor que la otra. (Problema aparte es el de si la mente humana puede llegar a formular semejante juicio.) A dichos conjuntos resulta imposible aplicar expresión dineraria alguna. Los términos monetarios quedan huérfanos de sentido; no es posible, en ausencia de un mercado para los factores de producción, ni abordar, ni siquiera plantear los problemas relativos al capital.

Durante los últimos años los economistas se han ocupado particularmente del papel que la tenencia de numerario desempeña en relación con el ahorro y la acumulación de capital. Numerosas conclusiones erróneas han sido formuladas en esta materia.

Cuando una persona poseedora de cierta suma dineraria la dedica, no al consumo, sino a la adquisición de factores de producción, el ahorro queda directamente transformado en acumulación de capital. Si el individuo, en cambio, dedica el ahorro a

Incrementar su tenencia de numerario, por estimar que tal es el d» -.tino que a él más le conviene dar a dicho ahorro, desata una M iidencia bajista en el precio de las mercancías y alcista en el poder adquisitivo de la moneda. Suponiendo que las existencias dinerarias no han sufrido variación, tal conducta no influye directamente sobre la acumulación de capital ni en el empleo del misino en la expansión de la producción [IS]. El efecto típico de lu actividad ahorradora, es decir, la aparición de un excedente di- la producción sobre el consumo, en modo alguno se desvanece a causa de tal atesoramiento. No se produce el alza que, en "iio caso, habrían registrado los precios de los bienes de capital. t*N más amplias existencias de estos últimos no varían por el Invito de que haya quienes deseen aumentar su tenencia de nu-nu-iario. Si nadie dedica tales bienes, ahorrados precisamente por no haber sido consumidos, a incrementar el consumo, independientemente de cuál pueda ser su precio, siempre representarán ampliación de la cantidad de bienes de capital disponibles. Ambos procesos —el incremento de la tenencia de numerario v la ampliación del acumulado capital— tienen lugar al tiempo.

Una baja en el precio de las mercancías, invariadas las resumes circunstancias, supone reducción del valor monetario de los personales capitales de las gentes. Ahora bien, ello no impli-i i reducción de las existencias de bienes de capital, ni exige reajustar las actividades productivas a supuesto empobrecimiento, Simplemente se hace necesario variar las cifras monetarias manejadas en el cálculo económico.

Supongamos ahora que gracias a un incremento de dinero i rediticio o de dinero *fíat,* o a una expansión crediticia, se produce ese numerario adicional requerido por el incrementado deseo de metálico. En tal caso, tres procesos independientes se ponen en marcha: una tendencia a la baja de los precios de las mercancías a causa del aumento de la cifra de bienes de capital disponibles y la consecuente ampliación de las actividades productivas; otra tendencia, también a la baja, de los precios, desa-

" La acumulación de capital indirectamente es afectada por la variación de fortunas e ingresos que toda alteración del poder adquisitivo de la moneda provoque del lado dinerario.

tada por la superior demanda de dinero para su tenencia en metálico; y, finalmente, una tercera al alza de los precios provocada por la ampliada existencia de dinero (en sentido lato). Estos tres procesos, hasta cierto punto, son coetáneos. Cada uno de ellos provoca sus efectos propios, los cuales, según las circunstancias concurrentes, pueden verse reforzados o debilitados por los de los otros. Pero lo fundamental es que los bienes de capital engendrados por el adicional ahorro en modo alguno se desvanecen a causa de los aludidos cambios monetarios, es decir, por razón de esas variaciones en la demanda y en las existencias dineradas (en sentido amplio). Cuando una persona ahorra una cierta suma monetaria en vez de dedicarla al consumo, tal proceso ahorrador invariablemente provoca la acumulación de capital y la correspondiente inversión. Indiferente resulta que el interesado incremente o no su tenencia de numerario. El acto de ahorrar implica siempre la aparición de unos bienes producidos y no consumidos, bienes que permiten ulteriores actividades productivas, Los ahorros de las gentes hállanse invariablemente materializados en específicos bienes de capital,

El suponer que el dinero atesorado constituye porción de riqueza improductiva, implicando cualquier incremento de tal atesoramiento reducción del capital productivo, es cierto tan sólo en cuanto el alza del poder adquisitivo del dinero da lugar a que nuevos factores de producción se dediquen a la extracción de oro y a que se detraiga el metal de sus aplicaciones industriales para transformarlo en moneda. Tales efectos, sin embargo, son producidos no por el hecho de ahorrar, sino por el deseo de incrementar la liquidez. El ahorro sólo es posible, en la economía de mercado, dejando de consumir una parte de los ingresos. El que cierta porción de su ahorro sea dedicada por el interesado a la tenencia de numerario influye en la capacidad adquisitiva del dinero y, por ende, puede dar lugar a que se reduzca nominalmente el capital existente (el equivalente monetario del mismo); jamás, sin embargo, tal atesoramiento viene a hacer estéril porción alguna del capital acumulado.

CAPITULO XIX

La tasa del interés

1. EL FENÓMENO DEL INTERÉS

Hemos visto cómo]a preferencia temporal constituye categoría inherente a todo actuar humano. En el interés originario, **cu** decir, en el descuento de bienes futuros por bienes presentes, queda reflejada la aludida preferencia temporal.

Por interés no cabe únicamente entender el interés del capital. El interés no es sólo la típica ganancia derivada de la utilización de bienes de capital. Aquella correspondencia a la que •iludían los economistas clásicos entre los tres tipos de factores dn producción —el trabajo, el capital y la tierra— y los tres tipos de ingresos —salario, beneficio y renta—, hoy en día ya lio es admisible. La renta en modo alguno puede decirse sea la ifpica ganancia que la tierra produce. El fenómeno renta conshluye un general fenómeno cataláctico; igual lo produce la productividad del trabajo o del capital que la productividad de la i ierra. Es más: no existe fuente permanente de beneficio en el nentído que los clásicos empleaban el vocablo. No hay razón liara suponer que el beneficio (es decir, el beneficio empresarial) y el interés sean ingresos más típicos del capital que de la i ierra.

El precio de los bienes de consumo, por el juego de las fuerzas que operan en el mercado, se reparte entre los complementarios factores que en su producción intervienen. Comoquiera que los bienes de consumo son bienes presentes, mientras que los factores de producción constituyen medios para obtener bienes futuros, habida cuenta de que los bienes presentes valen siempre más que los futuros de la misma calidad y cuantía, la suma total repartida entre los diferentes factores de producción

es, aun en la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme, menor que el precio actual de los correspondientes bienes de consumo. La diferencia entre una y otra cifra es el interés originario. No cabe relacionar a este último con ninguno de los tres factores de producción que los economistas clásicos distinguían. Las ganancias y las pérdidas empresariales tienen su origen en las variaciones registradas por las circunstancias del mercado y en los consecuentes cambios que los precios registran a lo largo del período de producción.

H observador superficial no ve nada llamativo en la renta regular que produce la caza, la pesca, el ganado, la selvicultura y la agricultura. La naturaleza produce los venados, los peces y los terneros, haciéndoles después desarrollarse; también la naturaleza ordena a las vacas producir leche y a las gallinas poner huevos, así como a los árboles madera y a las semillas espigas. Quienes disfrutan de título bastante para apoderarse de tales riquezas, continuamente reproducidas, gozan de asegurada renta. Como el manantial que continuamente nos proporciona agua, tales «fuentes de renta» fluyen sin descanso, regalando a su propietario con regulares y nuevas riquezas. Estamos ante aparentes fenómenos naturales. Para el economista, estas cosas, sin embargo, no son tan sencillas, suscitándole serio problema la determinación del precio de la tierra, del ganado y de los demás bienes aludidos. Si no existiera un descuento en el precio de los bienes futuros por los presentes, el comprador de tierras habría de pagar por ellas un precio igual a la suma de todos los futuros productos netos de las mismas, no quedando margen para renta alguna.

Los regulares ingresos anuales devengados por los propietarios de tierras y ganados en nada se diferencian de los ingresos procedentes de factores de producción que más pronto o más tarde se desgastan y consumen en los correspondientes procesos productivos. El disponer de una parcela de terreno equivale a disfrutar de la capacidad que la misma posee para contribuir a la producción de cuantos frutos en ella puedan ser obtenidos, lo mismo que el disponer de una mina equivale a disfrutar de su potencialidad para contribuir a la extracción de cuantos minerales de ella quepa sacar. En idéntico sentido, el poseer una má-

quina o una bala de algodón implica tener a disposición propia **lu** cooperación de la misma en orden a la producción de cuantos bienes con ellas pueden fabricarse. El error fundamental de todas esas teorías que apelan a la productividad o al uso para explicar el interés estriba en considerar función de los aludidos Hervidos productivos de los correspondientes factores de producción el fenómeno del interés. Porque esa utilidad de los iftpetidos factores de producción determina no el interés, sino el precio de los mismos. Dicho precio comprende toda la difeicncia que existe entre la productividad de cierto proceso contando con la colaboración del factor en cuestión y la productividad del mismo sin el aludido auxilio. La disparidad que, aun en ausencia de toda variación de las circunstancias del mercado, si- produce entre el precio del producto y la suma de los precios ilc los factores intervinientes es consecuencia del mayor valor atribuido a los bienes presentes en comparación a los bienes fuimos. A medida que la producción progresa, los factores empleados van transformándose en bienes presentes más altamente valorados. Tal incremento de valor, que produce específicos beneficios a los propietarios de los correspondientes factores de producción, constituye la base del interés originario.

Los poseedores de factores materiales de producción —a diferencia del empresario puro en el imaginario planteamiento de las diferentes funciones catalácticas— devengan dos tipos de ingresos, de dispar condición económica: de un lado, los precios que se les pagan por la productiva cooperación de los factores en cuestión y, de otro, el interés. Se trata de conceptos que conviene distinguir. Para explicar el interés no debemos apelar a los servicios que los factores de producción rinden en la obtención de las correspondientes mercancías.

EL interés es un fenómeno homogéneo. No hay varias fuentes de interés. El interés pagado por el empleo de bienes duraderos y el abonado por créditos de consumo es, como todo interés, consecuencia del mayor valor atribuido a los bienes presentes que a los futuros.

2. EL INTERÉS ORIGINARIO

El interés originario es igual a la razón existente entre el valor atribuido a satisfacer una necesidad en el inmediato futuro y el valor atribuido a dicha satisfacción en épocas temporalmente más distantes. Dentro de la economía de mercado, el interés originario se manifiesta en el descuento de bienes futuros por bienes presentes. Se trata de razón existente entre precios de mercaderías, no de un precio en sí. Dicha razón tiende en el mercado a una cifra uniforme cualesquiera que sean las mercancías de que se trate.

El interés originario en modo alguno puede definirse como «el precio pagado por los servicios del capital» [1]. Aquella mayor productividad de los métodos de producción de superior complejidad, consumidores de más tiempo, a la que Bohm-Bawerk y posteriores economistas apelaron para explicar el interés, en realidad no nos aclara lo que de verdad se precisa averiguar. Antes al contrario, sólo el fenómeno del interés originario nos hace comprender por qué el hombre recurre a métodos productivos que consumen menos tiempo, pese a que hay otros sistemas de mayor inversión temporal cuya productividad, por unidad de inversión, resulta superior. Es más: únicamente el fenómeno del interés originario explica por qué cabe comprar y vender parcelas de tierra a precios ciertos. Si los servicios futuros del terreno se valoraran igual que los presentes, no habría precio específico alguno suficientemente elevado como para inducir al vendedor a enajenar la correspondiente parcela. La tierra no podría por sumas dinerarias ciertas ser objeto de compraventa ni tampoco cabría intercambiarla por bienes que reportaran tasados servicios. Unicamente el intercambio de unas tierras por otras sería imaginable. El precio de un edificio que durante un período de diez años pudiera producir una renta anual de cien dólares se cifraría (independientemente del solar) en mil dólares al

[1] **Tal es la definición más popular del interés, según se ve, por ejemplo, en *Outlines of Economía* (3." ed., Nueva York, 1920), de Ely, Adams, Lorenz y Young, pág. 493.**

comenzar el aludido período; en novecientos al iniciarse el rtegundo año, y así sucesivamente.

El interés originario no es un precio que el mercado determina sobre la base de la oferta y la demanda de capital 0 de bienes de capital. Su cuantía no depende de la aludida demanda u oferta. Es, al contrario, el interés originario lo que determina tanto la demanda como la oferta de capital y bienes de capital. Marca cuál porción de los existentes bienes deberá consumirse en el inmediato futuro y cuál convendrá icservar para aprovisionar más remotos períodos. Las gentes «horran y acumulan capital no porque haya interés. No conslítuye este último ni el impulso que hace ahorrar ni la compensación o premio otorgado a quien renuncia al inmediato l onsumo. Es la razón existente entre el valor otorgado a los bienes presentes y el reconocido a los futuros.

El mercado crediticio no determina la tasa del interés. Acomoda el interés de los préstamos a la cuantía del interés originario, según resulta del descuento de bienes futuros.

El interés originario constituye categoría del humano actuar, Aparece en toda evaluación de bienes externos al hombre y jamás podrá esfumarse. Si reapareciera aquella situación ¡lúe se dio al finalizar el primer milenio de la era cristiana, en la cual había un general convencimiento del inminente fin del mundo, las gentes dejarían de preocuparse por la provisión de las necesidades terrenales del mañana. Los factores de producción perderían todo valor, careciendo de trascendencia para el hombre. No desaparecería, sin embargo, el descuento de bienes futuros por presentes. Muy al contrario, mcrementaríase de modo impresionante. El desvanecimiento del interés originario, en cambio, implicaría que las gentes dejaban de interesarse por satisfacer sus más inmediatas necesidades; supondría que sobrevaloraban dos manzanas a disfrutar dentro de mil o de diez mil años a una manzana disponible hoy, mañana, dentro de uno o diez años.

No resulta ni siquiera pensable para nosotros un mundo en el que el fenómeno del interés originario no acompañara inexorablemente a todo tipo de acción. El interés originario se encuentra siempre presente, exista o no la división del tra-

2. *EL* INTERÉS ORIGINARIO

El interés originario es igual a la razón existente entre el valor atribuido a satisfacer una necesidad en el inmediato futuro y el valor atribuido a dicha satisfacción en épocas temporalmente más distantes. Dentro de la economía de mercado, el interés originario se manifiesta en el descuento de bienes futuros por bienes presentes. Se trata de razón existente entre precios de mercaderías, no de un precio en sí. Dicha razón tiende en el mercado a una cifra uniforme cualesquiera que sean las mercancías de que se trate.

El interés originario en modo alguno puede definirse como «el precio pagado por los servicios del capital» [1]. Aquella mayor productividad de los métodos de producción de superior complejidad, consumidores de más tiempo, a la que Bóhm-Bawerk y posteriores economistas apelaron para explicar el interés, en realidad no nos aclara lo que de verdad se precisa averiguar. Antes al contrario, sólo el fenómeno del interés originario nos hace comprender por qué el hombre recurre a métodos productivos que consumen menos tiempo, pese a que hay otros sistemas de mayor inversión temporal cuya productividad, por unidad de inversión, resulta superior. Es más: únicamente el fenómeno del interés originario explica por qué cabe comprar y vender parcelas de tierra a precios ciertos. Si los servicios futuros del terreno se valoraran igual que los presentes, no habría precio específico alguno suficientemente elevado como para inducir al vendedor a enajenar la correspondiente parcela. La tierra no podría por sumas dinerarias ciertas ser objeto de compraventa ni tampoco cabría intercambiarla por bienes que reportaran tasados servicios. Unicamente el intercambio de unas tierras por otras sería imaginable. El precio de un edificio que durante un período de diez años pudiera producir una renta anual de cien dólares se cifraría (independientemente del solar) en mil dólares al

[1] **Tal es la definición más popular del interés, según se ve, por ejemplo, en *Outlines of Economics* (í.° ed., Nueva York, 1920), de Ely, Adams, Lorenz y Young, pág. 493.**

comenzar el aludido período; en novecientos al iniciarse eí segundo año, y así sucesivamente.

El interés originario no es un precio que el mercado determina sobre la base de la oferta y la demanda de capital o de bienes de capital. Su cuantía no depende de la aludida demanda u oferta. Es, al contrario, el interés originario lo que determina tanto la demanda como la oferta de capital y bienes de capital. Marca cuál porción de los existentes bienes deberá consumirse en el inmediato futuro y cuál convendrá reservar para aprovisionar más remotos períodos. Las gentes ahorran y acumulan capital no porque haya interés. No constituye este último ni el impulso que hace ahorrar ni la compensación o premio otorgado a quien renuncia al inmediato consumo. Es la razón existente entre el valor otorgado a los bienes presentes y el reconocido a los futuros.

Eí mercado crediticio no determina la tasa del interés. Acomoda el interés de los préstamos a la cuantía del interés originario, según resulta del descuento de bienes futuros.

El interés originario constituye categoría del humano actuar. Aparece en toda evaluación de bienes externos al hombre y jamás podrá esfumarse. Si reapareciera aquella situación que se dio al finalizar el primer milenio de la era cristiana, en la cual había un general convencimiento del inminente fin del mundo, las gentes dejarían de preocuparse por la provisión de las necesidades terrenales del mañana. Los factores de producción perderían todo valor, careciendo de trascendencia para el hombre. No desaparecería, sin embargo, el descuento de bienes futuros por presentes. Muy al contrario, tncrementaríase de modo impresionante. El desvanecimiento del interés originario, en cambio, implicaría que las gentes dejaban de interesarse por satisfacer sus más inmediatas necesidades; supondría que sobrevaloraban dos manzanas a disfrutar dentro de mil o de diez mil años a una manzana disponible hoy, mañana, dentro de uno o diez años.

No resulta ni siquiera pensable para nosotros un mundo en el que el fenómeno del interés originario nó acompañara inexorablemente a todo tipo de acción. El interés originario se encuentra siempre presente, exista o no la división del tra-*

bajo y la cooperación social; hállese la sociedad organizada sobre la base del control privado o el público de los medios de producción. En la república socialista desempeña una misión idéntica a la que cumple dentro de la economía de mercado.

Bohm-Bawerk, de una vez para siempre, evidenció los errores en que incidían aquellas ingenuas explicaciones del interés basadas en la idea de la productividad, es decir, aquellas para las cuales el interés venía a ser reflejo de la productividad física de los factores de producción. Y, sin embargo, Bohm-Bawerk, hasta cierto punto, basó su propia teoría en la productividad. Cuando se refiere a la superioridad técnica de los métodos de producción de mayor complejidad (consumidores de más tiempo) logra, desde luego, evitar las más burdas presentaciones del aludido ideario. Sin embargo, lo cierto es que, al final, retorna, si bien en forma más sutil, a las explicaciones basadas en la productividad. Los economistas poste-, riores que, dejando de lado la idea de la preferencia temporal, apóyanse en los conceptos de productividad de la teoría de Bohm-Bawerk, se ven obligados a admitir que el interés originario desaparecería si los hombres un día llegaran a aquel estado en el cual ninguna ulterior ampliación del período de producción incrementaría la productividad[2]. Tal suposición es totalmente errónea. El interés originario no puede desaparecer en tanto haya escasez y, consecuentemente, acción.

Mientras nuestro mundo no se transforme en el país de Jauja, el hombre habrá de hacer frente a la escasez y, por tanto, habrá de economizar; será preciso optar entre satisfacer antes o después las necesidades, pues no cabe dejar atendidas plenamente ni las presentes ni las futuras. Variar la utilización de los factores de producción, dedicando algunos de ellos en vez de a atender necesidades temporalmente más próximas,

[J] **Vid.** HAYEK, **«The Mythology of Capital»,** ***The Quarterty Journal o¡ Economics,*** **L (1936), pág. 223 y sigs. El profesor Hayek, cierto es, ha variado posteriormente en su modo de pensar. (Vid. su artículo «Time-Prcference and Productivity, a Reconsideration»,** ***Economica,*** **XII, págs. 22-25, 1945.) La idea a que la crítica de nuestro texto se refiere todavía es, sin embargo, ampliamente mantenida entre economistas.**

a la satisfacción de otras más alejadas, forzosamente ha de restringir el número de apetencias en determinado momento cubiertas, para incrementarlo en otro. Tan pronto neguemos la certeza del aserto verémonos cercados por las más insolubles contradicciones. Cabe imaginar que, un día, nuestros conocimientos técnicos lleguen a la máxima perfección, resultando imposible a los mortales mejora'- tal nivel de sabiduría. Ningún proceso que amplíe la producción por unidad de inversión cabría ya inventar. Admitida, sin embargo, la escasez de algunos factores de producción, forzosamente habremos de concluir que no todos los procesos de mayor productividad —independientemente del tiempo por ellos absorbido— están siendo plenamente utilizados y que, si se aplican ciertos sistemas de menor productividad por unidad de inversión, es simplemente en razón a que los correspondientes frutos se cosechan en un lapso de tiempo menor. Escasez de factores de producción implica que cabe ordenar la propia actuación, permitiendo los correspondientes planes, teóricamente, incrementar nuestro bienestar, no pudiendo, sin embargo, ser plasmados todos los aludidos planes a causa de la insuficiente cantidad de medios disponibles. Precisamente por resultar impracticables tales proyectos consideramos que escasean Jos correspondientes factores. Confunde a los modernos seguidores de las teorías productivas la bóhm-bawerkiana expresión *complejos métodos de producción (round-about methods of production*) y la idea de progreso técnico que la misma parece encerrar. La verdad, sin embargo, es que, mientras subsista la escasez, siempre habrá algún proceso técnico idóneo para mejorar nuestro bienestar a base de ampliar el período de producción, independientemente del progreso de nuestros conocimientos teóricos, SÍ hay escasez de medios, si pervive la praxeológica correlación entre medios y fines, forzoso es concluir que han de existir necesidades insatisfechas por lo que se refiere tanto al futuro próximo como al más remoto. Siempre habrá bienes a los que renunciamos por cuanto su producción exige demasiado tiempo, impidiéndonos tal dilación temporal satisfacer otras necesidades más urgentes. Si no aprovisionamos más ampliamente el futuro es precisamente porque

ponderamos y preferimos atender las necesidades de un momento temporalmente más próximo, en vez de las de otro más alejado. La razón que tal contrastación arroja constituye el interés originario.

En aquel mundo de plenos conocimientos técnicos, que hemos supuesto, cierto promotor traza determinado plan *A* con arreglo al cual imaginemos que habría de edificarse un hotel en pintoresco paraje, pero de' difícil acceso, que exige construir la correspondiente carretera. Al examinar la practicabilidad del plan, el interesado se percata de que los medios disponibles no son suficientes para su ejecución. Cuando calcula la rentabilidad del proyecto, advierte que la cuantía de los previstos ingresos no es bastante para cubrir los costos del trabajo y materiales empleados y atender el pago de los intereses correspondientes al capital invertido. En su consecuencia, renuncia al proyecto A, lanzándose a la ejecución de otro, que denominaremos U. Con arreglo a este segundo, el hotel se ubicará en un lugar menos pintoresco, pero más accesible, donde, o bien son menores los costos cíe la construcción, o bien puede terminarse la obra en un plazo más breve. SÍ no se tomara en consideración el interés correspondiente al capital empleado, cabría incidir en el error de suponer que las circunstancias del mercado —bienes de capital existentes y valoraciones de las gentes— permitirían llevar a la práctica el plan *A*. Su ejecución, sin embargo, implicaría detraer factores de producción que indudablemente escasean de diferentes empleos que hubieran permitido atender deseos considerados más urgentes por los consumidores. Estaríamos ante una torpe inversión, ante manifiesta dilapidación de medios.

La ampliación del período de producción permite obtener más cantidad de producto por unidad de inversión o disponer de bienes que en más corto período de tiempo no pueden ser fabricados. El interés, sin embargo, no deriva de imputar el valor de esas adicionales riquezas a los bienes de capital precisos para ampliar el período de producción. Tal aserto implicaría recaer en los errores más evidentes de las teorías de la productividad, errores para siempre desenmascarados por

Bohm-Bawerk. Es por su contribución al resultado del proceso de que se trate por lo que los factores complementarios tienen valor; en razón a dicha contribución se pagan por los mismos precios determinados, precios que comprenden el total valor de esa repetida contribución. No existe residuo útil que tales precios no hayan cubierto y en el que pudiera ampararse el interés.

Se ha dicho que, dentro de la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme, el interés desaparecería \ Fácil es, sin embargo, evidenciar la incompatibilidad lógica de tal aserto con los supuestos en que se basa dicha imaginaria construcción.

Comencemos distinguiendo dos clases de ahorro: el común y el capitalista. El primero consiste meramente en acumular bienes de consumo con vistas a consumirlos más tarde. El ahorro capitalista, por el contrario, estriba en reunir mercancías destinadas a perfeccionar los procesos productivos. El objetivo que el ahorro común persigue es proveer al consumo de mañana; se trata simplemente de aplazar el consumo. Más pronto o más tarde, esoá^acumulados bienes serán consumidos y desaparecerán. El ahorro capitalista, en cambio, pretende reforzar la productividad de la actividad humana. Acumula, a tal fin, bienes de capital para invertirlos en ulteriores producciones, no constituyendo simplemente reservas para posterior consumo. El beneficio que el ahorro común reporta consiste en poder mañana consumir bienes que otrora no lo fueron y que se reservaron precisamente para tal ulterior empleo. Las ventajas del ahorro capitalista consisten en incrementar la cantidad de bienes producidos o en obtener mercancías que, sin el auxilio de dicho ahorro, no hubieran podido ser fabricadas. Al imaginar una economía de giro uniforme (estática), los economistas se desentienden del problema relativo a la acumulación de capital. Los bienes de capital constituyen una cifra dada e invariable; pues, por definición, ningún cambio registran las circunstancias de dicho mercado. No hay acumulación de

[1] **Vid. J. SCHUMPETER, *Tbe Theory of Econurnic Dcvelopmeni,* trud. por R. Opie (Cambridge, 1934), págs. 34-46, 54.**

nuevos capitales mediante el ahorro ni tampoco aquéllos se reducen por razón de un exceso de consumo sobre ingresos netos, es decir, sobre la diferencia resultante entre la producción y las reinversiones exigidas por el mantenimiento del capital. Pasemos, pues, a demostrar que tales presupuestos son incompatibles con la idea de la desaparición del interés.

Podemos, en nuestro argumento, dejar de lado el ahorro común. Preténdese, en efecto, mediante este último, aprovisionar épocas futuras que el interesado piensa podrán hallarse menormente abastecidas. Presupuestos básicos de la imaginaria construcción que nos ocupa son, sin embargo, la inmutabilidad de las circunstancias a lo largo del tiempo y la plena consciencia de los actores de tal invariabilidad. En el marco de referencia no hay lugar, pues, para el ahorro común.

No sucede lo mismo con el ahorro capitalista, es decir, con el correspondiente aumento del fondo de bienes de capital acumulados. Bajo la economía de giro uniforme no hay ahorro y acumulación de adicionales bienes de capital, ni tampoco consumo de los existentes bienes de tal tipo. Ambos fenómenos vendrían a variar las circunstancias del plantea,-miento, lo que implicaría total trastorno de ese giro uniforme típico de aquel imaginario sistema. Ahora bien, la magnitud del ahorro ayer practicado —es decir, durante el período anterior al establecimiento de la economía de giro uniforme—, así como la del capital entonces igualmente acumulado, se correspondía con la cuantía de la correspondiente tasa de interés. Si —imperante ya la economía de giro uniforme— dejaran de percibir interés los poseedores de los existentes bienes de capital, trastornaríanse las normas que venían regulando la distribución de los existentes bienes de capital entre futuras necesidades diversamente alejadas del momento presente. Esa variada situación exigiría nueva redistribución. Porque en la economía de giro uniforme, no desaparece la diferente evaluación otorgada a satisfacciones disfrutadas en futuros más o menos distantes. Aun bajo la imaginaria construcción de referencia, las gentes atribuyen más valor a una manzana hoy disponible que a ese mismo fruto utilizable sólo dentro de diez o de cien años. Al no percibir interés el ca-

pitalista, se desordena la equivalencia entre satisfacer necesidades en momentos futuros diferentemente alejados del presente. El que cierto capitalista mantenga acumulada una cifra de justamente cien mil dólares se halla condicionado por la circunstancia de que cien mil dólares actuales equivalen a ciento cinco mil dólares disponibles dentro de doce meses. Esos supletorios cinco mil dólares tienen para el capitalista mayor valor que ¡as ventajas a derivar del inmediato consumo de una parte de dicha suma. Con la supresión del pago de intereses, provócase consumo de capital.

He ahí el error en que Schumpeter incide al presentarnos su sistema estático. No basta con presuponer que el correspondiente equipo de capital fue ya ayer acumulado, resultando el mismo continuamente utilizable, sin que haya ya de variar su cuantía. Es, además, necesario indicar qué fuerzas mantienen tal invariabilidad. Si eliminamos al capitalista que recibe intereses, provocamos la aparición del capitalista que consume capital. No hay entonces motivo alguno que pueda inducir al poseedor de bienes de capital, a no consumirlos inmediatamente. Con arreglo a las bases implícitas en la imaginaria construcción de condiciones invariables (la economía de giro uniforme) no hay por qué acumular reservas para cuando vengan tiempos peores. Pero, aun cuando —con manifiesta inconsistencia lógica— admitiéramos que una parte de los bienes se destinara a la constitución de tales reservas, quedando consecuentemente detraída del inmediato consumo, por fuerza habremos ele concluir que se consumirá capital en aquella medida en que el ahorro capitalista supere al ahorro común''.

Si no hubiera interés originario, los bienes de capital jamás serían dedicados al consumo inmediato y, consecuentemente, el capital nunca disminuiría. Es más; bajo tan impensable estado de cosas, 110 habría consumo, sino exclusivamente ahorro, acumulación de capital e inversión. Lo que provocaría reducción del capital existente, en el mundo real, no sería la inimaginable desaparición del interés originario, sino el dejar de

' **Vid.** ROTIBINS, **«On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationaiy Equilibrium»,** ***The Economic Journal,*** **XL (1930), pág. 211 y sigs.**

pagar interés a los capitalistas. Consumirían éstos, en tal caso, sus bienes de capital, precisamente porque hay interés originario, teniendo mayor valor para el hombre el atender hoy una necesidad que atenderla mañana.

No puede, por tanto, ni siquiera suponerse la posibilidad de abolir el interés mediante instituciones, leyes o manipulaciones bancarias. Quien desee «suprimir» el interés habrá primero de convencer a las gentes pira que no valoren en menos una manzana disponible dentro de cien años que la que hoy pueden tener a su disposición. Lo que cabe abolir, mediante leyes y decretos, es tan sólo el derecho del capitalista a cobrar interés. Tales disposiciones, sin embargo, provocarían consumo de capital y rápidamente reconducirían a las gentes a su originaria y natural pobreza.

3. LA CUANTÍA DE LA TASA DEL INTERÉS

En el ahorro común, así como en el ahorro capitalista practicado por aislados sujetos económicos, el distinto valor otorgado a satisfacer más pronto una necesidad o a atenderla más tarde queda reflejado en la proporción en que las gentes prefieren proveer antes al futuro más próximo que al más distante. En la economía de mercado —siempre que se den las circunstancias correspondientes a la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme— la tasa del interés originario es igual a la razón existente entre una suma cierta de dinero hoy disponible y aquella otra suma futura considerada mejor que la primera.

La tasa del interés originario orienta las actividades inversoras de los empresarios. Determina el período de espera y el período de producción en cada rama industrial.

Las gentes a menudo se preguntan cuáles tasas de interés —las «elevadas» o las «reducidas»— estimulan más el ahorro y la acumulación de capital. La interrogante carece de sentido. Cuanto menor sea el descuento que a los bienes futuros corresponda, menor será la tasa del interés originario.

Las gentes no ahorran más porque se eleve la aludida tasa del interés originario ni ésta desciende por el aumento del ahorro. Las variaciones registradas por las tasas originarias de interés, ay como los cambios en la cuantía del ahorro —invariadas las restantes circunstancias, en especial los factores institucionales—, constituyen dos caras de un mismo fenómeno. La desaparición del interés originario implicaría la desaparición del consumo. Un incremento verdaderamente inmoderado del interés originario provocaría la abolición del ahorro y de toda previsión del futuro.

La cuantía de los disponibles bienes de capital para nada influye ni en la tasa del interés originario ni en la suma del ulterior ahorro. Aun Jas más amplias existencias de capital no tienen por qué implicar necesariamente ni una baja en la tasa del interés ni una disminución de la tendencia al ahorro. Esa mayor cuantía del capital acumulado y de la cuota de capital por individuo invertido, que constituye nota característica de las naciones económicamente más avanzadas, no desata forzosamente una tendencia a la baja del interés originario ni induce a las gentes a reducir su ahorro. Son muchas las personas que, en estos asuntos, se confunden al comparar meramente las tasas mercantiles de interés determinadas en el mercado de capitales. Tales tasas brutas no reflejan exclusivamente la cuantía del interés originario. Las mismas contienen, como más adelante veremos, otros elojnentos cuya concurrencia aclara por qué los intereses brutos suelen ser, por lo general, más elevados en las naciones pobres que en las ricas.

Suele decirse que —invariadas las restantes circunstancias— cuanto más cumplidamente suministradas se hallen las gentes para el inmediato mañana mejor proveerán a las necesidades del futuro más alejado. En su consecuencia —agrégase—, la cuantía total del ahorro practicado y del capital acumulado en el ámbito de una economía depende de que los individuos se hallen distribuidos en grupos de dispares ingresos. Dentro de una sociedad con gran igualdad económica habrá siempre —afírmase— menos actividad ahorradora que en una sociedad con mayor desigualdad. Encierra la observación una brizna de verdad. Tales asertos, sin embargo, se refieren a he-

chos psicológicos y, por tal razón, carecen de la universal validez y de la obligada procedencia típica de las conclusiones praxeológicas. Es más; entre esas otras circunstancias que se suponen invariadas, compréndense las valoraciones de múltiples personas, es decir, sus subjetivos juicios de valor formulados al ponderar los pros y los contras de proceder al consumo inmediato o a la posposición del mismo. Habrá muchos individuos que reaccionarán , tal como los consignados asertos presumen; pero también habrá otros que actuarán de modo distinto. El labriego francés —por lo general, de moderados medios— fue comúnmente considerado, durante el siglo xix, persona mezquina y avarienta en sus gastos; los ricos aristócratas, así como los herederos de las grandes fortunas de origen comercial e industrial, se caracterizaron, en cambio, por su vida dispendiosa.

No cabe, pues, formular teorema praxeológico alguno que relacione la total cantidad de capital existente en la nación, ni el poseído individualmente por las gentes, de un lado, con la cuantía de capital ahorrado o consumido y el nivel de la tasa del interés, de otro. La asignación de medios siempre escasos a la provisión de épocas futuras diversamente alejadas viene gobernada por juicios de valor e, indirectamente, por todos aquellos factores que integran la individualidad del sujeto actuante.

4. EL INTERÉS ORIGINARIO EN LA ECONOMÍA CAMBIANTE

Hasta ahora hemos abordado el estudio del interés originario suponiendo que las operaciones mercantiles se efectúan mediante dinero neutro (*neutral money)*\ que el ahorro, la acumulación de capital y la fijación de los tipos de interés se practica libremente, sin obstáculos de orden institucional; y que todo el proceso económico se desenvuelve dentro del marco de una economía de giro uniforme. Eliminaremos, en el capítulo siguiente, los dos presupuestos primeramente citados. Vamos a ocuparnos ahora del interés originario en una economía cambiante.

Quien pretenda atender futuras necesidades forzosamente habrá de prever con acierto en qué consistirán las mismas el día de mañana. Si el interesado yerra en tal previsión, sus verdaderas necesidades futuras o no serán atendidas o lo serán sólo imperfectamente. No existe un ahorro, como si dijéramos, abstracto, aplicable a toda clase de necesidades, inmune a los cambios de circunstancias y valoraciones. De ahí que el interés originario jamás puede aparecer, dentro de una economía cambiante, en forma pura y sin mezcla alguna. Sólo en el marco de la economía de giro uniforme, el interés originario cierra su ciclo por el simple transcurso del tiempo; por el decurso del mismo y a medida que progresa el proceso de producción cada vez más valor va, en cierto modo, agregándose a los complementarios factores de producción: al concluir el aludido proceso, el paso del tiempo ha hecho quedara incluido en el precio la totalidad de la cuota correspondiente al interés originario. En la economía cambiante, por el contrario, durante el período de producción, acontecen, al tiempo, otras variaciones en las evaluaciones. Hay bienes que se estiman más que antes; otros, en cambio, menos. Tales alteraciones constituyen la base de las ganancias y las pérdidas empresariales. Sólo aquellos empresarios que acertadamente supieron prever la futura situación del mercado consiguen, al vender sus productos, cosechar un excedente de ingresos sobre los correspondientes costos de producción (en los que se comprende el interés originario neto). El empresarfo que erró en la especulativa premonición del futuro logrará, en el mejor de los casos, vender sus mercancías a precios que no cubren la totalidad de sus gastos más el interés correspondiente al capital invertido.

El interés no es un precio, como tampoco lo es la pérdida ni la ganancia empresarial; se trata de magnitudes que pueden ser separadas, mediante específica computación, del precio total alcanzado por los productos, siempre y cuando haya sido lucrativa la correspondiente operación. La diferencia entre el precio de venta de la mercancía y la suma de los costos (excluido el interés del capital invertido) ocasionados por su producción es lo que los economistas clásicos ingleses deno-

minaban beneficio[5]. La economía moderna, en cambio, ve en dicha magnitud un conjunto formado por diferentes conceptos catalácticos. En ese excedente de ingresos sobre gastos, denominado beneficio por los economistas clásicos, se comprende el valor del trabajo con que el propio empresario ha contribuido al proceso productivo, el interés correspondiente al capital invertido y, finalmente, el beneficio empresarial en sentido propio. Si los rendimiento! de las ventas no llegan a producir el aludido excedente de ingresos, el empresario no sólo se ve privado de beneficio propiamente dicho, sino, además, de la retribución que el mercado hubiera otorgado a su trabajo personal, así como de los intereses correspondientes al capital que dedicó a la empresa.

El distinguir entre los beneficios brutos (en el sentido que los clásicos los entendían), salario propio, interés y beneficio empresarial en modo alguno constituye mero arbitrio de la investigación económica. Tal distinción tomó cuerpo en la práctica mercantil al perfeccionarse los sistemas de contabilidad y cálculo, con plena independencia de los estudios de los economistas. El hombre de negocios perspicaz no concede virtualidad práctica alguna a aquel confuso y enmarañado concepto de beneficio mantenido por los clásicos. Entre los costos de producción sabe debe incluir el potencial precio de mercado correspondiente a su trabajo personal, los intereses efectivamente pagados en razón a créditos obtenidos y, asimismo, los eventuales intereses que, de acuerdo con las condiciones del mercado, podía haber devengado de haber prestado el capital propio invertido en el negocio a terceras personas. Sólo en aquella medida en que los ingresos superan la cuantía de tales costos, debe de considerar el empresario que obtiene auténtico beneficio[6].

[5] **Vid. R.** WILATELY, ***Elements of Logic*** (9." **ed., Londres, 1948), pág. 354 y siguientes; E.** CANNAN, ***A History of the Tbeoríes of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 lo 1848*** **(3* cd„ Londres, 1924), pág. 189 y siguientes.**

[4] **La confusión que actualmente se pretende crear eti torno a los conceptos económicos, desde luego, viene también a oscurecer la apuntada diferenciación. En tal sentido, los dividendos cobrados califlcanse, en los Estados Unidos, de «beneficio».**

El separar el salario empresarial de los demás conceptos incluidos en el concepto de beneficio estructurado por los economistas clásicos no presenta particulares problemas. Más difícil es separar el beneficio empresarial del interés originario. En la economía cambiante, los intereses pactados por las operaciones crediticias constituyen siempre un conglomerado, del cual es preciso deducir el interés originario puro mediante un particular método de computación y analítica distribución. Como ya antes vimos, todo crédito, independientemente de las variaciones que el poder adquisitivo del dinero puede experimentar, es siempre una especulación empresarial que cabe ocasione la pérdida total, o al menos parcial, de la cantidad prestada. El interés efectivamente convenido y pagado comprende, por tanto, interés originario y, además, beneficio empresarial.

Tal realidad perturbó durante mucho tiempo todos los intentos de articular una teoría científica del interés. Sólo la estructuración de la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme permitió, finalmente, distinguir con precisión el interés originario y la ganancia o pérdida empresarial.

5. EL CÓMPUTO DEL INTERÉS

El interés originario es fruto de valoraciones que continuamente fluctúan y cambian. Con dichas variaciones también aquél cambia y fluctúa. El que, por lo general, el interés se compute *pro anno* constituye mero uso comercial adoptado por razones prácticas. Tal costumbre no influye en^a cuantía del interés que el mercado determina.

Las actuaciones empresariales desatan una tendencia a la implantación de una uniforme tasa de interés originario en toda la economía. Tan pronto como determinado sector del mercado registra un margen entre los precios de los bienes presentes y los de los bienes futuros distinto al que prevalece en otros sectores, un movimiento tendente a la supresión de tal diferencia se pone en marcha por la propensión de los hombres de negocios a operar sólo allí donde dicho margen es más elevado, rehuyendo los lugares donde es menor. En la econo-

mía de giro uniforme, todos los sectores del mercado registran una misma tasa final de interés originario.

Las gentes, al formular aquellas valoraciones que provocan la aparición del interés originario, prefieren satisfacer las necesidades en un futuro más próximo a satisfacerlas en un futuro más lejano. Carece de justificación el suponer que ese descuento de la satisfacción perviva con respecto a todo futuro de modo permanente y uniforme. Tal aserto implicaría estimar de magnitud infinita el período aprovisionado. Pero el que las gentes se distingan entre sí, por lo que a la provisión de las futuras necesidades atañe, y que hasta el más providente individuo se despreocupe de aquellas situaciones posteriores a un cierto momento futuro nos prohibe afirmar la dimensión infinita del período aprovisionado.

No deben confundirnos los usos del mercado crediticio. Suele concertarse un tipo uniforme de interés por toda la duración del préstamo ', e igualmente aplicar tasa invariable en los cómputos de interés compuesto. Pero la efectiva determinación de los tipos de interés nada tiene que ver con estos u otros aritméticos arbitrios adoptados en las correspondientes liquidaciones. Si se conviene la invariabilidad, durante un cierto período, del interés, las mutaciones del mismo que el mercado pueda registrar se reflejan, siendo también invariable el principal que al vencimiento haya que devolver, en mutaciones del precio pagado por la cantidad prestada. No se varía el resultado final por el hecho de operar con interés invariable y, en cambio, precios mudables por lo que al principal se refiere, con tipos de interés cambiantes y principal fijo, o con interés y principal ambos variables.

Las condiciones de los préstamos no son, desde luego, ajenas a la duración de los mismos. Los créditos se valoran diferentemente, resultando distinto su costo según sea su duración; y ello no sólo por cuanto aquellos elementos que entran en la tasa del interés de mercado y que la apartan de la correspondiente al interés originario se ven afectados por la duración del préstamo, sino también por producirse acontecimientos que hacen variar al propio interés originario.

' **Existen, desde luego, excepciones a tal pra'ctica.**

CAPITULO XX

El interés, la expansión crediticia y el ciclo económico

1. LOS PROBLEMAS

Dentro de la economía de mercado, en cuyo ámbito todos los cambios interpersonales efectúanse por medio del dinero, la categoría interés originario manifiéstase fundamentalmente en el interés sobre los préstamos monetarios.

Ya anteriormente se hizo notar que, en la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme, el interés originario es único. Prevalece, bajo el sistema, un sólo tipo de interés. Su tasa coincide con el interés originario según quede ésta determinada por la razón existente entre el precio de los bienes presentes y el de los futuros. Tal tipo de interés podemos calificarlo de interés neutral.

La economía de giro uniforme presupone condición neutra en el dinero. Pero corno el dinero, en el mundo real, jamás es de tal índole, suscítanse particulares problemas con este motivo.

Al cambiar la relación monetaria, es decir, la relación existente entre la demanda de dinero para su tenencia en metálico, de un lado, y las existencias monetarias, de otro, también varían los precios de todos los bienes y servicios. No mudan, sin*5' embargo, los precios de los diversos bienes y servicios en la misma proporción ni en la misma época. Provoca ello, como es natural, mutaciones en las fortunas y los ingresos de las gentes, cambios éstos que, a su vez, pueden modificar las circunstancias determinantes de la tasa del interés originario. El tipo final de interés originario hacia el cual el sistema tiende,

variada]a relación monetaria, no es ya el mismo hacia el que anteriormente apuntaba. Vemos, pues, cómo la propia fuerza del dinero tiene poder bastante como para provocar mutaciones permanentes en la tasa final del interés originario y en la tasa del interés neutro.

Se nos plantea, aparte, un segundo problema, de mayor trascendencia aún, problema que cabe considerar caso particular del que acabamos de menéíonar. Las variaciones de la relación monetaria pueden, en determinados casos, afectar primeramente al mercado crediticio; la oferta y la demanda de préstamos influye entonces sobre el interés de mercado, tipo de interés este último que denominaremos bruto (o de mercado). ¿Cabe que tales mutaciones del interés bruto hagan variar la tasa del interés neto en él comprendida, apartando permanentemente aquél del tipo concorde con el interés originario, es decir, con la diferencia valuatoria existente entre bienes presentes y futuros? ¿Es jwsible que hechos acontecidos en el mercado crediticio puedan llegar a suprimir, total o parcialmente, el interés originario? Ningún economista, ni por un momento, dudará en contestar negativamente tales interrogantes. Pero entonces surge otra cuestión: ¿Cómo reajusta el mercado la tasa del interés bruto a la del interés originario?

Estamos ante asuntos de singular trascendencia. Se trata de problemas con los que los economistas hubieron de enfrentarse al estudiar la banca, los medios fiduciarios y el crédito circulatorio, la expansión crediticia, la gratuidad u onerosidad del crédito, los ciclos económicos y cuantos asuntos guardan relación con el cambio indirecto.

2. EL COMPONENTE EMPRESARIAL DEL INTERÉS BRUTO DE MERCADO

Las tasas de interés que el mercado maneja no son exclusivamente interés puro. Encierran otros ingredientes. El prestamista no tiene más remedio que ser siempre empresario. La concesión de crédito invariablemente constituye un cometido empresarial y especulativo, cuyo futuro resultado —favorable o

adverso— resulta, invariablemente, incierto. Quien presta dinero a otro sabe que puede perder la totalidad o, al menos, parte del correspondiente principal. Tal riesgo condiciona las estipidaciones contractuales del caso.

Jamás puede haber seguridad plena en el préstamo dinerario ni en operación alguna de índole crediticia o con pagos aplazados. Tanto el deudor como sus fiadores y avalistas pueden caer en insolvencia; las hipotecas y demás garantías aportadas cabe se desprecien. El acreedor se constituye en una especie de socio del deudor; aparece como virtual copropietario de los bienes que aseguran la operación. Cualquier mutación mercantil que influya en el valor de los aludidos bienes puede, a causa de tal relación, afectarle directa e inmediatamente. Ha unido su suerte con la del deudor; se ha interesado en las mutaciones que pueda registrar el precio de las mercancías dadas en garantía. El capital, por sí solo, no engendra, desde luego, beneficio; es imperativo emplearlo e invertirlo de modo acertado, no sólo para que produzca interés, sino incluso para que el principal no se desvanezca. El aforismo *pecunia pecuniam parere non potest* (el dinero no pare dinero) en tal sentido —totalmente distinto, desde luego, de aquél que la filosofía medieval y antigua atribuía al mismo— deviene cierto. Sólo percibe interés bruto quien sabiamente concede crédito. El interés neto que, en tal caso, devengará hallaráse incluido en el bruto, comprendiendo éste, además, otros integrantes que no pueden realmente considerarse interés. El repetido interés neto es una magnitud que sólo nuestro pensamiento analítico nos permite separar de los ingresos totales del acreedor.

Sobre el componente empresarial de los rendimientos totales percibidos por el prestamista pueden influir cuantos factores condicionan la actividad empresarial. Aféctanlc* las circunstancias legales e institucionales. Los pactos que permiten al acreedor, si el deudor pierde el capital prestado, proceder contra las garantías o la restante fortuna de aquél, ampáranse en instituciones y disposiciones legales. Corre el prestamista menos riesgos de pérdida que el deudor cuando hay un ordenamiento institucional y normativo que otorga acción al primero contra la mora del segundo. No interesa, sin em-

bargo, a la economía estudiar detalladamente el aspecto legal de empréstitos, obligaciones, acciones preferentes, hipotecas y demás transacciones crediticias.

El repetido componente empresarial aparece en toda clase de préstamos. Suele distinguirse entre préstamos de consumo o personales y préstamos productivos o empresariales. La nota típica de los primeramente citados consiste en permitir al recipendario gastar por adelantado previstos ingresos futuros. Al adquirir derechó a una parte de esas venideras riquezas, el prestamista adquiere condición empresarial; es como si se interesara en los rendimientos que los correspondientes negocios del deudor hayan de producir. Resulta incierto el buen fin de tales créditos, pues jamás cabe una seguridad absoluta acerca de la efectiva aparición de esos supuestos ingresos futuros.

También suele distinguirse entre créditos privados y créditos públicos, aplicándose esta última calificación a los otorgados al gobierno o a los departamentos administrativos. La incertidumbre de tales operaciones estriba en el ignorado plazo de pervivencia de los poderes seculares. Los imperios se hunden; los gobiernos son revolucionariamente derribados; tal vez las nuevas autoridades se nieguen a atender las deudas contraídas por sus predecesores. Ya fue señalado anteriormente el fondo hasta cierto punto inmoral de toda deuda pública a largo plazo \

Sobre todo cobro aplazado pende, como espada de Damocles, el peligro de la intervención gubernamental. Las masas han sido siempre incitadas contra los acreedores. El acreedor, para el pueblo, es el rico ocioso, mientras suele representarse al deudor como el sujeto pobre, pero laborioso. Odian las gentes al primero considerándole explotador sin entrañas y se considera al segundo víctima inocente de la opresión. Estiman las gentes, por lo general, que las medidas estatales que reducen las pretensiones de los acreedores benefician a la inmensa mayoría, perjudicándose tan sólo una minoría de usureros recalcitrantes. No advierten las gentes que las decimo-

[1] **Vid. págs. 349-352.**

nónicas reformas capitalistas hicieron variar por completo la composición de las clases deudoras y acreedoras. En la Grecia de Solón, en la Roma de las Leyes Agrarias y en los siglos del Medievo, los acreedores normalmente eran los ricos y los deudores, los pobres. Pero en nuestra época de obligaciones y empréstitos, de bancos hipotecarios e instituciones populares de ahorro, de seguros ele vida y cajas sociales, los amplios grupos integrados por los económicamente débiles son los auténticos acreedores. Los ricos, en cambio, propietarios de acciones, de industrias, de fincas y explotaciones agrícolas son más frecuentemente deudores que acreedores. Al reclamar la expoliación de los acreedores, las masas, insensatamente, van contra sus propios y privativos intereses. Con una opinión pública en tal grado desorientada, difícil resúltale al prestamista protegerse contra expoliatorias medidas estatales. Ello habría provocado manifiesta alza del componente empresarial contenido en el interés bruto si tales riesgos políticos se contrajeran al mercado crediticio y no afectaran por igual, como en realidad sucede, a toda propiedad privada de medios de producción. Tal como se presentan las cosas no existe, hoy, inversión alguna que pueda estimarse segura contra el peligro político de general confiscación. El capitalista, por ello, no reduce sus riesgos al invertir en negocios propios su fortuna, dejando de hacer préstamos tanto públicos como privados.

Los aludidos riesgos políticos, implícitos en el préstamo dinerario, no afectan a la cuantía del interés originario; sobre lo que influyen es sobre el componente empresarial contenido en el interés bruto de mercado. En el caso extremo —es decir, cuando se preveyera general abrogación de todos los pagos aplazados—, el aludido componente empresarial se incrementaría sin límite [2].

[1] **La diferencia entre tal planteamiento (caso *b)* y el que se registraría de suponerse generalmente la inminencia del próximo fin del mundo anteriormente aludido en la pág. 775 (caso *a)* consiste en lo siguiente: En el caso *a,* el interés originario crece más allá de toda medida por cuanto los bienes futuros pierden ¡>or completo su valor; en el caso *b,* contrariamente, el interés Originario no varía, siendo el componente empresarial el que se incrementa "desmesuradamente.**

3. LA COMPENSACIÓN POR VARIACIÓN DE PRECIOS COMO COMPONENTE DEL INTERÉS BRUTO DE MERCADO

El dinero resultaría de condición neutra si las variaciones de origen dinerario registradas por el poder adquisitivo de la moneda afectaran a los precios de todas las mercancías y servicios al mismo tiempo y en la misma proporción. Sobre la base de un dinero de índole neutral cabría pensar, siempre y cuando no hubiera pagos aplazados, en una tasa también neutra de interés. En el caso de existir pagos aplazados —dejando aparte la condición empresarial del acreedor y el correspondiente componente empresarial que, en su consecuencia, incluye el interés bruto— las posibles variaciones del futuro poder adquisitivo del dinero habrían, además, de ser previstas en las correspondientes estipulaciones contractuales. El principal del crédito habría de ser periódicamente incrementado o disminuido con arreglo a un módulo porcentual que reflejaría las mutaciones del poder adquisitivo de la moneda. Al variar el principal, cambiaría también la base de cálculo del interés. Tal interés resultaría, en su consecuencia, de índole neutra.

Contando con un dinero neutro cabría, por otro camino, igualmente neutralizar el interés, siempre y cuando los contratantes pudieran prever con toda precisión las ulteriores variaciones del poder adquisitivo del dinero. Cabdales a éstos, en efecto, estipular un interés bruto compensatorio de tales mutaciones, mediante la aplicación al mismo de determinado porcentaje de aumento o la reducción de la tasa del interés originario según procediera. Tal resarcimiento es lo que denominamos *compensación* —positiva o negativa— *por variación de precios.* En el caso de una pronunciada deflación, la negativa compensación por variación de precios (*negative price premium)* no sólo podría absorber íntegramente la tasa del interés originario, sino incluso llegar a hacer negativo el interés bruto, el cual vendría entonces representado por una suma que, lejos de ser cargada, sería abonada al deudor. Calculada correctamente la aludida compensación, ni acreedor ni deudor veríanse afectados por las posibles variaciones del

poder adquisitivo de la moneda. El correspondiente interés resultaría de condición neutra.

Tales planteamientos, sin embargo, no sólo son quiméricos, sino que, además, no pueden ser llevados a sus últimas consecuencias sin incurrir en evidentes contradicciones lógicas. Dada una economía cambiante, el interés nunca puede resultar neutro, pues no existe en ella una tasa uniforme de interés originario; tan sólo una tendencia que apunta hacia tal uniformidad. Antes de que tal tasa final sea alcanzada, la constante mutación de las circunstancias del mercado divierte el movimiento de los tipos de interés que pasan a tender hacia distintas tasas finales. Donde todo es cambio y variación, jamás puede haber inerte módulo de interés.

En nuestro mundo real, los precios todos fluctúan, debiendo los hombres acomodar sus actuaciones a tales transformaciones. Precisamente porque prevén mutaciones y de ellas pretenden derivar lucro, lánzanse los empresarios a sus actuaciones mercantiles, variando los capitalistas las inversiones de que se trate. La economía de mercado es un sistema social caracterizado por el permanente empeño de mejoramiento que en el mismo prevalece. Los individuos más emprendedores y providentes buscan el lucro personal readaptando continuamente la producción, para, del modo mejor posible, atender las necesidades de los consumidores, tanto las que éstos ya sienten y conocen como aquellas otras que todavía ni siquiera han advertido. Dichas especulativas actuaciones revolucionan a diario la estructura de los precios, provocando las correspondientes variaciones en el interés bruto de mercado.

Quien prevé el alza de determinados precios aparece en el mercado de capitales buscando créditos, dispuesto a pagar intereses superiores a los que abonaría en el caso de presumir un alza menor o la ausencia de toda subida de precios. Por su lado, el prestamista, cuando supone que va a producirse un tal encarecimiento, sólo otorga créditos si el interés bruto de mercado también sube por encima del que prevalecería en una situación en la que no se previera alza alguna o sólo una menor. No le asustan al prestatario esos superiores intereses si considera su proyecto de tal rentabilidad que supone podrá

soportar fácilmente el aludido mayor coste. El prestamista, en otro caso, no concede crédito, apareciendo, por el contrario, en el mercado como empresario y comprador de mercancías y servicios, es decir, cuando el interés bruto no resulta suficientemente elevado como para compensarle los beneficios que de esta forma pueda cosechar. Tal prevista alza de los precios desata una tendencia al encarecimiento del interés bruto de mercado, mientras que un presumido descenso de aquéllos desata una tendencia a la baja del interés. Cuando el sospechado encarecimiento de determinados artículos viene compensado por el descenso del precio de otros, como sucede si no varía la relación monetaria, las dos opuestas tendencias, más o menos, se anulan. En cambio, al variar sensiblemente la relación monetaria, previéndose general alza o baja de precios, una de ellas prevalece. Incorpórase, entonces, a toda transacción en que haya pagos aplazados, una específica compensación —positiva o negativa— por variación de precios

El papel que la aludida compensación desempeña en una economía cambiante es distinto de aquél que a la misma asignábamos en el hipotético e impracticable planteamiento anteriormente formulado. No llega la misma a anular enteramente, ni siquiera en la esfera crediticia pura, los efectos de los cambios registrados por la relación monetaria; no es capaz de engendrar tasas de interés de condición enteramente compensatorias. Tal tendencia jamás puede neutralizar la fuerza impulsiva propia del dinero. Aunque todos los interesados conocieran plena y exactamente las modificaciones cuantitativas registradas por las existencias de dinero (en sentido amplio), así como las épocas en que tales variaciones habrían de producirse y las personas que, en primer término, habían de ser afectadas, no por ello podrían llegar a saber de antemano si la demanda de dinero —para su tenencia a la vista— iba a variar ni, en todo caso, la magnitud de tal variación, ignorando igualmente la época y la cuantía en que mudarían los precios de las diversas mercancías. La compensación por variación de precios podría contrabalancear los efectos que en materia cre-

[3] Vid. IRVINC FÍSHER, ***The Rale of Interes!*** **(Nueva York, 1907), p.Sg. 77** ***y*** **sigs.**

diticia provocan las mutaciones de la relación monetaria, sólo si dicha compensación apareciera antes de producirse las variaciones de precios provocadas por la mudada relación monetaria. Sería, para ello, preciso que los interesados calcularan de antemano la época y proporción en que iban a producirse las aludidas variaciones de precios en cuantas mercancías y servicios directa o indirectamente interesaban a su bienestar. Tales cálculos, en nuestro mundo real, no pueden efectuarse, pues su práctica exigiría pleno y perfecto conocimiento del futuro.

La compensación por variación de precios no supone una operación aritmética gracias a la cual podría el hombre suprimir la incertidumbre del mañana. Engéndrala, al contrario, la propia idea que los promotores se formen de tal futuro y de los cálculos que los mismos se formulen partiendo de la correspondiente base. Va paulatinamente tomando cuerpo, a medida que, primero, unos pocos y, después, cada vez mayor número de personas advierten que el mercado se halla bajo los efectos de una variación en la relación monetaria de origen dinerario, variación que ha desatado específica tendencia en los precios. Sólo cuando las gentes comienzan, amparadas en la apuntada tendencia, a comprar o a vender al objeto de lucrarse, materialízase la tantas veces aludida compensación.

Conviene repetir que surge al amparo de consideraciones relativas a previstos cambios de la relación monetaria. La engendran, en el caso de suponerse el mantenimiento de tendencias inflacionistas, las primeras manifestaciones de ese fenómeno que luego, al generalizarse, se calificará de «huida hacia valores reales» y, finalmente, provocará el cataclismo económico y la desarticulación del sistema monetario afectado. Al igual que sucede con toda previsión de futuras circunstancias, tales especulaciones pueden resultar erradas; cabe se detenga o se reduzca la actividad inflacionaria o deflacionaria, resultando los precios distintos a los previstos.

Esa incrementada propensión a comprar o vender que materializa la compensación de referencia, afecta, por lo general, más pronto y en mayor grado al mercado crediticio a corto plazo que al de a largo plazo. Cuando así sucede, los préstamos

a corto plazo registran, en primer término, la compensación y es sólo después, por la concatenación que existe entre todas las partes del mercado, cuando aquélla se traslada al mercado a largo plazo. También puede, sin embargo, suceder que la compensación aparezca en estos últimos préstamos con total independencia de lo que acontezca con los de corto plazo. Cuando todavía existía un activo mercado internacional de capitales, tal acontecía frecuentemente. Los prestamistas tenían confianza en el inmediato futuro de determinada valuta; no exigían, pues, compensación alguna, o sólo una muy reducida, en el caso de créditos a corto plazo. El más remoto futuro, sin embargo, no era tan halagüeño y, por lo tanto, en los correspondientes créditos, se incluía señalada compensación por variación de precios. Consecuentemente los empréstitos a largo plazo, en dicha valuta, sólo podían ser colocados si sus condiciones resultaban más favorables para el suscriptor que las correspondientes a créditos pagaderos en oro o en moneda extranjera.

Hemos visto una de las razones por las que la compensación que nos ocupa puede amortiguar, pero nunca, por completo, suprimir, los efectos que sobre las respectivas prestaciones de los contratantes ejercen las variaciones de origen dinerario registradas por la relación monetaria. (Una segunda razón la examinaremos en la siguiente sección.) Esa compensación que nos viene ocupando siempre se retrasa con respecto a las mutaciones del poder adquisitivo, pues no la engendran las variaciones registradas por las existencias de dinero (en sentido amplio), sino que, al contrario, es consecuencia provocada por los efectos —forzosamente posteriores— que dichas variaciones producen en la estructura general de los precios. Es, únicamente, al final de dilatada inflación, cuando las cosas cambian. Al aparecer el pánico propio de la desarticulación del sistema monetario, al producirse el cataclismo económico *(crack-up boom),* no sólo hay alza desmesurada de todos los precios, sino también incremento no menos exagerado de la positiva compensación por variación de precios. Ningún interés bruto, por grande que sea, resulta bastante al potencial acreedor cuando piensa en las pérdidas que le irro-

gará la creciente baja del poder adquisitivo de la moneda. Deja de hacer préstamos, prefiriendo invertir su dinero en bienes «reales». El mercado crediticio se paraliza.

4. EL MERCADO CREDITICIO

Los tipos brutos de interés que el mercado crediticio engendra no son uniformes. El componente empresarial, comprendido en ellos invariablemente, cambia según las específicas circunstancias de cada concreta operación. Uno de los mayores defectos de los estudios y análisis que, desde un punto de vista estadístico, pretenden examinar el movimiento de los tipos de interés consiste precisamente en pasar por alto tal realidad. De nada sirve el ordenar por épocas las tasas de interés del mercado o los tipos de descuento de los bancos centrales. Los datos correspondientes no pueden ser objeto de medida. Un mismo tipo de descuento tiene dispar valor según el momento en que rija. Es más: resultan tan dispares entre sí las circunstancias institucionales que regulan la actividad de la banca central y privada de cada país y los respectivos mercados crediticios que induce a confusión el comparar los correspondientes tipos de interés sin ponderar debidamente las específicas diferencias ele cada caso. *A priori* sabemos que, siendo iguales las demás circunstancias, el prestamista prefiere el interés alto al bajo, mientras que el prestatario busca lo contrario. Pero lo cierto es que las *demás circunstancias* nunca son iguales, sino siempre dispares. En el mercado crediticio prevalece una tendencia a la igualación del interés bruto correspondiente a crédito del mismo tipo en lo relativo al componente empresarial y a la compensación por variación de precios. Tal conocimiento nos proporciona un instrumento mental para interpretar correctamente la historia de las tasas de interés. Sin tal discernimiento, los correspondientes datos históricos y estadísticos, tan copiosos, no constituyen más que un cúmulo de cifras sin sentido. Al relacionar, según la época, los precios de determinadas materias primas, el em-

pirismo puede aparentemente justificarse sobre la base de que las cifras manejadas refiérense, al menos, a unos mismos objetos físicos. (El argumento es, sin embargo, improcedente, pues los precios no dependen de las propiedades físicas de las cosas, sino del cambiante valor que los hombres atribuyen a tales propiedades.) Tratándose del interés, sin embargo, ni siquiera esa mala excusa puede aducirse. Las disimilares tasas brutas de interés no tienen entre sí de común más que los diferentes componentes que, en ellas, distingue la teoría catalá ctica. Se trata de fenómenos complejos, los cuales no cabe utilizar para formular una teoría empírica o *a postcriori* del interés. Ni atestiguan ni contradicen lo que la teoría predica de los correspondientes problemas. Debidamente ponderados, a la luz de las enseñanzas de la ciencia, constituyen datos de indudable interés para la historia económica; para la teoría económica, en cambio, carecen de toda utilidad.

Suele distinguirse entre el mercado de créditos a corto plazo (mercado del dinero) y el de los créditos a largo plazo (mercado de capitales). Un análisis más riguroso debe hacer mayores distinciones entre los préstamos sobre la base de su respectiva duración. Hay, además, diferencias de orden jurídico por razón de las acciones procesales que el correspondiente contrato pueda conceder al acreedor. El mercado crediticio, en conclusión, no es homogéneo. Las diferencias más conspicuas entre las tasas de interés, sin embargo, resultan del componente empresarial, integrante siempre del interés bruto. A tal realidad aluden las gentes cuando aseguran que el crédito se basa en la confianza y la buena fe.

La conexión entre todos los sectores del mercado crediticio y entre las tasas brutas de interés en él determinadas se produce por la tendencia del interés neto incluido en el bruto hacia una tasa última de interés originario. En relación con tal tendencia, la teoría cataláctica puede tratar el interés de mercado como si fuera un fenómeno uniforme, separando del mismo el componente empresarial, siempre, como decíamos, incluido en el interés bruto, así como la compensación por diferencia de precios, a veces también comprendido en él.

Los precios de las mercancías fluctúan constantemente,

orientándose hacia un determinado precio final. Si este último fuera alcanzado, en la proporción que existiera entre los precios de los bienes futuros y los de los presentes, se manifestaría la tasa final del interés originario. En la economía cambiante, sin embargo, nunca llega a alcanzarse ese imaginario estado final. Hechos nuevos se producen de continuo, desviando el movimiento de los precios, que venían tendiendo a un cierto estado final, hacia otro distintos, al cual corresponde una tasa diferente de interés originario. El interés originario no goza de mayor permanencia que los precios o los salarios.

Aquellas gentes prudentemente dedicadas a reajustar el empleo de los factores de producción a los cambios que registran las circunstancias de cada momento —es decir, los empresarios y promotores— basan sus cálculos en los precios, salarios y tipos de interés que el mercado determina. Advierten la existencia de diferencias entre los precios actuales de los factores complementarios de producción y el previsto precio del producto terminado —una vez deducido del mismo el correspondiente interés de mercado— aspirando a lucrarse con tales diferencias. Clara es la función que el interés desempeña en los cálculos del hombre de negocios. La cuantía del interés le informa acerca de hasta qué punto puede detraer factores de producción de la atención de más próximas necesidades, dedicando los mismos a proveer otras temporalmente más remotas. Indícale cuál será el período de producción que en cada específico caso se ajusta efectivamente al diferente valor que las gentes otorgan a los bienes presentes con respecto a los futuros. Prohíbele lanzarse a empresas que no se compaginen con las limitadas existencias de bienes de capital efectivamente ahorradas por las gentes.

Por cuanto puede perturbar esa primordial función del interés, cobra significado específico la propia fuerza impulsora del dinero. Las variaciones de origen dinerario registradas por la relación monetaria pueden afectar, en determinados casos, al mercado crediticio antes que al precio de las mercancías y del trabajo. El incremento o la disminución de las existencias de dinero (en sentido amplio) pueden aumentar o restringir la oferta de numerario en el mercado crediticio, provocando,

consecuentemente, alza o baja del interés bruto, pese a no haber registrado la tasa del interés originario variación alguna. En tales supuestos, el interés de mercado se aparta del que corresponde a las disponibles existencias de bienes de capital y a la tasa del interés originario. Deja entonces de cumplir su específica función, la de guiar y orientar las decisiones empresariales, y trastorna los cálculos del empresario, apartándole de aquellas vías que mejor permitirían atlnder las más urgentes necesidades de los consumidores.

Hay, además, otro aspecto que igualmente merece consideración. Al aumentar o disminuir las existencias de dinero (en sentido amplio), invariadas Jas restantes circunstancias, provocándose, consecuentemente, una general tendencia al alza o a la baja de los precios, la correspondiente compensación positiva o negativa *(positive or negative price premium)* habrá de incorporarse al interés incrementando o menguando la tasa de mercado. Cuando, sin embargo, los aludidos cambios de la relación monetaria afectan, en primer término, al mercado crediticio, los tipos de interés registran variaciones, pero precisamente de signo contrario. Mientras se requeriría una compensación positiva o negativa, al objeto de reajustar los tipos de interés de mercado a las variadas existencias monetarias, las tasas del interés bruto bajan o suben en sentido contrario. He aquí un segundo motivo por el cual la repetida compensación no puede enteramente resarcir ni anular los efectos que las variaciones de origen dinerario registradas por la relación monetaria provocan en el contenido de los contratos con pagos aplazados. Porque lo cierto es que tal compensación se produce con retraso; como ya anteriormente hacíamos constar, la misma se rezaga tras las ya acontecidas variaciones registradas por el poder adquisitivo del dinero. Ahora, además, advertimos que, a veces, aparecen fuerzas actuando en sentido diametralmente contrario al de la compensación tantas veces aludida y que surgen antes incluso de que esta última tome cuerpo.

5. LOS EFECTOS QUE SOBRE EL INTERÉS ORIGINARIO PROVOCAN LAS VARIACIONES DE LA RELACIÓN MONETARIA

Al igual que cualquier otro cambio de las circunstancias del mercado, las variaciones en la relación monetaria pueden influenciar la tasa del interés originario. Con arreglo a las tesis de los partidarios de la interpretación inflacionaria de la historia, la inflación, generalmente, incrementa las ganancias de los empresarios. Razonan, en efecto, así: suben los precios de las mercancías más pronto *y* en mayor grado que los salarios, Obreros y asalariados, gentes que ahorran poco y que suelen consumir la mayor parte de sus ingresos, vense perjudicados, teniendo que restringir sus gastos; se favorece, en cambio, a las clases propietarias, notablemente propicias a ahorrar una gran parte de sus rentas; tales personas no incrementan proporcionalmnte el consumo, reforzando, por el contrario, la actividad ahorradora. La comunidad, en su conjunto, registra una tendencia a intensificar la acumulación de nuevos capitales. Adicional inversión es el fruto engendrado gracias a esa restricción del consumo impuesta a aquellos estratos de la población que suelen gastar la mayor parte de sus ingresos. Ese *ahorro forzoso* rebaja la tasa del interés originario; acelera el progreso económico y la implantación de adelantos técnicos.

Conviene advertir, desde luego, que tal ahorro forzoso podría ser provocado, y en alguna ocasión histórica efectivamente lo fue, por actividades inflacionarias. Al examinar los efectos que las variaciones de la relación monetaria provocan en el nivel de los tipos de interés, no debe ocultarse que tales cambios, en determinadas circunstancias, pueden, desde luego, alterar la tasa del interés originario. Pero hay otra serie de realidades que igualmente deben de ser consideradas.

Conviene, ante todo, percatarse de que la inflación puede, en ciertos casos, provocar ahorro forzoso; pero en modo alguno constituye éste efecto que invariablemente hayan de causar las actividades inflacionarias. Depende de las particulares circunstancias de cada caso el que efectivamente el alza de los salarios se rezague en relación con la subida de los precios. La baja del poder adquisitivo de la moneda, por sí sola, no

provoca general descenso de los salarios reales. Puede darse el caso de que los salarios nominales se incrementen más pronto y en mayor proporción que los precios de las mercancías *.

Por otra parte, no debe olvidarse que la propensión a ahorrar de las clases adineradas constituye mera circunstancia psicológica, en modo alguno imperativo praxeológico. Cabe que quienes vean sus ingresos incrementados, gracias a la actividad inflacionaria, no ahorren tales excedentes, dedicándolos, en cambio, al consumo. Imposible resulta predecir, con aquella apodíctica certeza característica de los teoremas económicos, cómo en definitiva procederán aquéllos a quienes la inflación privilegia. La historia nos ilustra acerca de lo que ayer aconteció; pero nada puede decirnos de lo que mañana sucederá.

Constituiría omisión grave el olvidar que la inflación igualmente pone en marcha fuerzas que abogan por el consumo de capital. Uno de los efectos de la inflación es falsear el cálculo económico y la contabilidad, apareciendo entonces beneficios puramente ficticios. Si las cuotas de amortización no se aplican teniendo bien en cuenta que la reposición de los elementos desgastados del activo exigirá un gasto superior a la suma que estos últimos en su día costaron, tales amortizaciones resultan, a todas luces, insuficientes. Es por ello erróneo, en caso de inflación, calificar de beneficios, al vender mercaderías o productos, la totalidad de la diferencia entre el correspondiente costo y el precio efectivamente percibido. No es menos ilusorio el estimar ganancia las alzas de precios que los inmuebles o las carteras de valores puedan registrar. Son precisamente esos quiméricos beneficios los que hacen a muchos creer que la inflación trae consigo prosperidad general. Provoca, en efecto, alegría y desprendimiento en gastos y diversiones. Las gentes embellecen sus moradas, se construyen nuevos palacios, prosperan los espectáculos públicos. Al gastar unas inexistentes ganancias, engendradas por falseados cálcu-

[1] **Se presupone la existencia de un mercado laboral libre. En relación con el argumento, a este respecto, aducido por lord Keynes, vid. págs. 1123 y 1142-1144.**

los, los interesados lo que en verdad hacen es consumir capital. Ninguna trascendencia tienen quiénes personalmente sean tales malgastadores. Igual da se trate de hombres de negocios o de jornaleros; tal vez sean asalariados cuyas demandas de mayores retribuciones fueron alegremente atendidas por patronos que se consideraban cada día más ricos; o gentes mantenidas con impuestos, pues, generalmente, es el fisco quien absorbe la mayor parte de esas aparentes ganancias.

A medida que progresa la inflación, un número cada vez mayor va advirtiendo la creciente desvalorización de la moneda. Las personas imperitas en asuntos bursátiles, que no se dedican a negocios, normalmente ahorran en cuentas bancarias, comprando deuda pública o pagando seguros de vida. La inflación deprecia todo ese ahorro. Los ahorradores se desaniman; la prodigalidad parece imponerse. La postrera reacción del público, la conocida «huida hacia valores reales», constituye desesperada intentona por salvar algo de la ruina ya insoslayable. No se trata de salvaguardar el capital, sino tan sólo de proteger, mediante fórmulas de emergencia, alguna fracción del mismo.

El principal argumento esgrimido por los defensores de la inflación y la expansión es bastante endeble, como se ve. Cabe admitir que, en épocas pasadas, la inflación, a veces, provocara ahorro forzoso, incrementándose el capital disponible. De ello, sin embargo, no se sigue que tales efectos hayan de producirse siempre; más probable es que prevalezcan las fuerzas que impulsan al consumo de capital sobre las que tienden a la acumulación del mismo. Lo que, en todo caso, no puede dudarse es que los efectos finales sobre el ahorro, el capital y la tasa del interés originario dependen de las circunstancias particulares de cada caso.

Lo anteriormente expuesto, *mutatis mulandis,* puede igualmente ser predicado de los efectos y consecuencias propios de las actuaciones deflacionarias o restriccionistas.

6. EFECTOS DE LA INFLACIÓN Y LA EXPANSIÓN CREDITICIA SOBRE EL INTERÉS BRUTO DE MERCADO

Sean cuales fueren las consecuencias que la actividad inflacionaria o deflacionaria pueda provocar sobre la tasa del interés originario, ninguna relación guardan las mismas con las transitorias alteraciones del interés bruto de mercado provocadas por las mutaciones de oligen dinerario de la relación monetaria. Cuando la entrada de los nuevos dineros o sustitutos monetarios arrojados al mercado —o la salida de los que se retiran del mismo — afecta, en primer término, al mercado crediticio, desordénase temporalmente la normal adecuación entre los tipos brutos de interés de mercado y la tasa del interés originario. El interés de mercado sube —o baja— a causa de la mayor —o menor— cantidad de dinero ofrecido, sin haber registrado variación alguna el interés originario, que puede, no obstante, cambiar más tarde a causa de la mudada relación monetaria. El interés de mercado se aparta del nivel que corresponde al originario, sin perjuicio de que, de inmediato, comiencen a actuar fuerzas tendentes a reajustar aquél a éste. Cabe, sin embargo, que, durante el lapso de tiempo exigido por tal reajuste, varíe el interés originario, variación ésta que también puede ser provocada por el propio proceso inflacionario o deflacionario que dio lugar al aludido apartamiento de ambos tipos de interés. En tal caso, la tasa final del interés originario, determinadora de la tasa final del de mercado y hacia la cual, mediante el reajuste, tiende el interés imperante, será distinta de la que prevalecía al iniciarse la inflación o deflación. El proceso de reajuste puede entonces variar en algunos aspectos; la esencia del mismo, sin embargo, permanece inalterable.

El fenómeno que nos interesa es el siguiente: la tasa del interés originario viene determinada por la razón correspondiente al descuento de bienes futuros por bienes presentes. El aludido interés es ajeno a la cuantía de las existencias de dinero y sustitutos monetarios, si bien, indirectamente, la tasa del mismo puede verse afectada al variar las aludidas disponibilidades, En el interés bruto de mercado, por el contra-

rio, sí influyen las mutaciones que pueda registrar la relación monetaria. Cuando, por tal razón, el de mercado varía, deviene forzoso reajustar de nuevo ambos tipos de interés. ¿Cuál es el proceso que provoca tal reajuste?

Pretendemos ocuparnos, en la presente sección, tan sólo de la inflación y la expansión crediticia. Por simplificar la exposición, vamos a suponer que ese dinero y esos sustitutos monetarios adicionales hacen su aparición en el mercado crediticio influyendo sólo posteriormente sobre los demás sectores mercantiles a través de los nuevos créditos otorgados. Tal planteamiento coincide con las circunstancias de cualquier expansión del crédito circulatorio [5]. Nuestro análisis equivale, pues, a examinar el típico proceso de la expansión crediticia.

Habremos ahora de aludir, una vez más, a la compensación por variación de precios *(price premium).* Como va anteriormente hacíamos notar, al iniciarse la expansión, la compensación de referencia todavía no actúa. Toma cuerpo tan sólo a medida que las adicionales existencias de dinero (en sentido amplio) comienzan a influir sobre los precios de mercancías y servicios. Ahora bien, mientras se mantiene la expansión crediticia, insuflándose sin cesar nuevos medios fiduciarios al mercado crediticio, el interés bruto se mantiene refrenado. Debería elevarse a causa de positiva compensación por variación de precios *(positive price premium),* la cual, a medida que progresa el proceso expansionista, se incrementa sin cesar. El interés de mercado, ello no obstante, siempre queda rezagado sin alcanzar la cuantía necesaria para abarcar el interés originario y además la correspondiente compensación positiva por variación de precios.

Conviene destacar tal realidad, pues sirve para evidenciar la inanidad de los criterios usualmente adoptados para distinguir entre intereses *excesivos* e intereses *prudentes.* Las gentes, a este respecto, por lo general, no se fijan más que en la cifra de que se trate y en la correspondiente tendencia. La opinión pública considera «normal» el interés comprendido en-

[5] **Por lo que se refiere a las fluctuaciones cíclicas de «onda larga», vid. pág. 833.**

tre un tres y un cinco por cien. Cuando la tasa de mercado sobrepasa tal límite o, meramente, cuando los tipos —con independencia de su cuantía aritmética— tienden a subir, el hombre medio cree expresarse correctamente al hablar de intereses altos o en alza. Frente a tales errores, es obligado resaltar que, al producirse una subida general de precios (es decir, rebaja del poder adquisitivo de la valuta), para que el interés bruto de mercado pueda estimarse incambiado es preciso que el mismo se incremente con la positiva compensación por variación de precios que sea precisa. En tal sentido ha de considerarse bajo —ridiculamente bajo— el tipo de descuento del noventa por cien aplicado, en el otoño de 1923, por el *Reichsbank,* pues resultaba a todas luces insuficiente para cubrir la necesaria compensación por variación de precios, dejando, además, desatendidos los restantes componentes que entran en el interés bruto de mercado. Este mismo fenómeno se reproduce sustancialmente en toda prolongada expansión crediticia. El interés bruto de mercado sube durante el curso de toda expansión; sin embargo, siempre resulta bajo en comparación con la previsible alza ulterior de los precios.

En nuestro análisis del desenvolvimiento de la expansión crediticia, suponemos que un hecho nuevo —la presencia en el mercado crediticio de una serie de medios fiduciarios antes inexistentes— viene a perturbar la adecuación del correspondiente sistema económico a las circunstancias de aquel mercado, perturbando la tendencia hacia determinados precios y tasas de interés finales. Hasta hacer aparición los aludidos nuevos medios fiduciarios, todo aquel que estaba dispuesto a pagar, independientemente del componente empresarial específico de cada caso, la tasa de interés bruto a la sazón prevalente podía obtener cuanto crédito deseara. Mayor cantidad de préstamos sólo cabía colocarla rebajando el interés de mercado. Tal rebaja de intereses ha de practicarse forzosamente reduciendo la cuantía aritmética de los mismos. Cabe mantener invariables unos porcentajes nominales y, sin embargo, colocar más créditos a base de rebajar las exigencias correspondientes al componente empresarial, Ello, en la práctica, implica reducir

la tasa bruta de mercado y provoca los mismos efectos que una reducción de intereses propiamente dicha.

Una baja del interés bruto de mercado influye en los cálculos del empresario acerca de la rentabilidad de sus proyectadas operaciones. Porque el hombre de negocios pondera, en los correspondientes cálculos, el precio de los factores materiales de producción, el del trabajé y el de venta, previstos para su producción, así como los intereses correspondientes. El resultado que tales cálculos arrojan indica al empresario si el negocio es o no es rentable. Infórmale de qué inversiones cabe efectuar, dada la razón existente entre el valor que el público, respectivamente, otorga a los bienes presentes y a los futuros. Oblígale a acomodar sus actuaciones a tal valuación. Impídele realizar proyectos que repugnan a los consumidores, en razón a la excesiva dilatación del correspondiente período de espera. Constríñele a emplear los existentes bienes de capital del modo como mejor se satisfagan las necesidades más acuciantes de las gentes.

En el caso que examinamos, la aludida baja del interés viene a falsear el cálculo empresarial. Pese a que no hay una mayor cantidad de bienes de capital disponibles, inclúyense en el cálculo parámetros que serían procedentes sólo en el supuesto de haberse incrementado las aludidas existencias de bienes de capital. El resultado, consecuentemente, induce a error. Los cálculos hacen parecer rentables y practicables negocios que no lo serían si la tasa del interés no hubiera sido artificiosamente rebajada mediante la expansión crediticia. Los empresarios, ofuscados, lánzanse a tales negocios, Comienza un período de auge *(boom).*

La incrementada demanda desatada por los empresarios que amplían sus operaciones pone en marcha una tendencia al alza de los precios de los bienes de producción y de los salarios. Al incrementarse éstos, el precio de los bienes de consumo también se encarece. Los empresarios, por su parte, contribuyen igualmente al aludido encarecimiento, pues, engañados por unas ilusorias ganancias que sus libros arrojan, incrementan el consumo propio. La general subida de precios engendra optimismo. Si sólo se hubieran encarecido los fac-

tores de producción, manteniéndose estático el precio de los bienes de consumo, los empresarios habríanse inquietado. La intensificada demanda de artículos de consumo y el aumento de las ventas, pese al alza de los precios, tranquiliza, sin embargo, sus inquietudes. Confían en que, no obstante el incremento de los costos, las correspondientes operaciones resultarán beneficiosas. Y las prosiguen sin mayores preocupaciones.

Ahora bien, para financiar la producción en esta incrementada escala que la expansión crediticia ha provocado, los empresarios todos, tanto aquéllos que ampliaron sus negocios como quienes mantienen invariadas sus actividades, precisan, desde luego, mayores fondos de maniobra, al haberse elevado los costos de producción. Si la contemplada expansión crediticia consiste en una única y no repetida inyección de específica cantidad de medios fiduciarios en el mercado crediticio, el período de auge corta vida puede tener. No conseguirán los empresarios procurarse los fondos que la prosecución de sus operaciones exige. Se incrementa el interés de mercado, pues el efecto de la nueva demanda de créditos no es anulado por el aumento de dinero disponible para prestar. Los precios de las mercancías descienden en razón a que algunos empresarios realizan inventarios, mientras otros restringen adquisiciones. La actividad mercantil vuelve a contraerse. Termina el período de auge simplemente porque las fuerzas que lo engendraron han dejado de actuar. Aquel adicional crédito circulatorio ha agotado su capacidad de influir sobre precios y salarios, Tanto unos como otros, e igualmente los saldos de tesorería de las gentes, han quedado acomodados a la nueva relación monetaria; todos ellos se mueven hacia el nuevo estado final que corresponde a esa aludida relación monetaria, sin que tal tendencia se vea perturbada por nuevas inyecciones de adicionales medios fiduciarios. El interés originario que corresponde a la nueva estructura del mercado ejerce su pleno influjo sobre el interés bruto de mercado. No se ve ya este último afectado por la perturbadora influencia de las variaciones de las existencias de dinero (en sentido amplio).

El defecto fundamental de cuantos pretenden explicar el

período de auge —o sea, la general tendencia a la ampliación de las actividades mercantiles y a la subida de precios— sin aludir al incremento de las existencias de dinero o medios fiduciarios consiste precisamente en pasar por alto tal realidad. Para que se produzca un alza general de precios es preciso, o bien que disminuyan las existencias de ***todas*** las mercancías o bien que se incrementen las disponibilidades de dinero (en sentido amplio), A efectos dialécticos, vamos a admitir la procedencia de las aludidas explicaciones no monetarias del auge. Suben los precios y se amplían las operaciones mercantiles pese a no haberse registrado incremento alguno de las existencias dineradas. Pronto, sin embargo, en tal caso, habrán de comenzar a bajar los precios; aumentará, forzosamente, la demanda de créditos, nueva demanda que ha de alimentar un alza de interés; el auge, apenas nacido, por eso, tiene que desplomarse. La verdad es que todas las teorías no monetarias del ciclo económico tácitamente presumen —o, al menos, lógicamente, así debían hacerlo— que la expansión crediticia es un fenómeno que no puede dejar de acompañar al auge[6]. Se ven forzadas a admitir que, en ausencia de la repetida expansión crediticia, el auge jamás podría producirse, constituyendo el aumento de las existencias de dinero (en sentido amplio) condición necesaria para que aparezca la tendencia al alza de los precios. Resulta, pues, que, examinadas más de cerca, tales explicaciones no monetarias de las fluctuaciones cíclicas limítanse a afirmar que la expansión crediticia, si bien es requisito indispensable para la aparición del auge, no constituye, por sí sola, condición bastante para que el mismo se produzca, siendo al efecto precisa la concurrencia de otras circunstancias.

Aun en ese restringido aspecto, yerran las aludidas teorías no monetarias. Es indudable, en efecto, que toda expansión crediticia por fuerza ha de provocar el auge de referencia. Tal potencialidad de la expansión crediticia sólo queda enervada en el caso de que al tiempo aparezcan, otras circuns-

[6] **Vid.** G, **V.** HABERLER, ***Prosperity and Depression*** **(nueva ed. de la** ***Revista de la Sociedad de Naciones,*** **Ginebra, 1939), páp. 7,**

tandas de signo contrario. En tal sentido, sí, por ejemplo, pese a que los bancos intentan ampliar el crédito, las gentes están convencidas de que el gobierno confiscará, con medidas tributarias, los «extraordinarios» beneficios del caso, o no dudan que la aludida actividad bancaria será cortada tan pronto como comiencen a subir los precios, es imposible que se produzca el auge. No ampliarán, en tal supuesto, los empresarios sus negocios ni liarán uso del crédito barato ofrecido por la Banca, por cuanto ningún beneficio personal podían tales actuaciones reportarles. Convenía dejar constancia de lo dicho, pues nos aclara por que fracasó el *New Deal* al pretender elevar los precios mediante manipulaciones monetarias, así como nos explica otros fenómenos de los años treinta.

El auge persiste sólo mientras se mantiene, a ritmo cada vez más acelerado, la expansión crediticia. Se desfonda tan pronto como dejan de arrojarse nuevos medios fiduciarios al mercado crediticio. Es más; aunque la inflación y la expansión crediticia se mantuvieran, no permitiría tal circunstancia la pervivencia indefinida del auge. Aquellos factores que impiden proseguir ininterrumpidamente la expansión crediticia entrarían entonces en juego. Produciríase la quiebra económica (*crack-up honm),* la ruina del sistema monetario.

La base de la teoría monetaria consiste en proclamar que las variaciones de origen dinerario de la relación monetaria no afectan, ni en la misma cpoca, ni en la misma proporción, a los diversos precios, salarios y tipos de interés. Si tal disparidad no se produjera, ello significaría que el dinero era de condición neutra; los cambios registrados por la relación monetaria no influirían en la estructura de los negocios, en la cuantía y condición de la producción de las distintas ramas industriales, en el consumo ni en los ingresos y las fortunas de los distintos sectores de la población. El interés bruto de mercado, en tal caso, tampoco sería afectado —ni transitoria ni definitivamente— por los cambios registrados en la esfera del dinero y del crédito circulatorio. Tales variaciones influyen en la tasa del interés originario precisamente porque aquella dispar reacción de los precios provoca mutaciones en las fortunas e ingresos de las gentes. El que, con independencia

de las variaciones del interés originario, también se modifique temporalmente la tasa del interés bruto de mercado es una prueba más de la existencia de aquella disparidad en primer término aludida. SÍ las adicionales sumas dinerarias acceden al mercado siguiendo vías que, de momento, eluden el sector crediticio, que sólo es influido después de haberse producido las correspondientes alzas en los precios de las mercancías y del trabajo, los efectos que el dinero en cuestión provoca sobre el interés de mercado son muy exiguos o totalmente nulos. Cuanto más temprano acudan al mercado crediticio las nuevas existencias de dinero o de medios fiduciarios, con tanta mayor violencia será afectada la tasa del interés bruto de mercado.

Cuando, bajo una expansión crediticia, la totalidad de los adicionales sustitutos monetarios es invertida en préstamos al empresariado, la actividad mercantil se incrementa. Tales personas o amplían lateralmente la producción (es decir, no alargan el período de producción de ninguna industria) o la amplían longitudinalmente (o sea, dilatando el aludido período de producción). Esas supletorias explotaciones, en cualquiera de los casos, exigen la inversión de adicionales factores de producción, La cuantía de los existentes bienes de capital, sin embargo, no se ha incrementado. La expansión crediticia, por otra parte, no aboga por la restricción del consumo. Cierto es, como antes veíamos, al tratar del ahorro forzoso, que, después, según vaya progresando la expansión, una parte de la población tendrá que restringir su consumo. Depende, no obstante, de las específicas circunstancias de cada caso el que ese ahorro forzoso de algunos sectores llegue o no a superar el incrementado consumo de otros grupos, provocando, en definitiva, un efectivo incremento del ahorro disponible. La consecuencia inmediata de la expansión crediticia es incrementar el consumo de aquellos asalariados cuyos ingresos han aumentado a causa de la mayor demanda laboral desatada por los empresarios cuyas actividades se amplían. Supongamos que ese incrementado consumo de los grupos favorecidos por la expansión ha sido exactamente compensado por la restricción que otras gentes, perjudicadas por la inflación, han tenido que imponerse, de tal suerte que, en conjunto, el consumo perma-

nece invariado. La situación es, pues, la siguiente: se ha variado la producción en el sentido de ampliar el período de espera. La demanda de bienes de consumo, sin embargo, no se ha restringido, restricción que, en su caso, permitiría duraran para más tiempo las disponibles existencias. Tal realidad encarece los bienes últimamente aludidos, lo cual pone en marcha la tendencia al ahorro forzoso. Ese alza de los bienes de consumo, precisamente, refuerza la tendencia expansiva de la industria. Del aumento de la demanda y de la subida de los precios los empresarios deducen que ha de ser rentable el invertir y el producir más. Insisten, pues, y su intensificada actividad da lugar a nuevo encarecimiento de los factores de producción, alza de salarios y, consecuentemente, subida del precio de los bienes de consumo. Continuarán los negocios ampliándose mientras los bancos sigan estando dispuestos a incrementar el crédito.

Al iniciarse la expansión crediticia, se materializaban todos aquellos proyectos que, dadas las específicas circunstancias del mercado, resultaban rentables, El sistema se movía hacia un estado en el que encontrarían trabajo cuantos quisieran emplearse por cuenta ajena, aprovechándose los factores inconvertibles de producción en el grado aconsejado por la demanda de los consumidores y por las disponibles existencias de trabajo y de factores no específicos de producción. La correspondiente producción únicamente podía ser ampliada si nuevo ahorro —es decir, un excedente de producción sobre consumo— venía a incrementar las disponibilidades de bienes de capital. Esos supletorios bienes de capital no han sido, sin embargo, producidos cuando la expansión crediticia provoca el auge. Los adicionales bienes de capital, precisos para ampliar las actividades económicas, en su consecuencia, forzosamente habrán de ser detraídos de otras producciones.

Denominemos *p* a las existencias totales de bienes de capital disponibles al comenzar la expansión crediticia y g a la cantidad total de bienes de consumo que *p* puede, durante un cierto lapso de tiempo, producir sin perjuicio para la ulterior producción. Así las cosas, los empresarios, instigados por la expansión crediticia, lánzanse a elaborar una supletoria

cantidad, g_i, de bienes de la misma clase que los anteriormente producidos, y una cantidad, g^*, de mercancías que antes no se fabricaban. Para la producción de g3 se necesitan unas supletorias existencias, /», de bienes de capital, y para bienes de capital que denominaremos p''. Pero, comoquiera que permanece invariada la cuantía de bienes de capital disponible, ni *ps* ni *pi* cobran existencia real. Precisamente en esto estriba la diferencia que distingue un auge «artificial» ingeniado a base de expansión crediticia de un «normal» aumento de producción, que sólo con el efectivo concurso de pj y p* puede provocarse.

Denominaremos *r* a aquellos bienes de capital que, detraídos de la producción total correspondiente a determinado período temporal, es preciso reinvertir al objeto de reponer el desgaste sufrido por *p* durante el proceso productivo. Si *r* se destina a la aludida reposición, cabrá producir de nuevo *g* durante el siguiente período; en cambio, si *r* no es a tal fin reinvertido, la cuantía de *p* quedará disminuida en la cantidad *r* y, entonces, p —• r ya sólo producirá g — a en el siguiente período temporal. Podemos igualmente suponer que es una economía progresiva la afectada por la expansión crediticia que nos ocupa. El aludido sistema, en el período anterior a la repetida expansión crediticia, produjo, como si dijéramos, «normalmente» unos adicionales bienes de capital, que denominaremos p_i + *pz.* En ausencia de toda expansión crediticia, p\ hubiera sido dedicado a producir una adicional cantidad g_i de bienes ya anteriormente producidos, y p2, a la elaboración de unas mercancías g_i de nueva condición. Los bienes de capital que los empresarios tienen a su libre disposición son *r* -j- *pi*

pi. Confundidos, sin embargo, por la aparición del dinero barato, los empresarios proceden como si dispusieran de $r + p'$ -f p2 -(- ps 4- p4 y como si, consecuentemente, estuviera en su mano el producir no sólo g + *gi* + gsino además + g4. Pujan entre sí por unas existencias de bienes de capital a todas luces insuficientes para llevar adelante aquellos sus tan excesivamente ambiciosos planes.

El correspondiente encarecimiento de los factores de producción tal vez se adelante al alza de los precios de los bienes

tie consumo. En tal caso, podría apreciarse una tendencia a la baja del interés originario. Sin embargo, al progresar el movimiento expansionista, la subida del precio de los bienes de consumo sobrepasará el incremento de los factores de producción. El alza de salarios y jornales y las ganancias de capitalistas, empresarios y agricultores, si bien en gran parte son tan sólo nominales, intensifican la demanda de bienes de consumo. No vale la pena analizar ahora aquel aserto de quienes, argumentando en favor de la expansión crediticia, aseguran que el auge puede, por virtud de! ahorro forzoso, incrementar efectivamente, las existencias de bienes de consumo. Porque es indudable que la intensificada demanda de estos últimos ha de afectar al mercado mucho antes de que las nuevas inversiones hayan podido engendrar los correspondientes productos. La desigualdad entre los precios de los bienes presentes y los de los futuros vuelve a crecer. La tendencia al alza del interés originario sustituye a la contraria que posiblemente se produjera al comienzo de la expansión.

Esta tendencia al alza del interés originario, así como la aparición de una positiva compensación por variación de precios, nos permite comprender determinadas circunstancias acompañantes del auge. Los bancos se encuentran con incrementada demanda de créditos y descuentos. Los empresarios están dispuestos a pagar mayores intereses brutos. Siguen concertando préstamos pese a que los bancos cobran más caro el crédito. Las tasas bmtas de interés son aritméticamente superiores a las que regían antes de la expansión. El crecimiento de las mismas, sin embargo, desde un punto de vista económico, se ha rezagado, siendo su cuantía insuficiente para cubrir el interés originario y, además, el componente empresarial y la compensación por variación de precios. Los banqueros están convecidos de que, al hacer más onerosas sus condiciones, han hecho cuanto estaba en su mano por suprimir las especulaciones «perniciosas». Consideran infundadas las críticas de quienes les acusan de atizar el fuego de la expansión. No advierten que, al inyectar en el mercado más y más medios fiduciarios, avivan el auge. Es la continua creación de medios fiduciarios lo que produce, alimenta y acelera el *boom.*

El alza del interés bruto de mercado es tan sólo consecuencia acompañante de esas aumentadas existencias de medios fiduciarios. Para averiguar si determinada economía sufre o no una expansión crediticia hay que examinar la existente cantidad de medios fiduciarios, no la cuantía aritmética de las lasas de interés.

Suele decirse que el auge implica inversión excesiva ***(over-investment).*** Lo cierto, sin embargo, es que sólo cabe incrementar las inversiones si se dispone de nuevos bienes de capital, Comoquiera que, aparte del ahorro forzoso, el auge en sí no restringe, sino que aumenta el consumo, es imposible que a su través surjan los nuevos medios de capital requeridos por la ulterior inversión. El auge, en realidad, no supone inversiones excesivas, sino torpes inversiones, inoportunas inversiones. Los empresarios pretenden emplear las existencias de *r* + *p'* + *pi* como si de *r* + *p>* + -+- *p** + *p>* se tratara. Lánzanse a ampliaciones mercantiles, para alimentar las cuales resultan insuficientes los disponibles bienes de capital. Tales proyectos no pueden tener buen fin, pues, al efecto, no bastan los existentes bienes de capital. Más pronto o más tarde, tan desmesuradas operaciones han de venirse abajo. El desastrado final de todas las expansiones crediticias hace, de pronto, ver claro los errores otrora cometidos. Hay industrias que no pueden funcionar por faltarles complementarios factores que todavía no se producen; hay mercancías que no es posible colocar, pues los consumidores prefieren otros bienes que no se fabrican en suficiente cantidad; hay instalaciones a medio construir que no se concluyen por resultar manifiesto que su explotación habrá de producir pérdidas.

Esa errónea creencia según la cual el auge consiste no en inversiones inoportunas, sino excesivas, viene a ser consecuencia del inveterado hábito de las gentes de juzgar las cosas sólo por sus aspectos visibles y tangibles. El observador contempla las perceptibles malas inversiones sin advertir que son improcedentes sólo porque se carece de otras industrias, las necesarias para fabricar los precisos factores complementarios de producción y otros bienes de consumo que el público más urgentemente precisa. Por razones técnicas, toda ampliación de la

r*j

producción ha de comenzarse incrementando las existencias de aquellos factores consumidos en los estadios más alejados de los correspondientes bienes de consumo. Para incrementar la producción de zapatos, tejidos, automóviles, mobiliarios y viviendas, es preciso comenzar por ampliar la fabricación de hierro, de acero, de cobre y demás mercancías análogas. Si se pretenden invertir las existencias *r* + *p*\ + *pi,* que permitirían producir *a* -I- *g*\ + *gi,* como si se trata&i de *r* + *pt* + *pi* + *pi* + con las cuales cabría producir ***a*** + gi + ***g2*** + ***g;*** + gi, es preciso cuidarse de antemano de ampliar la producción de aquellas mercancías e instalaciones cuyo concurso, por razones materiales, será previamente requerido si ha de llevarse a buen fin ese ampliado proceso productivo. La clase empresarial, en su conjunto, se asemeja a un constructor que, con una limitada cantidad de materiales, pretende edificar una casa. Si sobreestima sus disponibilidades, trazará proyectos que excederán la capacidad de los correspondientes medios. Dedicará una parte excesiva de los mismos a trabajos de explanación y a cimentaciones, para después advertir que con los materiales restantes 110 puede terminar el edificio. El yerro de nuestro constructor no consistió en efectuar inversiones excesivas, sino en practicarlas desatinadamente, habida cuenta de los medios de que disponía.

Es erróneo igualmente suponer que la crisis fue provocada por haber sido «inmovilizada» una parte excesiva de capital «circulante». El empresario individual, al enfrentarse con la restricción de créditos, con ocasión de la crisis, lamentará, desde luego, el haber invertido demasiados fondos en la ampliación de sus instalaciones y en la adquisición de equipo duradero; su posición sería hoy más holgada si pudiera disponer de los aludidos fondos para la normal gestión del negocio. Cuando el auge se transforma en depresión, no escasean, sin embargo, ni las materias primas, ni las mercancías básicas, ni los semiproductos, ni los artículos alimenticios. Caracteriza a la crisis, por el contrario, el que la oferta de tales bienes es tan abundante que echa por tierra el precio de los mismos.

Lo anteriormente expuesto nos hace ver por qué la ampliación de los elementos productivos y de la capacidad de

las industrias pesadas, así como el reforzar la fabricación de bienes duraderos, es típico de todo período de auge crediticio. Las publicaciones y los editorialistas financieros han estado en lo cierto —durante más de cien años— al ver en las cifras de producción de las citadas industrias, así como en las de la construcción, indicación clara del ciclo económico. Sólo inciden en error al hablar de inversiones ***excesivas.***

El auge, desde luego, influye también en las industrias productoras de bienes de consumo. Lo que sucede es que muchas veces los nuevos centros productivos y las ampliaciones de los anteriormente existentes no ofrecen a los consumidores aquellas mercancías que éstos con mayor intensidad desean. Lo más probable es que los correspondientes empresarios también hayan trazado planes pretendiendo producir *r* -f _gj + g_2 + £3 + gí, El exagerado carácter de tal propósito hácelo inviable.

Un marcado encarecimiento de los precios no es fenómeno que necesariamente haya de acompañar al auge. El aumento de los medios fiduciarios tiende siempre teóricamente a hacer subir los precios. Cabe, sin embargo, que tal tendencia tropiece con fuerzas de signo contrario que reduzcan el alza o incluso la supriman por entero. Ese período histórico, durante el cual el suave y ordenado funcionamiento del mercado se vio, una y otra vez, descoyuntado por actividades expansionistas, fue una época de continuo progreso económico. La incesante acumulación de nuevos capitales permitió implantar los últimos progresos de la técnica. Se incrementó la productividad por unidad de inversión y la actividad mercantil anegó los mercados con cantidades crecientes de artículos baratos. Si, en el aludido período, el aumento de las existencias de dinero (en sentido amplio) no hubiera sido tan señalado como efectivamente lo fue, habríase registrado una tendencia a la baja de los precios de todas las mercancías. Las modernas expansiones crediticias, históricamente, se han producido siempre sobre un trasfondo de poderosas fuerzas que se oponían al alza de los precios. En tal pugna, sin embargo, prevalecieron normalmente las tendencias encarecedoras. También hubo casos, sin embargo, en que la subida de los precios fue muy reducida;

un ejemplo bien conocido nos lo brinda la expansión crediticia de 1926-1929 [7].

Lo esencial de la expansión crediticia, sin embargo, no varía por la aparición de tales casos particulares. Lo que lanza al empresario a específicas producciones no son ni los precios altos ni los precios bajos, sino la discrepancia entre los costos de producción, incluido entre ellos el interés del necesario capital, y el previsto precio de los correspondientes productos terminados. La rebaja de la tasa del interés bruto de mercado que la expansión crediticia invariablemente provoca hace que parezcan rentables proyectos que antes no lo eran. Da lugar, según decíamos, a que $r + p> + p_{¡}$ se manejen como si en verdad fueran $r + p_{¡} + pi + />,»$ -f p Estructura la producción y la inversión en desacuerdo con las efectivas existencias de bienes de capital, elevando un castillo de naipes que, forzosamente, más pronto o más tarde, ha de derrumbarse. Sólo en puros detalles varía el planteamiento cuando las correspondientes mutaciones de precios coinciden, en determinado medio económico, con una tendencia al alza del poder adquisitivo de la moneda, no llegando esta última a mudar totalmente de signo, con lo cual, en la práctica, los precios quedan más o menos invariados.

Es manifiesto que, en ningún caso, manipulación bancaria alguna puede engendrar los improducidos bienes económicos que el mercado precisa. Para una efectiva expansión de la producción, lo que se necesita son nuevos bienes de capital; en modo alguno, dinero, ni medios fiduciarios. El auge está montado sobre las movedizas arenas del papel moneda y el dinero bancario; por eso, al final, se viene abajo.

La crisis aparece en cuanto éntranles inquietudes a los bancos ante el acelerado paso de la inflación y pretenden reducir la expansión crediticia. El auge sólo puede mantenerse mientras alegremente sigan concediéndose créditos a las empresas para continuar sus exagerados programas, a todas luces disconformes con las reales existencias de factores de producción y las auténticas valoraciones de los consumidores. Aquellos quiméricos planes que, sin embargo, parecen practicables, a

[7] **Cf. M. Ñ. ROTHBARD, *America s Crea! Depression* (Pínceton, 1963),**

causa del falseamiento del cálculo económico, provocado por la política de dinero barato, sólo pueden ser financiados mediante créditos otorgados con un interés bruto artificialmente rebajado en relación con el que regiría en un mercado crediticio inadulterado. Precisamente ese margen hace rentables, en apariencia, los aludidos proyectos. No es el cambio de actitud de los bancos lo que provoca la crisis. Tal mutación lo único que hace es poner de manifiesto el daño provocado por los disparates que durante el período de auge habían sido ya cometidos.

Aunque las instituciones crediticias persistieran obstinadamente en su actitud expansionista, no por ello el auge podría mantenerse eternamente. Tiene que fracasar por fuerza todo intento de reemplazar unos inexistentes bienes de capital (es decir, las expresiones p_i y p^*) por supletorios medios fiduciarios. Si la expansión crediticia no se detiene a tiempo, el auge da paso a la catástrofe monetaria *(the crack-up boom);* aparece la huida hacia valores reles y todo el sistema monetario se viene abajo. Por lo general, hasta ahora, los entes prestamistas no llevaron las cosas hasta el último extremo. Se asustaron cuando todavía estaba lejos el desastre final

Tan pronto como cesa la creación de adicionales medios de pago, se viene abajo el castillo de naipes del auge. Los empresarios vensc obligados a restringir sus actividades, al carecer de los fondos exigidos para la continuación de las mismas a la exagerada escala comenzada. Caen, de pronto, los precios, en razón a que hay empresas que están, como pueden, deshaciéndose de sus inventarios a cualquier precio. Las fábricas se cierran; iniciados proyectos se interrumpen; comienza

" Conviene no ser víctimas del error de suponer que el cambio de política monetaria se produjo por haber advertido, banqueros y autoridades, las consecuencias que inevitablemente había de provocar una continuación de la expansión crediticia. Lo que Ies hizo variar de actitud fueron circunstancias institucionales a las que más adelante aludiremos (págs. 1147-1149). No han faltado, desde luego, banqueros competentísimos en materia económica: la *Escuela monetaria inglesa,* es decir, la que, por primera vez, procurara hallar explicación a las crisis cíclicas, fue sustancialmente formada por banqueros. Pero han regentado la banca oficial y orientado la política monetaria de los diversos países hombres que, por lo general, desgraciadamente, no veían peligro alguno en la expansión crediticia y reaccionaban airadamente ante cualquier crítica de su actividad expansionista.

el despido de obreros. Comoquiera que, de un lado, hay firmas que desesperadamente precisan de numerario para evitar la quiebra y, de otro, ya nadie goza del crédito antes tan generosamente a todos concedido, el componente empresarial del interés bruto de mercado sube inmoderadamente.

Circunstancias accidentales, de orden institucional y psicológico, suelen transformar la iniciación de la crisis en pánico abierto. Podemos dejar a los historiadores la descripción de las tan lamentables situaciones que entonces se producen. No compete a la teoría cataláctica el examinar con detalle las calamidades propias de los días y las semanas de pánico, ni detenerse en los diversos aspectos del mismo, a veces realmente grotescos. La economía no se interesa por lo que es puramente accidental y dependiente de las circunstancias históricas de cada caso concreto. La ciencia debe, al contrario, distinguir y separar lo esencial y apodícticamente necesario de lo sólo adventicio, desdeñando las facetas psicológicas del pánico. Interésale tan sólo advertir que el auge, ingeniado por la expansión crediticia, forzosamente ha de dar paso a esa realidad que suele denominarse *depresión,* destacando que en esta última está tomando cuerpo precisamente el reajuste, el proceso de reacomodar la producción a las efectivas circunstaeias del mercado; es decir, a las disponibles existencias de factores de producción, a las preferencias de los consumidores y, sobre todo, a la tasa del interés originario según queda reflejada en las valoraciones del público.

Las aludidas circunstancias en modo alguno son ya idénticas a las que prevalecían al iniciarse el proceso expansionista. Muchas cosas han cambiado. El ahorro forzoso y, aún más, el común, posiblemente hayan producido nuevos bienes de capital, bienes éstos que, en su totalidad, es de esperar no se habrán esfumado a causa del sobreconsumo y las malas inversiones. La desigualdad típica de la inflación ha hecho variar la fortuna y los ingresos de los diversos grupos e individuos. El número de habitantes, independientemente de la expansión crediticia, también puede haber cambiado, así como la composición de los distintos sectores de la población. Tal vez

hayanse registrado progresos técnicos y cabe haya mudado la demanda de las diversas mercancías. El estado final al que el mercado tiende ya no es el mismo al que apuntaba antes de las perturbaciones provocadas por la expansión crediticia.

Hay inversiones efectuadas durante el auge que examinadas fríamente, con ojos que ya no nublan los espejismos de la expansión, carecen de sentido y utilidad. En forma alguna pueden ser aprovechadas, pues el precio de los correspondientes productos no compensa la cuantía de los fondos que la explotación de tales instalaciones exige invertir en las mismas; tal capital «circulante» se precisa, con mayor urgencia, para satisfacer diferentes necesidades, según demuestra el hecho de que el mismo deviene más rentable en otros cometidos. Habrá, en cambio, torpes inversiones también, cuyas perspectivas no sean tan pesimistas. De haberse practicado un cálculo objetivo, et correspondiente capital, desde luego, no hubiera sido invertido en tales proyectos. Los factores inconvertibles utilizados han de estimarse dilapidados. Ahora bien, por su propia condición de inconvertibles, constituyen ***fait accompli,*** que plantea a la acción humana nueva cuestión. Si los ingresos que la venta de los correspondientes productos reporta superan los costos operativos, es provechoso continuar la producción. Aun cuando, dados los precios que los consumidores están dispuestos a pagar, la totalidad de la inversión no resulte rentable, una parte, por pequeña que sea, de la misma sí lo es. La proporción improductiva ha de estimarse perdida sin contrapartida, capital malbaratado y perdido.

Las aludidas realidades, examinadas desde el punto de vista de los consumidores, nos sugieren las mismas apuntadas conclusiones. Las necesidades de las masas se verían mejor atendidas si los espejismos provocados por el dinero barato no hubieran inducido a tos empresarios a malgastar los siempre escasos bienes de capital, detrayéndolos de cometidos en los cuales hubieran permitido satisfacer necesidades más urgentemente sentidas por los consumidores, para dedicarlos, en cambio a la atención de otras menos acuciantes. Se trata de realidad, desde luego, lamentable, pero que ya no cabe modificar. Las gentes, de momento, han de renunciar a satisfacciones que

podían haber disfrutado de no haber venido la expansión a provocar desatinadas inversiones. Pueden, al menos, consolarse parcialmente, pensando disfrutan de bienes que, de no haber sido perturbada la actividad económica por el despilfarro del auge, hubiéranles resultado prohibitivos. Flaca es ciertamente tal compensación, pues aquellos otros bienes, de los que no pueden disponer por la torpeza con que han sido invertidos los disponibles factores de producción, les interesan mucho más que esos «sucedáneos» que ahora se les ofrecen. Pero no hay más alternativa, dadas las circunstancias y realidades concurrentes.

La expansión crediticia, en definitiva, empobrece a las gentes. Habrá quienes sepan aprovechar la coyuntura para enriquecerse; personas cuyo razonamiento no ha ofuscado la histeria general y que han sabido aprovechar las oportunidades que la movilidad del inversor les brindaba. Otros, sin mérito personal alguno, también saldrán favorecidos simplemente en razón a que las cosas por ellos vendidas se iban encareciendo antes que las que compraban. La masa mayoritaria, sin embargo, íntegramente pagará en su carne el inmoderado consumo y la torpeza inversora del episodio inflacionista.

El hablar de empobrecimiento no debe inducirnos a confusión. No se trata de graduar la pobreza antes y después del auge. El que las gentes, con posterioridad a la inflación, sean efectivamente más pobres que antes de ella, depende por entero de las circunstancias particulares de cada caso. Tal resultado, la cataláctica no puede apodícticamente predecirlo. La ciencia económica, al proclamar que la expansión crediticia forzosamente ha de provocar empobrecimiento, quiere destacar que las masas, al sufrir la expansión crediticia, se empobrecen comparativamente a las satisfacciones que habrían disfrutado de no haberse producido ésta última. La historia económica del capitalismo registra un progreso económico ininterrumpido, un continuo incremento de las disponibilidades de bienes de capital, un alza permanente del nivel medio de vida. El aludido progreso prodúcese a un ritmo tan rápido que muchas veces logra compensar y superar las pérdidas provocadas por el excesivo consumo y las desacertadas inversiones

de la expansión crediticia. En tales casos, el sistema económico goza, después del auge, de mayor prosperidad que antes de producirse el mismo; sin embargo, lian de estimarse empobrecidas las gentes al advertir las enormes posibilidades de mayor prosperidad aún que han sido enervadas y desperdiciadas.

LA TAN ALABADA AUSENCIA DE CRISIS ECONOMICAS BAJO LA ORGANIZACION TOTALITARIA

Aseguran los autores socialistas que la depresión y la crisis económica constituyen fenómenos típicos e inherentes al sistema capitalista de producción. El socialismo resulta inmune a tales lacras.

Sin perjuicio de volver más adelante sobre el tema, parece haber quedado ya evidenciado que las cíclicas fluctuaciones de la economía en modo alguno las provoca la mecánica del mercado libre, siendo, por el contrario, efecto exclusivo de aquel intervencionismo estatal que pretende reducir la tasa del interés por debajo de la que el mercado libre fijaría[9]. Conviene, sin embargo, de momento, concentrar nuestra atención en esa supuesta estabilidad de la planeación socialista.

Obligado resulta, ante todo, destacar que es el proceso democrático del mercado lo que origina la crisis. Los consumidores no están conformes con el modo cómo los empresarios emplean los factores de producción. Muestran su disconformidad comprando y dejando de comprar. Los empresarios, cegados por el espejismo de unas tasas de interés artificialmente rebajadas, no han efectuado aquellas inversiones que permitirían atender del mejor modo posible las más acuciantes necesidades del público. Tales yerros quedan al descubierto en cuanto la expansión crediticia se detiene. La actitud de los consumidores obliga a los empresarios a reajustar sus actividades, siempre con miras a dejar atendidas, en la mayor medida posible, las necesidades de las gentes. Eso que denominamos depresión es precisamente el proceso liquidatorio

[9] **Vid. págs. 1144-1147.**

de los errores del auge, readaptación de la producción a los deseos de los consumidores.

En la economía socialista, por el contrario, sólo cuentan los juicios de valor del gobernante; las masas no tienen medios que les permitan imponer sus preferencias El dictador no se preocupa de si las gentes están o no conformes con la cuantía de lo que él acuerda dedicar al consumo y de lo que él decide reservar para ulteriores inversiones. Si la importancia de estas últimas obliga a reducir drásticamente el consumo, el pueblo pasa hambre y se aguanta. No hay crisis, por la simple razón de que las gentes no pueden expresar su descontento. Donde no existe vida mercantil, ésta no puede ser próspera ni adversa. En tales circunstancias habrá pobreza e inanición, pero nunca crisis en el sentido que el vocablo tiene en la economía de mercado. Cuando los hombres no pueden optar ni preferir, en forma alguna cábeles protestar contra la orientación dada a las actividades productivas.

7. EFECTOS DE LA DEFLACIÓN Y LA CONTRACCIÓN CREDITICIA SOBRE LA TASA I)EL INTERÉS BRUTO DE MERCADO

Podemos comenzar por suponer que la cuantía total en que, durante el proceso deflacionario, se reducen las existencias de dinero (en sentido amplio) ha sido detraída del mercado crediticio. Tal planteamiento implica que tanto el mercado crediticio como el interés bruto han de verse, desde el primer momento, afectados por el cambio de la relación monetaria, es decir, incluso antes de que varíen los precios de las mercancías y los servicios. Imaginemos que el gobierno, para provocar la deseada deflación, coloca un empréstito en el mercado y subsiguientemente destruye el papel moneda con tal motivo recibido del público. Durante los últimos doscientos años eso, una y otra vez, ha sido practicado. Se pretendía, después de un dilatado período inflacionario, restablecer la anterior paridad metálica de la valuta nacional. Tales proyectos deflacionarios rápidamente fueron, sin embargo, en su mayor parte, abandonados, pues la oposición arreciaba progresivamen-

te, resultando además onerosos para el erario público. Podemos también suponer que los bancos, atemorizados por los desagradables recuerdos de las crisis que la expansión crediticia anteriormente provocara, desean incrementar su propia liquidez, restringiendo la concesión de créditos. Un tercer posible planteamiento consistiría en suponer que la crisis ha provocado la quiebra de aquellas instituciones que venían otorgando crédito circulatorio; la desaparición de los medios fiduciarios emitidos por tales entidades reduciría las disponibilidades monetarias del mercado.

En cualquiera de los aludidos casos aparece una tendencia al alza del interés bruto de mercado. Hay, por eso, proyectos que antes parecían rentables y que ahora ya no lo son. Los precios de los factores de producción, primero, y, después, los de los artículos de consumo, tienden a la baja. La vida mercantil se debilita. La coyuntura sólo varía cuando los salarios y los precios quedan readaptados a la nueva relación monetaria. El mercado crediticio, por su parte, también se acomoda entonces a la nueva situación y la tasa del interés de mercado deja de verse perturbada por la escasa cuantía de dinero ofrecido para créditos. Como vemos, un alza de origen dinerario de la tasa bruta del interés provoca paralización mercantil. La deflación y k contracción crediticia constituyen fenómenos que perturban el normal desenvolvimiento del n.ercado irrogando malestar, al igual que la inflación y la expansión crediticia. Constituiría, sin embargo, grave error el suponer que deflación y contracción constituyen simplemente el reverso de la inflación y la expansión.

La inflación y la expansión, al principio, producen aparente prosperidad. Precisamente resultan tan atractivas por cuanto parece se está enriqueciendo a la mayoría o incluso a todo el mundo. Las gentes se dejan embaucar. Es precisa una fuerza moral poco común para hacer frente a tales tentaciones. La deflación, por el contrario, inmediatamente provoca situaciones comúnmente consideradas desagradables. Su impopularidad es aún mayor que la popularidad de la inflación. Contra la deflación se forma de inmediato la oposición más

feroz, haciéndose pronto irresistibles las fuerzas políticas contrarias a la misma.

El fisco, a través del dinero *fiat* y de los créditos públicos baratos, ve sus arcas siempre bien repletas; la deflación, en cambio, depaupera al Tesoro. La expansión crediticia enriquece a los bancos; la contracción, los inmoviliza. La inflación y la expansión atraen, mientras la deflación y la restricción repelen.

La disimilitud entre las dos aludidas manipulaciones del dinero y el crédito no estriba, sin embargo, tan sólo en que una de ellas a todos agrada, mientras la otra a nadie gusta. El daño que la deflación y la contracción provocan es siempre menor, con independencia de que constituyen medidas que en la práctica muy contadas veces se llegan efectivamente a aplicar. Pero por su propia esencia, no obstante, constituyen fenómenos menos perniciosos. La expansión malbarata siempre escasos factores de producción, por el excesivo consumo y las torpes inversiones que provoca. Abrese, a la conclusión de la misma, largo y tedioso período de recuperación hasta compensar todo el empobrecimiento ocasionado. La contracción, en cambio, no irroga ni sobreconsumo ni erradas inversiones. La temporal reducción de la actividad mercantil coincide sustenjálmente con la reducción del consumo de los obreros que dejan de trabajar y de los propietarios de los factores materiales de producción cuyas ventas se contraen. Pero no quedan daños latentes. Al concluir la contracción no hay pérdidas de capital a compensar.

Escaso ha sido el papel que la deflación y la restricción crediticia han jugado en la historia económica. Los casos más señalados los registró la Gran Bretaña al querer retornar, después de los conflictos napoleónicos y otra vez al concluir la primera conflagración mundial, a la paridad de anteguerra de la libra esterlina con respecto al oro. En ambos supuestos el parlamento y el gobierno inglés adoptaron la correspondiente política deflacionista sin ponderar las ventajas e inconvenientes que, respectivamente, tienen los dos sistemas que cabe seguir para retornar al patrón oro. Es excusable que así procedieran en la segunda década del siglo xix, pues, a la sazón,

la teoría del dinero todavía no había logrado aclarar los correspondientes problemas. Pero el que más de cien años después se reincidiera en los mismos errores fue manifestación de ignorancia supina, tanto en materia económica como en historia monetaria [lo].

Suele confudirse, también por poco conocimiento, la deflación y la contracción con aquel proceso de reajuste en que todo auge expansionista ha de acabar. Depende de las circunstancias institucionales propias de! sistema crediticio que provocó la expansión el que la crisis efectivamente dé lugar a una disminución de la cantidad de medios fiduciarios. Puede producirse tal disminución si, por ejemplo, la crisis pone en situación de quiebra a aquellas instituciones que estaban otorgando crédito circulatorio, siempre y cuando tal mengua no sea compensada por una correspondiente ampliación a cargo de los bancos supérstites. La repelida minoración de medios fiduciarios, sin embargo, en modo alguno constituye fenómeno que necesariamente haya de acompañar a la depresión; en Europa, jamás se produjo durante los últimos ochenta años; su aparición, en los Estados Unidos, bajo la Federal Reserve Act de 1913, ha sido grandemente exagerada. La penuria de crédito que caracteriza la crisis no es causada porque se den menos créditos, sino porque no se sigue ya, como antes, continuamente ampliando su concesión. Tal escasez perjudica a todos, tanto a las empresas de antemano condenadas a desaparecer como a las entidades sanas, que podrían prosperar y ampliar sus operaciones si dispusieran del crédito necesario. La Banca, sin embargo, comoquiera que los prestatarios no devuelven los créditos que, en su día, les fueron otorgados, se ve imposibilitada para conceder nuevos préstamos ni siquiera a las firmas más acreditadas. Ello hace que la crisis se generalice, viéndose todo el mundo obligado a restringir el ámbito de sus respectivas actividades. Esas secundarias consecuencias de la precedente expansión no hay forma alguna de eludirlas. Son inevitables.

Tan pronto como la depresión aparece, prodúcense gene-

[w] **Vid. págs. 1131-1133.**

ralizadas quejas contra la deflación, reclamando las gentes una reanudación de la política inflacionista. Cierto es, desde luego, que, aun sin producirse disminución en las existencias de dinero propiamente dicho y de medios fiduciarios, la depresión desata una tendencia, de origen monetario, al alza del poder adquisitivo de la valuta. Las empresas todas desean incrementar sus tesorerías y tal pretensión hace variar la razón entre las existencias de dinero (en sentido amplio) y la demanda del mismo (igualmente, en sentido amplio) para su tenencia como numerario. Cabe calificar tal fenómeno de deflación. Constituye grave error, sin embargo, suponer que la baja del precio de las mercancías se produce a causa de la aludida tendencia a incrementar los saldos de tesorería. Las cosas se plantean al revés. Los precios de los factores de producción •—tanto materiales como humanos— han alcanzado un nivel excesivamente elevado durante el auge, El precio de los mismos ha de bajar para que los negocios puedan ser rentables. Los empresarios incrementan su tenencia de numerario por cuanto restringen las adquisiciones y la contratación de personal mientras la estructura de precios y salarios no se reajuste a la verdadera situación del mercado. De ahí que pedir o retrasar el reajuste de referencia no sirve sino para prolongar el marasmo mercantil.

Hubo gentes, economistas incluso, incapaces de advertir la aludida concatenación. Argumentaban diciendo: la estructura de precios plasmada durante el auge fue consecuencia de la presión expansionista; si dejaran de crearse nuevos medios fiduciarios, el alza de precios y salarios habría de detenerse. Mientras no haya deflación, no tiene por qué aparecer una tendencia a la baja de los aludidos precios y salarios.

El razonamiento sería exacto siempre y cuando la presión inflacionista no hubiera afectado al mercado crediticio antes de producir sus plenos efectos sobre los precios de las mercancías. Supongamos que el gobierno de un país aislado emite adicional papel moneda para pagar subsidios a las gentes de más exiguos ingresos. La correspondiente alza de precios tras-

tocaría la producción; desplazaríase la misma de aquellos artículos normalmente adcjuiridos por los sectores que no recibían el aludido auxilio dinerario hacia las mercancías deseadas por los receptores del subsidio en cuestión. Si más tarde el gobierno abandonara la aludida política protectora de ciertos grupos, descenderían los precios de los bienes que los mismos adquirirían, encareciéndose rápidamente los artículos preferidos por quienes no recibían particulares apoyos. El poder adquisitivo de la valuta, sin embargo, no por ello habría de retornar a su nivel preinflacionario. La estructura de los precios ha de quedar permanentemente marcada por tal actuación inflacionaria en tanto el gobierno no retire del mercado ese adicional papel moneda inyectado en forma de subsidios.

Distinto es el planteamiento cuando se trata de expansión crediticia que afecta, en primer lugar, al mercado crediticio. En tal supuesto, los efectos inflacionarios se refuerzan a causa de sobreconsumo y torpes inversiones. Los empresarios, al pujar entre sí por una mayor participación en las limitadas existencias de ttabajo y bienes de capital, encarecen los precios de los aludidos factores, alcanzando los mismos un nivel que sólo puede mantenerse mientras continúe la expansión crediticia a ritmo siempre creciente. Radical baja por fuerza han de registrar los precios de todos los bienes y servicios tan pronto como se detenga la creación de adicionales medios fiduciarios.

Mientras prevalece el auge, prevalece una general tendencia a comprar cuanto más mejor, pues se prevé una continua subida de precios. En la depresión, por el contrario, las gentes no compran, pues suponen que los precios han de seguir bajando. La recuperación, la vuelta a la normalidad, sólo puede producirse cuando precios y salarios han descendido en tal proporción que fuerzan la aparición de un grupo suficientemente amplio de personas que creen que ya no hayan de bajar más. La única forma de acortar el período doloroso de la depresión consiste en evitar toda actuación que pueda retrasar o dificultar la baja de precios y salarios.

Sólo cuando la recuperación comienza a tomar impulso,

empieza la estructura de los precios a reflejar la variación que la relación monetaria experimentara a causa del incremento de los medios fiduciarios puestos en circulación.

LA DIFERENCIA ENTRE LA EXPANSION CREDITICIA Y LA SIMPLE INFLACION

1

Hemos supuesto, al analizar las consecuencias de la expansión crediticia, que los adicionales medios fiduciarios acceden al mercado, a través del sistema crediticio, en forma de préstamos. Cuanto de las consecuencias de la expansión crediticia ha sido predicado presupone la concurrencia de tal condición.

Hay casos, sin embargo, en que, bajo la apariencia legal y técnica de una expansión crediticia, en realidad se está produciendo otro fenómeno totalmente distinto desde un punto de vista cataláctico. Por conveniencias políticas o institucionales, pueden los gobernantes a veces preferir servirse de la capacidad crediticia de la Banca para eludir la necesidad de emitir oficialmente dinero ***fíat.*** El tesoro recibe créditos de la banca, la cual se procura los necesarios fondos o bien produciendo billetes o simplemente acreditando a la administración pública la suma correspondiente en una cuenta a la vista. El banco, formalmente, deviene acreedor del Tesoro. Pero, en realidad, la operación no es más que un caso típico de inflación mediante la emisión de dinero ***¡iat.*** Los adicionales medios fiduciarios acceden al mercado a través de los gastos públicos en forma de pagos que la administración hace a sus suministradores. Es precisamente esa adicional demanda estatal la que induce a las empresas a ampliar sus actividades. La creación de las correspondientes cantidades de nuevo dinero no influye directamente sobre el interés bruto de mercado, cualquiera que sea el que a la entidad bancaria pague el estado. El nuevo dinero, con independencia de provocar la aparición, en el mercado crediticio, de una compensación positiva por variación de precios *(positive price premium),* afecta al mercado crediticio y a la tasa del interés bruto únicamente si parte del mismo accede al mercado crediticio antes de haber quedado plenamente consumados sus efectos sobre los salarios y los precios de las mercancías.

El expuesto procedimiento de financiación de los gastos estatales fue el adoptado por los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Con independencia de la política de expansión crediticia que ya desde antes del conflicto se venía siguiendo, la administración americana concertó enormes créditos con la Banca privada. Desde un punto de vista técnico, tales operaciones podían ser calificadas de expansión crediticia; sin embargo, en la práctica constituían remedio equivalente a la emisión de papel moneda. En otros países se recurrió a procedimientos aún más complejos. El Reich alemán, por ejemplo, durante la primera conflagración mundial, emitía deuda pública. El Reichsbank financiaba las correspondientes adquisiciones prestando a los suscriptores la mayor parte del precio de dichos valores, admitiendo los mismos en garantía de los correspondientes créditos. Con independencia de aquel exiguo porcentaje que el particular aportaba de su propio peculio, la intervención del público y del banco en toda la operación era meramente formularia. Los adicionales billetes de banco al efecto creados no eran en la práctica más que inconvertible papel moneda.

Conviene tener presentes las anteriores realidades al objeto de no confundir los efectos de la expansión crediticia en sentido propio con los de las inflaciones provocadas por el estado mediante la creación de dinero ***fiat.***

8. LA EXPLICACIÓN MONETARIA O DE CRÉDITO CIRCULATORIO DE LOS CICLOS ECONÓMICOS

La teoría de los ciclos económicos elaborada por la escuela monetaria inglesa ***(currency school)*** adolecía de dos defectos.

En primer lugar, no advertía que era posible arbitrar crédito circulatorio no sólo mediante la creación de billetes de banco, en cuantía superior a las reservas de numerario de la entidad emisora, sino también otorgando créditos, por cifras mayores a los aludidos depósitos efectivamente recibidos mediante cuentas bancarias de las que el beneficiario puede disponer cheques o talones (diñero-talonario, moneda bancaria). No

se percataba de que facilidades crediticias pagaderas a la vista pueden ser utilizadas para ampliar el crédito. Tal error resultaba en verdad de poca monta, pues no era difícil subsanarlo. Basta, a este respecto, con aseverar que cuanto se ha dicho de la expansión crediticia es igualmente aplicable a toda ampliación del crédito por encima de lo efectivamente ahorrado por las gentes, cualquiera que sea la modalidad con arreglo a la cual el mismo se practique, resultando indiferente que los adicionales medios fiduciarios sean billetes de banco o meras cuentas deudoras a la vista. Las teorías de la escuela monetaria inspiraron aquella legislación británica dictada, cuando el aludido defecto todavía no había sido evidenciado, con miras a evitar la reaparición de los auges, hijos de la expansión crediticia, y su inexorable secuela, las depresiones. Ni la Ley de Peel de 1844 ni las normas legales que, siguiendo sus pasos, se promulgaron en otros países produjeron los efectos deseados, lo cual minó el prestigio de la doctrina monetaria. La escuela bancaria (*banking school)* logró así inmerecidamente triunfar.

El otro yerro de la escuela monetaria fue de mayor gravedad. Sus representantes, en efecto, se interesaron tan sólo por el problema referente a la sangría de los capitales que huían al extranjero. Ocupáronse únicamente de un caso particular, el referente a la existencia de expansión crediticia en un determinado país, mientras tal política no era practicada o lo era sólo en menor escala por los demás. Con ello, es cierto, quedaban sustancialmente explicadas las crisis británicas de comienzos del siglo pasado. Por tal camino, sin embargo, sólo se rozaba la superficie del problema. La cuestión decisiva ni siquiera era planteada. Nadie se preocupó de determinar qué consecuencias podía tener una general expansión del crédito, en modo alguno limitada a unos cuantos bancos con restringida clientela, ni tampoco de ponderar qué relación podía haber entre la cuantía de las existencias dinerarias (en sentido amplio) y la tasa de interés. Los múltiples planes ideados para, mediante reformas bancarias, reducir o incluso suprimir el interés, despreciativamente eran ridiculizados como puros arbitrisrnos; no fueron, sin embargo, sometidos a efectiva crítica que evidenciara su inconsistencia. Quedaba tácitamente

reforzada la ingenua idea de suponer el carácter neutro del dinero. Las más variadas explicaciones de las crisis cíclicas, basadas exclusivamente en el cambio directo, podían proliferar sin coto. Muchas décadas habían aún de transcurrir antes de que el hechizo se quebrara.

Los obstáculos, sin embargo, con que la explicación monetaria o del crédito circulatorio de las crisis ha tropezado, no son sólo de índole teórica, sino también política. La opinión pública no suele ver en el interés más que mera traba opuesta a la expansión económica. No advierten las gentes que el descuento de bienes futuros por bienes presentes constituye invariable y necesaria categoría del actuar humano, categoría que no puede ser abolida mediante manipulaciones bancarias. Para los arbitristas y los demagogos, el interés es fruto engendrado por siniestras maquinaciones de desalmados explotadores. La tradicional condenación del interés ha reencarnado en las modernas doctrinas intervencionistas. Reitérase el antiguo dogma según el cual uno ele los primordiales deberes del buen gobernante consiste en reprimir o incluso, si posible fuera, abolir el interés. Se aboga hoy, con el mayor fanatismo, en todos los países, por el dinero barato. El propio gobierno británico, como ya antes se hizo notar, proclamó que la expansión crediticia permite practicar «el milagro... de transformar las piedras en pan» [11]. Un presidente del Federal Reserve Bank, de Nueva York, llegó a decir que «todo estado soberano puede independizarse del mercado monetario si dispone de una institución que funcione con arreglo a las normas de un moderno banco central y dispone de una valuta no transformable en oro ni en ninguna otra mercancía» [a]. Gobiernos, universidades y centros de investigación económica generosamente pagan a cuantos están dispuestos a ensalzar las virtudes de la expansión crediticia y a injuriar a cualquier oponente, calificándole de malicioso defensor de los egoístas intereses de la usura.

Las continuas alzas y bajas de la actividad económica, la

[11] **Vid. púgs. 698-699.**

[11] BEARDSLKY RUML, **«Taxes for Revenue Are Obsolete»,** ***American Affairs,*** **VIII (1946), págs. 35-36.**

inevitable secuencia de auges y depresiones, son los insoslayables efectos provocados por los reiterados intentos de rebajar el interés bruto de mercado mediante la expansión crediticia. No hay forma de evitar el colapso final de todo auge desatado a base de expansión crediticia. Tan sólo cabe optar entre provocar más pronto la crisis poniendo fin voluntariamente a la expansión crediticia o dejar que, por sí solos, el desastre y Ja mina total del sistema monetario se[1] produzcan algo más tarde.

La única objeción jamás opuesta a la teoría del crédito circulatorio es flaca en verdad. Dícese que la reducción del interés bruto por debajo de la tasa que al mismo hubiera correspondido en un mercado libre podría ser efecto engendrado no por una política consciente de la Banca y de las autoridades monetarias, sino indeseado resultado provocado por el propio conservadurismo de tales personas y entidades. Al producirse una situación que, por sí, debía provocar el alza del interés de mercado, los bancos, por su apego a la tradición, no aumentan el costo del crédito y, sin darse cuenta, inician la coyuntura expansionista Tales asertos carecen totalmente de base. Ahora bien, aunque, a efectos dialécticos, admitiéramos su procedencia, no por ello habríamos de variar la esencia de la explicación monetaria de los ciclos económicos. Porque no interesa cuáles sean los motivos que inducen a los bancos a ampliar el crédito y a rebajar la tasa bruta del interés que el mercado libre hubiera impuesto. Lo único que de verdad importa es que los bancos y las autoridades monetarias consideran perniciosa Ja cuantía del interés libremente determinado por el mercado, rebaja que, entienden, cabe provocar mediante la expansión crediticia sin dañar a nadie más que a unos cuantos parasitarios prestamistas. Tales prejuicios indúcenles a adoptar medidas que, finalmente, por fuerza provocan la crisis.

A la vista de dichas realidades, podría parecer más oportuno no examinar en esta parte, dedicada al análisis de la economía de mercado libre de toda extraña influencia, los pro-

[13] MACHLUP *(The Stock Market, Credit and Capital Formal ion,* **pág.** 248} **denomina «inflacionismo pasivo» a esa conducta bancaria.**

blemas de referencia, dejando el estudio de los mismos para cuando, luego, abordemos el intervencionismo, es decir, la injerencia estatal en los fenómenos mercantiles. Es indudable que la expansón crediticia constituye una de las cuestiones fundamentales que el dirigismo plantea. Los asuntos de referencia deben, sin embargo, ser aludidos al tratar de la economía de mercado pura, no al estudiar el intervencionismo. Pues el tema que, en definitiva, se trata de abordar es el referente a la relación entre las existencias dinerarias y la tasa del interés, constituyendo los efectos de la expansión crediticia simplemente un caso particular del aludido problema general.

Cuanto se ha indicado de la expansión crediticia es igualmente aplicable a todo incremento de las existencias de dinero propiamente dicho, siempre y cuando ese dinero adicional aparezca sobre el mercado crediticio a poco de entrar en el correspondiente sistema económico. Si esas nuevas sumas dinerarias vienen a incrementar la cuantía del dinero ofrecido en préstamo, cuando todavía los salarios y precios no se han ajustado a la variada relación monetaria, los correspondientes efectos en nada se diferencian de los propios de una expansión, crediticia. Con el estudio de la expansión crediticia, la catalá ctica completa la estructura científica de la teoría del dinero y el interés. Desenmascara viejos errores referentes a este último y pone de manifiesto la inanidad de todos los quiméricos planes urdidos para «abolirlo» mediante reformas monetarias y crediticias.

Las diferencias que pueden darse entre una expansión crediticia y el aumento de las existencias monetarias que podría registrar, por ejemplo, una economía que sólo empleara dinero-*mercancía,* desconociendo los medios fiduciarios, dependen de la respectiva cuantía del incremento dinerario y de la época en que el dinero adicional vaya sucesivamente influyendo sobre los diferentes sectores mercantiles. El incremento, aunque sea rápido, de la producción de metales preciosos jamás puede producir efectos tan señalados como aquellos que una expansión crediticia es capaz de provocar. El patrón oro constituye eficaz obstáculo opuesto a la expansión crediticia al impedir a los bancos sobrepasar rigurosos límites en sus

actividades expansionistas [1]\ La potencial capacidad inflacionaria del mismo quedaba severamente tasada por las posibilidades mineras. Además, sólo una pai te del oro adicional venía a incrementar la oferta en el mercado crediticio. La mayor parte del mismo influía primero sobre los precios y los salarios y sólo en posterior etapa afectaba al mercado crediticio.

El continuo aumento de las existencias de dinero-*mercancía* ejerció constante presión inflacioriista sobre el mercado crediticio. La tasa del interés bruto de mercado, durante todo el pasado siglo, hallóse permanentemente sometida al impacto del nuevo dinero que, sin interrupción, llegaba al mercado crediticio. Los efectos de dicho incremento dinerario fueron, desde luego, señaladamente amplificados por la expansión crediticia provocada, desde hace ciento cincuenta años, en la Gran Bretaña y, desde hace cien, en el resto de Europa, en intentos, una y otra vez reiterados, de rebajar el interés bruto de mercado mediante intensificada ampliación del crédito. Tres procesos, pues, tendentes a la baja del interés de mercado operaban, al tiempo, reforzando sus mutuos efectos. Por un lado, estaba el continuo incremento de las disponibilidades de dinero-*mercancía;* después venía la espontánea generalización del uso de medios fiduciarios en las operaciones bancadas; y, finalmente, la política antiacreedora practicada por la mayoría de los gobernantes con el cálido apoyo de la opinión pública. Imposible, desde luego, resulta calcular cuantitativamente el efccto conjunto ni el individual de cada uno de los aludidos factores; sólo la comprensión del historiador puede atreverse a abordar tal incógnita.

Al razonamiento cataláctico únicamente cábele evidenciar que aquella ligera, pero continua, presión que sobre la tasa del interés bruto de mercado ejercen las crecientes existencias de oro y el parvo incremento de los medios fiduciarios, mientras la misma no se vea reforzada por decidida política de abaratar el dinero, fácilmente queda compensada por las fuerzas de acomodación y reajuste consustanciales a la economía de mercado. La adaptabilidad del mundo mercantil, mientras su operación

[11] **Vid. págs. 705/706.**

no se vea perjudicada por actuaciones ajenas, basta para reparar los efectos que esas ligeras perturbaciones pueden provocar.

Por medios estadísticos, los aficionados a tales estudios numéricos han pretendido analizar los denominados ciclos económicos largos. Vanas resultan tales pretensiones. La historia del capitalismo europeo refleja un continuo progreso económico, una y otra vez, sin embargo, interrumpido por frenéticos auges y su inexorable secuela: las sórdidas depresiones. Las estadísticas recogen, por lo general, tales movimientos contrarios a la general tendencia hacia un continuo aumento del capital invertido y un permanente incremento de la producción. En dicha tendencia, no obstante, resulta imposible descubrir fluctuación rítmica alguna.

9. EFECTOS QUE LA REITERACIÓN DEL CICLO ECONÓMICO PROVOCA EN LA ECONOMÍA DE MERCADO

La terminología común refleja bien el atractivo que sobre la mente popular ejerce la inflación y la expansión crediticia, atractivo en el que se han apoyado innúmeras tentativas de enriquecer a las gentes por medios expansionistas, causa, a su vez, de las típicas oscilaciones del mundo económico. El auge considérase enriquecedor; háblase de prosperidad y de progreso. La consecuencia insoslayable, el reajuste de todas las operaciones a las verdaderas circunstancias del mercado, califícase, en cambio, de depresión, crisis, estancamiento y retroceso, El público se alza contra quienes proclaman y demuestran que tan lamentadas perturbaciones provienen exclusivamente de las torpes inversiones y del excesivo consumo del auge, que, consecuentemente, de antemano, hallábase condenado al fracaso. Se busca con ansia la piedra filosofal que daría perenne virtualidad al mismo.

Ya anteriormente hacíamos ver en qué sentido cabe considerar progreso económico la ampliación de la producción y la mejora de la calidad. De aplicar tal módulo valorativo a las diversas fases del ciclo económico, habríamos forzosamente de estimar retrocesión al auge y, en cambio, progreso a la depre-

sión. El auge malbarata en torpes inversiones los siempre escasos factores de producción, reduciendo, por un exceso de consumo, las disponibilidades de capital; efectivo empobrecimiento de las masas suponen los supuestos beneficios del auge. La depresión, en cambio, hace retornar los factores de producción a aquellos cometidos que mejor permiten satisfacer las más urgentes necesidades de los consumidores.

Se ha intentado desesperadamente hallar en el auge alguna positiva contribución al progreso económico. Se ha exagerado la eficacia del ahorro forzoso en la acumulación de capital. El argumento carece de toda virtualidad dialéctica. El ahorro forzoso, como antes decíamos, sólo sirve, en el mejor de los casos, para compensar parcialmente el consumo de capital que el propio auge provoca. Si quienes ensalzan los supuestos beneficios del ahorro forzoso fueran consecuentes, más bien propugnarían la implantación de un régimen fiscal que concediera subsidios a los ricos imponiendo supletorias cargas a las gentes de menores medios. El ahorro forzoso, así ingeniado, incrementaría positivamente la cifra de capital disponible, sin provocar, al tiempo, por otras vías, un consumo mucho mayor del mismo.

Los defensores de la expansión crediticia han subrayado también que algunas de las torpes inversiones efectuadas durante el auge devienen después rentables. Tales inversiones practicáronse demasiado pronto, es decir, cuando las existencias de capital y las valoraciones de los consumidores todavía no las aconsejaban. El daño causado, sin embargo, no fue tan grave como podría parecer, pues el correspondiente proyecto hubiera sido de todas suertes ejecutado algo más tarde. Lo anterior posiblemente pueda predicarse de algunas de las desafortunadas inversiones del auge. Nadie, sin embargo, llega a afirmar que tal exculpación es aplicable a todos y cuantos proyectos fueron erróneamente aconsejados por los espejismos del dinero barato. Es indudable, por otro lado, que las aludidas circunstancias en modo alguno pueden cambiar los efectos finales del auge, ni escamotear o aminorar la insoslayable depresión subsiguiente. Las consecuencias de las malas inversiones practicadas prodúcense independientemente de que di-

chas inversiones, al variar después las circunstancias, lleguen a resultar acertadas. Cuando, por ejemplo, en 1845, se tendía una línea ferroviaria en la Gran Bretaña, que, en ausencia de la correspondiente expansión crediticia, no hubiera sido construida, para nada variaban los efectos de tales actuaciones por el hecho de que los bienes de capital necesarios para la obra habrían podido ser invertidos en 1870 ó 1880. La ganancia que, después, representó el no tener que construir el ferrocarril, con la consiguiente inversión de capital y trabajo, en modo alguno compensó los daños provocados, en 1845, por su prematura realización.

El auge, desde luego, empobrece. Pero los quebrantos morales que ocasiona son aún más graves que los perjuicios materiales. Las gentes pierden la fe en sí mismas, desconfiando de todo. Cuanto mayor fue primero su optimismo, tanto más honda es, luego, la desesperanza y frustración. Suele el hombre atribuir los favores del destino a la propia valía, considerándolos justo premio a su laboriosidad, talento y probidad. Para los reveses de la fortuna, en cambio, busca siempre a alguien a quien responsabilizar, soliendo atribuirlos a la irracionalidad de las instituciones políticas y sociales. No se queja de los gobernantes por haber producido el auge. Cúlpales, en cambio, de su insoslayable resultado final. Para el público, el único remedio contra los males, hijos de la inflación y la expansión crediticia, estriba en insistir por el camino de la expansión crediticia y la inflación.

He ahí instalaciones fabriles y explotaciones agrícolas cuya capacidad productiva no se aprovecha o al menos no en el grado que podría serlo; he ahí copiosos inventarios sin salida y sumas de obreros carentes de trabajo. Las masas, sin embargo, desearían ampliar su consumo, cubrir sus necesidades del modo más cumplido posible. Lo que procede, por tanto, es incrementar la concesión de créditos. Tal expansión crediticia permitirá a los empresarios proseguir o ampliar las producciones, hallando los sin trabajo nuevos empleos que reforzarán su capacidad adquisitiva, permitiéndoseles comprar todas esas invendidas mercancías. El argumento parece plausible. Es, sin embargo, totalmente falso.

Si las mercancías 110 pueden venderse y los obreros no encuentran trabajo es porque los precios y los salarios, ambos, son demasiado elevados. Quien desea colocar sus mercaderías o su capacidad laboral ha de reducir las correspondientes pretensiones hasta encontrar comprador. Tal es la ley del mercado. Es así precisamente como se orientan las actividades de cada uno por aquellos cauces que permiten atender mejor las necesidades de ¡os consumidores. Lis torpes inversiones del auge han inmovilizado factores inconvertibles de producción en determinados cometidos, detrayéndolos de otros donde eran más urgentemente requeridos. Están mal repartidos, entre las diversas ramas industriales, los aludidos inconvertibles factores de producción. Dicha imperfecta distribución sólo puede ser remediada mediante la acumulación de nuevos capitales y la inversión de los mismos en aquellas vías donde más se necesitan. Se trata de un proceso por fuerza lento. Mientras se desarrolla no es posible aprovechar plenamente la capacidad de algunas instalaciones por no disponerse de los necesarios elementos complementarios.

Vano es objetar que frecuentemente también hay desaprovechada capacidad en plantas productoras de factores de reducida condición específica. La retracción de ventas de estos artículos —dícese-— no puede ser explicada invocando la mala distribución del equipo de capital entre las diversas ramas industriales, pues tales mercancías cabe sean empleadas efectivamente y se precisan en múltiples cometidos. El argumento resulta igualmente falso. Si no se aprovecha toda la capacidad de las factorías productoras de hierro y acero, de las minas de cobre y de las explotaciones madereras, ello acontece porque no hay en el mercado compradores suficientes para adquirir la totalidad de su producción a precios rentables que cubran los costos variables de la empresa. Pero como tales costos variables consisten en el precio de las mercancías o salarios que es preciso invertir, y lo mismo sucede con los precios de esas otras mercancías, tropezamos siempre, al final, con que los salarios resultan excesivamente altos para que puedan hallar trabajo cuantos desean emplearse y para que pueda aprovecharse plenamente el existente equipo inconvertible, sin de-

traer capacidad laboral y convertibles bienes de capital de aquellos cometidos que permiten atender las necesidades más urgentes de los consumidores.

De la desastrada situación en que invariablemente el auge termina sólo se puede salir produciendo nuevos ahorros y con ellos los bienes de capital que permitan aprovisionar armoniosamente a todas las ramas de la producción, pasando así a un mercado en el cual la progresiva acumulación de capital garantizará continua elevación del nivel de vida de las masas. Es preciso aportar a aquellos sectores, indebidamente desatendidos durante el auge, los bienes de capital que precisan. Han de bajar los salarios; las gentes, temporalmente, habrán de reducir su consumo mientras se repone el capital dilapidado en torpes inversiones. Aquellos a quienes tan dolorosamente impresionan las insoslayables penalidades del reajuste deberían cuidarse de impedir, a tiempo, toda expansión crediticia.

A nada conduce perturbar el proceso de readaptación mediante nuevas actividades expansionistas. Tales intervenciones, en el mejor de los casos, sólo sirven para interrumpir, dificultar y, en definitiva, retrasar el fin de la depresión si no es que, incluso, llegan a desatar nuevo auge con todas sus inexorables consecuencias.

Retárdase el progreso del reajuste, aun sin nuevas expansiones crediticias, por los efectos psicológicos que, en las gentes, provocan desengaños y sinsabores. Todo el mundo quiere engañarse creyéndose poseedor de inexistentes riquezas, Los hombres de negocios prosiguen proyectos sin rentabilidad y gustosos cierran los ojos ante la desagradable realidad. Los trabajadores demoran la rebaja salarial que la situación del mercado exige; quisieran evitar tener que reducir su nivel de vida, cambiar de ocupación o trasladarse a otras zonas. Las gentes están tanto más descorazonadas cuanto mayor fue otrora su optimismo, Magníficas oportunidades, por falta de fe y de espíritu emprendedor, quedan desaprovechadas. Pero lo peor es que los hombres son incorregibles; al poco tiempo, redescubrirán la expansión crediticia y, una vez más, la triste historia se reiniciará,

LA FUNCION QUE LOS DESAPROVECHADOS FACTORIA DE PRODUCCION DESEMPEÑAN DURANTE LAS PRIMERAS ETAPAS DEL AUGE

En una economía cambiante siempre hay mercaderías inven didas (aparte de aquellas que por razones técnicas deban tenerse permanentemente en almacén), obreros que han quedado sin tía bajo, así como desaprovechada capacidad productiva de instiiln ciones inconvertibles. El sistema se mueve hacia una situación ni la cual no habrá ni trabajadores sin empleo, ni inventarios iin salida [15]. Como quiera que, sin embargo, surgen nuevas circuns- tancias, que orientan el sistema hacia distintos objetivos, jamí» llega a implantarse la economía de giro uniforme.

El que haya inconvertibles inversiones cuya capacidad produc tiva no se explota es consecuencia de los errores en que ayei »r incidió. Las previsiones de los inversores, según atestiguan ı<>* subsiguientes acontecimientos, no fueron correctas; el mercailn reclama con mayor intensidad bienes diferentes de los que 1»* aludidas explotaciones pueden producir. La excesiva acumulación de inventarios y el paro cataláctico tienen origen especulativo I I propietario de las mercaderías afectadas se niega a vender porque espera obtendrá más tarde por las mismas un precio mejor. B| trabajador sin empleo no desea variar de trabajo, ni de residencia, ni conformarse con un salario menor, confiando en hallar posw< riormente trabajo de la clase que más le agrada, mejor remuiie rado, en la propia localidad. Tanto el uno como el otro demonm el ajustar sus pretensiones a la imperante disposición del mercado por suponer variarán en su favor las circunstancias. Tal dubitativo actitud constituye precisamente una de las razones por las cu«i» el sistema todavía no se ha acomodado a las efectivas circun» tancias imperantes.

Los partidarios de la expansión crediticia opinan que lo opor tuno, al producirse la contemplada situación, es incrementar l.i cuantía de los medios fiduciarios. La industria comenzará entonce»

" En la economía de giro uniforme también hay equipo inconvertible no aphi vechado. Tal desaprovechamiento no influye en el equilibrio, por lo mismo que im lo perturba tampoco la no utilización de la tierra submarginal.

a funcionar a plena capacidad, las invendidas mercancías se colocarán a precios satisfactorios para sus poseedores y los trabajadores parados encontrarán ocupación a salarios que estimarán suficientes. Tan popular y extendido pensamiento presupone que, pese al alza general de los precios de todas las mercancías y servicios, provocada por los supletorios medios fiduciarios lanzados al mercado, los propietarios de Jos hinchados almacenes, y los trabajadores parados, se contentarán con esos mismos precios nominales que —vanamente— hoy solicitan, Si tal hicieran, los precios y los salarios reales que los aludidos propietarios y obreros percibirían quedarían reducidos —en relación con los precios de las demás mercancías y servicios— en aquella misma cuantía en que ahora habrían de rebajar sus pretensiones para hallar compradores y patronos empleadores.

El curso del auge, desde luego, no varía por la existencia de capacidad inaprovechada, excedentes invendidos y obreros sin trabajo. Supongamos que hay minas de cobre inexplotadas, existencias de dicho metal sin colocar y mineros parados. El precio del cobre es tal que no resulta rentable explotar determinadas minas; los operarios correspondientes quedan sin empleo; hay especuladores que se resisten a vender sus *stocks.* Lo que se precisa para que dichos yacimientos devengan de nuevo rentables, para que vuelvan los mineros a encontrar trabajo y se vendan las existencias en cuestión, sin llegar a reducir los precios por debajo de los costos, es un incremento *p* de los bienes de capital disponibles, en cuantía suficiente como para permitir el correspondiente aumento de las inversiones, la ampliación de la producción y el incremento del consumo. Si esa hinchada demanda, en cambio, no aparece y, sin embargo, los empresarios, cegados por la expansión crediticia, proceden como si la misma efectivamente se diera, mientras perdure el auge, el mercado del cobre operará como si los bienes de capital hubieran aumentado en la cantidad *p.* Cuanto anteriormente se dijo de las consecuencias que inevitablemente ha de provocar la expansión crediticia resulta aplicable al caso que ahora examinamos. La única diferencia consiste en que la improcedente expansión de la producción, por lo que al cobre atañe, no habrá forzosamente de practicarse detrayendo capital y trabajo de otros cometidos que mejor hubieran permitido aten-

dcr los deseos de los consumidores. En lo relativo al cobre, el nuevo auge encuentra capital y trabajo que ya, con anterioridad, fueron torpemente invertidos y que el reajuste todavía no había logrado reabsorber.

Queda, pues, patentizada la inanidad de los argumentos que pretenden justificar una nueva expansión crediticia amparándose en la existencia de inaprovechada capacidad, invendidos —o, como suele la gente erróneamente decir, invendibles»— *stocks* y obre ros sin trabajo. La nueva expansión se encuentra en sus comienzos con residuos de torpes inversiones de capital y trabajo en su día practicadas que el proceso de reajuste no ha podido aún absorber, logrando entonces aquélla, aparentemente, remediar los aludidos trastornos. La expansión, en tales supuestos, no sirve más que para interrumpir el reajuste y el retorno a la sanidad económica "', La existencia de desempleo y de desaprovechada capacidad en modo alguno arguye contra la certeza de la teoría del crédito circulatorio. Es falso suponer, como hacen los defensores de la expansión crediticia y la inflación, que la depresión se perpetuaría de no ser aplicados los remedios por ellos recomendados. Tales remedios, desde luego, no proporcionarían vida perenne al auge; no harían más que perturbar el proceso de recuperación.

LOS ERRORES QUE ENCIERRAN LAS EXPLICACIONES NO MONETARIAS DE LOS CICLOS ECONOMICOS

Antes de entrar en el examen de los varios intentos practicados para explicar las cíclicas fluctuaciones mercantiles mediante doctrinas de índole no monetaria, conviene detener la atención en una cuestión que, hasta ahora, tal vez indebidamente, no ha sido abordada.

Hubo escuelas para las cuales el interés no era más que el precio pagado por la posibilidad de disponer de una cierta cantidad de dinero o de sustitutos monetarios. De tal creencia lógica-

" HAYEK *(Pnces and Productio», 2.'* **ed., pág.** 96 ***y*** **sigs., Londres,** 1935) **llega a la misma conclusión siguiendo un razonamiento algo diferente.**

mente deducían sus defensores que, si se suprimía la escasez de dinero o de sustitutos monetarios, cabría abolir totalmente el interés, deviniendo el crédito gratuito. A quienes no comparten tal criterio, por haber calado en la esencia del interés originario, plantéase, sin embargo, un problema que no sería honesto rehuir. Mediante la ampliación del crédito, que el incremento de las existencia de dinero o de sustitutos monetarios permite, cabe, desde luego, reducir la tasa del interés bruto de mercado. Si, a pesar de ello, mantenemos que el interés no es mero fenómeno monetario, habremos de concluir que no puede el mismo ser permanentemente abolido ni rebajado por un aumento —cualquiera que sea su cuantía— de las existencias de dinero o de medios fiduciarios, viéndonos obligados a aclarar cómo, después de la aludida rebaja, vuelve a imponerse el tipo de interés determinado por las circunstancias no monetarias del mercado. Habremos de indicar cuál es el proceso que desvirtúa aquella tendencia, provocada por medidas de índole dineraria, que aparta al interés bruto de la tasa condicionada por la razón existente entre las valuaciones que, respectivamente, el público otorga a los bienes presentes y a los futuros. Si la ciencia económica fuera incapaz de aclarar tal extremo, tácitamente vendría a proclamar que el interés es, en definitiva, un fenómeno monetario, pudiendo, incluso, llegar a desaparecer una ve/, practicadas las oportunas mutaciones en la relación monetaria.

Lo fundamental, para las explicaciones no monetarias del ciclo económico, es la reiterada aparición de las depresiones económicas. Los defensores de tales doctrinas son, sin embargo, incapaces de señalar, en su planteamiento de los sucesos económicos, factor alguno al que cupiera atribuir el origen y paternidad de esos tan misteriosos desórdenes. Recurren, en consecuencia, a cualquier arbitraria explicación que, como mejor pueden, hilvanan a sus tesis para darles la apariencia de auténticas explicaciones de los ciclos económicos.

No sucede lo mismo con la teoría monetaria o del crédito circulatorio. Las modernas investigaciones han demostrado la inexactitud de cuantas doctrinas se basan en una supuesta condición neutra del dinero. Ha quedado evidenciado y fuera de duda la existencia en la economía de mercado de realidades inexplicables

para todo pensamiento que no admita que el dinero goza de fuerza impulsora propia. Las doctrinas cataiácticas, que proclaman la índole en modo alguno neutra del dinero, así como la fuerza impulsora del mismo, deben, en cambio, aclarar cómo influyen, primero, a la corta, y después, a la larga, en la tasa del interés, las variaciones de la relación monetaria. Tales doctrinas quedarían cojas e incompletas si no lograran desentrañar los problemas de referencia. Incurrirían en íntima contradicción si no supieran explicar las crisis cíclicas. La moderna cataláctica, aun en el caso de no haber jamás existido ni los medios fiduciarios ni el crédito circulatorio, hubiese tenido que analizar la dependencia existente entre las variaciones de la relación monetaria y la tasa del interés.

Como ya antes decíamos, ninguna explicación de índole no monetaria de los ciclos económicos puede dejar de admitir que el auge jamás puede aparecer si no se produce el correspondiente aumento de las existencias de dinero o de medios fiduciarios. Es evidente que, de no registrarse una general disminución de la producción, con la consiguiente reducción de la oferta de todos los bienes, sólo podría producirse unánime tendencia al alza de éstos en razón a un previo aumento de las existencias de dinero (en sentido amplio). Advertiremos, ahora, una segunda razón por la que los propios oponentes de la explicación monetaria vense obligados, finalmente, a recurrir a esa propia teoría que tanto vilipendian. Esta es, en efecto, la única que aclara cómo influyen en el mercado crediticio y en el interés bruto las adicionales cantidades de dinero o de medios fiduciarios creadas. Sólo quienes configuran el interés como fruto engendrado por una escasez dineraria institucionalmente impuesta, pueden dejar de reconocer la procedencia de la explicación de los ciclos económicos basada en el crédito circulatorio. He ahí por qué nadie jamás ha opuesto crítica fundada alguna a la teoría de referencia.

El fanatismo con que los defensores de las aludidas doctrinas antimonetaristas se oponen a reconocer su error viene, desde luego, dictado por consideraciones políticas. Los marxistas fueron los primeros en denunciar las crisis económicas como vicio típico de la organización capitalista, consecuencia ineludible de la «anar-

quía» de la producciónLos intervencionistas, así como los socialistas no marxistas, por su parte, tienen interés no menor en demostrar que la economía de mercado es, por sí sola, incapaz de eludir las reiteradas depresiones. Impórtales sobremanera impugnar la teoría monetaria, toda vez que el dirigismo dinerario y crediticio es el arma principal con que los gobernantes anticapitalistas cuentan para imponer la omnipotencia estatal

Fracasaron lamentablemente en sus pretensiones cuantos quisieron relacionar las depresiones económicas con influencias cósmicas, siendo entre dichas especulaciones la más notable la de las manchas solares de William Stanley Jevons. La economía de mercado ha sabido adaptar de modo bastante satisfactorio la producción y el comercio a todas las circunstancias y medios en que se manifiesta la vida humana. Es, pues, a todas luces arbitrario suponer que haya específico y único accidente —las supuestas variaciones cíclicas de las cosechas— que el mercado sea incapaz de gobernar. ¿Cómo es que los empresarios no logran advertir esas alternativas agrícolas y acomodar a las mismas sus planes, descontando las previsibles consecuencias?

Influidos por aquel ***slogan*** tnarxista que nos habla de la «anarquía de la producción capitalista», los partidarios de las explicaciones no monetarias de los ciclos económicos arguyen que prevalece en la economía de mercado una tendencia a distribuir desproporcionadamente las inversiones entre las diversas ramas industriales. Nadie, ni siquiera las aludidas teorías, llega a negar que los empresarios ponen el máximo interés en evitar errores que han de producirles graves quebrantos económicos. Lo típico de empresarios y capitalistas precisamente es rehuir cuantas operaciones puedan irrogarles pérdidas. La doctrina que presupone el inexorable fracaso de tales empresarios y capitalistas en esos sus intentos por rehuir la pérdida presupone la estulticia de los mismos. Son torpes en exceso para evitar ciertos peligros; una y otra

" Acerca del error básico en que, a este respecto, inciden tanto el ideario marxista como las demás teorías del subconsumo, vid, págs. 459-462.

" El aludido dirigismo dinerario y crediticio será objeto de análisis más adelante, en el cap, XXXI.

vez recaen en los mismos vicios, al dirigir las operaciones productivas. Lo malo es que la sociedad, ai final, tiene que pagar las deficiencias de tan necios promotores, especuladores y empresarios.

Somos, indudablemente, falibles los mortales y, desde luego, no residían inmunes los hombres de negocios a las flaquezas humanas. Conviene, sin embargo, recordar que el mercado constituye proceso ininterrrumpido de selección. Los empresarios de menor eficiencia, es decir, aquellos que no logran prever acertadamente los futuros deseos de los consumidores, inexorablemente vense separados de sus cargos. Si hay empresarios que se dedican a producir mercancías en cuantía superior a la demanda y no logran, consecuentemente, venderlas a precios remunerativos, sufriendo las correspondientes pérdidas, los demás empresarios, los que ofrecen a los consumidores aquellas cosas que más les encantan, ven incrementados sus beneficios. Hay sectores que pierden, mientras otros ganan. En modo alguno aparece general depresión.

Pero los argumentos de las doctrinas que ahora nos interesan se desenvuelven de modo distinto. Sus partidarios presuponen no sólo la general estulticia de los empresarios, sino, además, la ceguera mental de todo el mundo. En efecto, siendo así que la clase empresarial en modo alguno constituye estamento cerrado, pudiendo cualquiera acceder a ella y que toda persona, en principio, es libre para optar a la posición de empresario, brindando la historia del capitalismo de ello ejemplos reiterados, pues son numerosos los individuos sin tradición ni fortuna que triunfaron al producir mercancías que sólo ellos comprendieron permitirían atender las más urgentes necesidades del público, el proclamar que ios empresarios, una y otra vez, son víctimas de los mismos errores implica suponer que los hombres somos todos idiotas. No hay, por lo visto, empresario, ni persona alguna que aspire a serlo, en cuanto se lo permitan los errores de quienes a la sazón lo son, que tenga perspicacia bastante para darse cuenta de la verdadera situación del mercado. En cambio, los teóricos, que jamás han dirigido personalmente negocio alguno, dedicándose tan sólo a filosofar sobre las actuaciones de los demás, ellos sí logran ver, con toda claridad, las trampas en que incesantemente caen los incautos hombres de negocios. Los errores que pierden a sus semejantes,

desde luego, jamás embotan la capacidad mental de esos profesores que todo lo saben. Conocen exactamente dónde falla la empresa privada. Tienen, pues, toda la razón cuando piden poderes dictatoriales para ordenar el mundo económico.

Lo más peregrino de tales doctrinas es que, además, suponen que los hombres de negocios, en su exigüidad mental, insisten obstinadamente en sus erradas actuaciones, pese a que los estudiosos tiempo ha pusieron de manifiesto los yerros en que incidían. Aun cuando, en cualquier libro de texto, las tienen explicadas, ellos reiteran sus equivocaciones. Para evitar las crisis siempre repetidas —de acuerdo con las utópicas ideas de Platón—, preciso es entregar a filósofos el poder supremo.

Examinemos brevemente las dos variedades más populares de las doctrinas de la desproporcionalidad.

La primera de ellas es aquella que se basa en la durabilidad de las mercancías. Hay bienes, los llamados duraderos, cuyos servicios pueden aprovecharse durante cierto espacio de tiempo. Mientras los mismos perduran, el propietario no los reemplaza por otros similares. De ahí que, cuando todo el mundo se ha proveído de los aludidos artículos, la demanda de los mismos prácticamente se anula. Las empresas productoras sufren pérdidas. Sólo resurgen cuando, pasado ya algún tiempo, los edificios, los automóviles, los frigoríficos y los demás artículos similares se han desgastado y es preciso reponerlos.

Contrariamente a lo que tal pensamiento supone, la previsión de los hombres de negocios, por lo general, es bastante mayor. Preocúpanse por ajustar la producción al previsto volumen de la demanda. El panadero calcula que cada ama de casa le comprará un pan diario, y el constructor de ataúdes sabe que la total venta anual no puede exceder del número de fallecimientos acaecidos en el mismo período. Los fabricantes de maquinaria ponderan la «vida» media de sus productos, como hacen los sastres, los zapateros, los fabricantes de automóviles, de radios, de neveras y las empresas constructoras. Desde luego, hay siempre promotores que, engañados por el optimismo, pretenden ampliar excesivamente sus actividades. Arrebatan factores de producción de otras plantas de su misma clase o de dispares ramas industriales. Su expansión hace que se reduzcan relativamente otras producciones. Deter-

minado sector crece mientras otros se contraen hasta el momento en que la falta de rentabilidad del primero y los grandes beneficios de los segundos alteran las cosas. Tanto el auge primitivo como la depresión subsiguiente, sin embargo, afectan tan sólo a nna parte del mercado.

La segunda de las dos aludidas variedades de las doctrinas de la desproporcionalidad es la que se basa en el principio de la aceleración. Un alza temporal de la .demanda de cierta mercancía da lugar a que se incremente la producción de la misma. Si, después, la demanda baja, las ampliaciones efectuadas constituirán torpes inversiones. El planteamiento deviene particularmente pernicioso en relación con los bienes duraderos. Cuando la demanda del bien de consumo *a* aumenta en un diez por ciento, los empresarios incrementan, también en un diez por ciento, el equipo ***p*** necesario para producir aquél. El incremento de la demanda de ***p*** tiene tanto mayor trascendencia en relación con la previa demanda de ***p*** cuanto más tiempo perdura la posibilidad de emplear cada pieza de *p* y, consecuentemente, menor fuera la anterior demanda de tales unidades para la reposición de las desgastadas. Si la vida media de una pieza de ***p*** es de diez años, la anterior demanda anual de dicho artículo equivaldría a un diez por ciento de las existencias de *p* empleadas por la industria. Al aumentar en un diez por ciento la demanda de *a,* se dobla la demanda de *p,* lo cual da lugar a que sea preciso incrementar en un cien por cien el equipo *r* necesario para producir *p.* Si entonces la demanda de *a* deja de aumentar, quedará desaprovechada un cincuenta por ciento de la capacidad productiva de ***r.*** En el caso de que el incremento de la aludida demanda se reduzca del diez al cinco por ciento, dejará de ser explotado un veinticinco por ciento de la capacidad productiva de ***r.***

El error fundamental en que la doctrina de referencia incide es el de suponer que las actividades empresariales consisten en meras reacciones automáticamente provocadas por cada transitoria disposición de la demanda. Presupónese, en efecto, que tan pronto como sube la demanda, aumentando con tal motivo la rentabilidad de la correspondiente rama industrial, es de inmediato proporcionalmente ampliada la capacidad productiva en cuestión. Tal creencia carece de base. Los empresarios se equivocan con

frecuencia y caros les cuestan sus yerros. Quien procediera tal como el principio de la aceleración presupone no sería un empresario, sino más bien mecánico autómata. El verdadero empresario *especula* [19], pretendiendo lucrarse a través de sus personales premoniciones acerca de la futura estructura del mercado. Ese adivinar el incierto futuro no se adapta a reglas ni sistemática alguna. Ni se enseña ni se aprende. Todo el mundo, en otro caso, podría dedicarse a empresario con la misma probabilidad de éxito. Lo que precisamente distinguen a los empresarios y promotores que triunfan del resto de las gentes es el no dejarse guiar por el hoy ni por el ayer, ordenando, en cambio, sus actividades exclusivamente con arreglo a la opinión que a ellos solos el futuro les merece. Ven el pasado y el presente igual que los demás; sin embargo su opinión del futuro es disimilar. Actúan por vías que no coinciden con el modo como la masa ve el mañana. Otorgan a los factores de producción valor distinto al que los demás les dan y prevén, para los productos que con dichos factores piensan obtener, futuros precios también en desacuerdo con los que el resto presupone, siendo tales circunstancias las que les impulsan en sus operaciones. Si la vigente estructura de los precios da lugar a que sea muy lucrativa la venta de determinados artículos, la producción de los mismos se ampliará sólo si los empresarios creen que esa favorable disposición del mercado va a perdurar lo suficiente como para que resulten rentables las inversiones del caso. Por elevados que sean los beneficios percibidos por las empresas hoy operantes, en ningún caso se ampliará la capacidad productiva de las mismas si los empresarios no están convencidos de que, financieramente hablando, vale la pena efectuar las inversiones de que se trate. Es precisamente esa aprensión, esa desconfianza típica del empresario ante todo nuevo negocio, las que tanto critican quienes son incapaces de comprender la mecánica de la economía de mercado. La formación tecnocrática de los ingenieros se rebela cuando, en su opinión, el afán de lucro impide que los consumidores se

" Es curioso advertir cómo tina misma rah semántica se emplea para significar. de un lado, las reflexiones y subsiguientes acciones de promotores y empresarios, y, de otro, las lucubraciones teóricas del estudioso que no ejerce influjo directo alguno en el mundo de la acción.

vean abastecidos de un sinfín de artículos que los progresos de la técnica permitirían ofrecerles. Clamorea la demagogia contra la avaricia capitalista, supuestamente empeñada siempre en imponer la escasez.

Es recusable todo análisis de los ciclos económicos que pretenda explicarlos basándose en que determinadas empresas o grupos empresariales se equivoquen al prever el futuro, efectuando, en su consecuencia, torpes inversiones.objeto de estudio de la teoría de los ciclos económicos es el auge *general* de la actividad económica, el afán de ampliar la producción en *todas* las ramas mercantiles y la subsiguiente crisis *genera!.* Tales fenómenos no pueden atribuirse a que los beneficios de determinadas industrias, provocados por la oportuna expansión de la demanda, clan lugar a la ampliación de las mismas y a las correspondientes más que proporcionadas inversiones efectuadas en los centros productores del equipo requerido por la ampliación de referencia.

Es realidad harto constatada que, cuanto mayores proporciones toma el auge, tanto más difícil es adquirir máquinas y equipos. Las carteras de pedidos de las empresas productoras de dichos artículos alcanzan cifras impresionantes. Las entregas a los clientes efectúanse tras períodos de espera extraordinariamente dilatados. Ello bien claro demuestra que los fabricantes de elementos de producción no amplían su propia capacidad con aquella precipitación con que el principio de la acclcración presume.

Es más; aun cuando, a efectos dialécticos, admitiéramos que capitalistas y empresarios efectivamente procedían según las aludidas teorías de la desproporcionalidad suponen, todavía habrían de aclararnos tales ideólogos cómo podían aquéllos proseguir esos sus desatinados planes sin el auxilio de la expansión crediticia. Esa propia obsesión por efectuar las ampliaciones y supletorias inversiones aludidas forzosamente ha de provocar el alza de los precios de los complementarios factores de producción y la subida de la tasa del interés en el mercado crediticio. Tal circunstancia pronto acabaría con las tendencias expansionistas de no concurrir la correspondiente expansión crediticia.

Los partidarios de las doctrinas de la desproporcionalidad invocan determinados acontecimientos registrados en ciertos mercados agrícolas como prueba de esa pregonada falta de previsión

i

de la empresa privada. Pero es imposible juzgar lo típico de la competitiva empresa libre, tal como se manifiesta en la economía de mercado, a la vista de las circunstancias en que hoy se desenvuelve el agricultor pequeño o mediano. En casi todos los países tales esferas agrícolas han sido sustraídas a la supremacía del mercado y de los consumidores, El intervencionismo estatal protege al agricultor contra la sanción del mercado. Tales cultivadores no operan en un mercado libre; son gentes a las que se privilegia y se mima, al amparo de medidas diversas. Su mundo económico constituye, como si dijéramos, una campana neumática en la cual, artificialmente, puede prosperar el atraso técnico, la estrechez de miras y la ¡neficiencia, a costa, naturalmente, de los sectores no agrarios de la población. Cuando su conducta habría de producir pérdidas a tales favoritos, interviene el gobierno exonerándoles de una carga que transfiere a los consumidores, a los contribuyentes y a los acreedores de aquéllos.

Se da, desde luego, el *ciclo maíz-cerdo (corn-hog eyele)* y otros fenómenos semejantes en el mercado agrícola. Ahora bien, la reiteración de tales ciclos se debe a que la mayor parte de los agricultores goza de franquicia contra las sanciones con que el mercado castiga a los empresarios torpes o poco diligentes. Están exentos de responsabilidad; son los niños mimados de gobiernos y políticos. Tiempo ha, en otro caso, hubiéranse arruinado, pasando sus explotaciones a manos de gentes más capaces.

CAPITULO XXI

Trabajo y salarios

1. TRABAJO INTROVERSIVO Y TRABAJO EXTROVERSIVO

Sométese el hombre a la fatiga del trabajo, es decir, renuncia al ocio, por distintas razones.

1. Trabaja, a veces, para dar fuerza, vigor y agilidad a su mente o cuerpo. La correspondiente fatiga no constituye precio pagado por la consecución del resultado; pues la fatiga es precisamente lo que el sujeto buscaba. Los ejemplos más típicos de esta clase de actividad nos los brinda, de un lado, el deporte puro, cuando se practica sin perseguir la recompensa material o el aplauso popular, y, de otro, la búsqueda de la verdad y del saber en sí, o sea, no por mejorar la propia capacidad o habilidad en cometidos orientados hacia otros personales objetivos [1].

2. Tal vez se someta el hombre a la fatiga laboral por servir a Dios. Renuncia al descanso para agradar al Señor; recompensa al interesado el pensar que disfrutará mañana de felicidad eterna, mientras, en este mundo, le gratifica el saber que está cumpliendo fielmente sus obligaciones religiosas. En el caso de que el sujeto actúe con miras a conquistar bienes terrenos —el pan cotidiano, el triunfo en los negocios— su conducta, sustancialmente, no se diferencia de las de quienes buscan a través del trabajo gratificaciones mundanas. El que la filosofía del actor sea o no correcta y el que sus previ-

[1] El afán puto de saber aspira tan sólo al conocimiento. Gratifica al interesado el mero pensar; en modo alguno, desde luego, pretende llegar a la omnisciencia, cosa que, evidentemente, jamás el hombre podrá conseguir.

siones lleguen o no a materializarse carece de trascendencia en relación con la conceptuación cataláctica que tal modo de actuar merece

3. También tal vez labore el hombre por evitar otros mayores malestares. Puede, en efecto, trabajar para olvidar, para eludir tristes pensamientos, para no aburrirse; el trabajo es entonces como una refinada forma de juego. Tan depurada distracción no debe confundirse con los pasatiempos infantiles en que los niños buscan exclusivamente su propio deleite. (Incluso en los juegos infantiles cabe distinguir clases. Los niños son lo suficientemente complicados como para inventar también complejas diversiones.)

4. Puede, finalmente, el hombre trabajar porque valore en más el fruto del trabajo que el placer del ocio, del no someterse a la fatiga laboral.

El trabajo al que aluden los apartados 1, 2 y 3 efectúase porque la fatiga del trabajo en sí satisface, independientemente del fruto engendrado. El interesado lucha y se esfuerza no por alcanzar determinado premio al final de la etapa, sino porque el mero hecho de cubrirla le gratifica. El montañero no quiere simplemente alcanzar la cúspide; quiere escalarla. Rechaza el funicular; aunque en él llegaría arriba más pronto, con menor esfuerzo e, incluso —habida cuenta de lo que el necesario guía le cobrará—, por menos dinero. El cansancio de la ascensión, por sí mismo, no le satisface; es trabajo fatigoso. El superar tal fatiga es lo que le gratifica. Una ascensión de mayor comodidad no le agradaría más, sino menos.

Podemos calificar de introversivo el trabajo de los párrafos 1, 2 y 3, y de extroversivo, el descrito bajo el apartado 4. Hay casos en que un trabajo introversivo —como subproducto, podríamos decir— provoca efectos por conseguir los cuales otras personas se someten a la fatiga laboral. Hay personas devotas que, sin esperar más premio que el celestial, cuidan enfermos; quien, sólo por alcanzar la verdad, estudia

[1] **Innecesario parece aclarar que al parangonar el afán de saber y el ejercicio de la vida piadosa con los deportes y los juegos en modo alguno se pretende menospreciar aquellas actividades,**

e investiga, y tal vez incidentalmente descubra algo útil. Estos supuestos de trabajo introversivo pueden influir en el mercado laboral. A la cataláctica, sin embargo, por lo general, sólo le interesa el trabajo extroversivo,

Los problemas psicológicos que el trabajo introversivo suscita carecen de trascendencia cataláctica. Desde el punto de vista económico, el trabajo introversivo debe estimarse mero consumo. Su ejecución, por lo general, exige no sólo la intervención activa de los interesados, sino además el gasto de factores materiales de producción y aportación laboral extroversiva, es decir, no por sí misma gratificadora, de terceras personas a quienes por ello se paga el correspondiente salario. La actividad religiosa requiere disponer de inmuebles y útiles diversos; el deporte exige campos y aparatos, instructores y preparadores. Todo ello pertenece al mundo del consumo.

2. EL TRABAJO COMO FUENTE DE ALEGRÍA O DE FASTIDIO

Sólo el trabajo extroversivo, o sea, el que por sí mismo no gratifica al sujeto, interesa directamente, según decíamos, a la ciencia cataláctica. Lo típico de dicha actividad laboral es que se practica por conseguir un fin ajeno al propio trabajo, a la fatiga que el mismo provoca. Las gentes trabajan porque les atrae el fruto de la correspondiente labor. El trabajo, en sí, fatiga. Con independencia, sin embargo, de la aludida fatiga —típica de la actuación laboral, y que, por sí sola, haría que el hombre trabajase lo menos posible, aun cuando su capacidad trabajadora fuera ilimitada, permitiéndole laborar sin tasa—, al ejecutar determinados trabajos prodúcense particulares fenómenos emocionales, experimentando el interesado alegría o fastidio específico.

La alegría o el fastidio en cuestión nada tienen que ver con la fatiga laboral. No puede aquella alegría aliviar ni suprimir la fatiga típica del trabajo y nunca debe dicha alegría confudirse con la inmediata gratificación que ciertos trabajos producen. Esa alegría, que puede acompañar al trabajo, procede, por el contrario, o bien de la retribución mediata de

la labor (el fruto producido o la remuneración percibida) o bien de alguna otra circunstancia accesoria.

Las gentes no se someten a la fatiga del trabajo por esa alegría que pueda acompañar al mismo; lo que buscan es la correspondiente retribución mediata. De ahí que la tan reiteradamente aludida alegría presuponga normalmente previa fatiga laboral.

La alegría en cuestión brota de So siguiente:

1. De prever la mediata recompensa que el trabajo tendrá; de anticipar mentalmente el disfrute del correspondiente fruto o renta dineraria. El trabajo constituye medio que permite al actor conseguir determinado objetivo; por eso éste se alegra al contemplar cómo progresa la labor aproximándose el momento de alcanzar aquella ambicionada meta. Su alegría es avance de la que, después, el correspondiente fruto le proporcionará. Dicha alegría, en una organización social, toma cuerpo en la satisfacción que el sujeto siente al pensar que ocupa específico puesto en la social distribución de las funciones productivas, observando cómo los demás aprecian sus servicios, aprecio que expresan al adquirir sus producciones o retribuir sus prestaciones. Complace al trabajador ese ajeno respeto y el saber que mantiene a los suyos sin depender de la caridad de nadie.

2. Del placer que al actor produce la contemplación artística de su obra. No se trata de una satisfacción pasiva, como puede experimentar quien contempla la creación ajena. Enorgullece al interesado el pensar: soy capaz de realizar, con mi trabajo personal, obras de esta categoría.

3. De ver completada la labor. El sujeto siente el placer de haber superado con éxito las dificultades y enojos de la tarea. Le alegra haberse quitado de encima una faena difícil, desagradable y penosa, quedando momentáneamente liberado de la fatiga laboral. Se regocija al pensar: «terminé».

4. De la gratificación que específicos trabajos proporcionan a determinadas apetencias. Existen tareas que, por ejemplo, producen satisfacciones eróticas, conscientes o inconscientes. Las correspondientes inclinaciones pueden ser normales y también morbosas. Hay labores que permiten a fetichis-

tas, homosexuales, sádicos y otros satisfacer sus particulares proclividades. Tales trabajos resúltanles, en consecuencia, especialmente gratos, Crueles y sanguinarias predisposiciones también, a veces, se ocultan tras máscaras profesionales.

Es dispar la capacidad de los distintos tipos de trabajo para provocar la alegría que nos ocupa. Las gratificaciones a que aluden los párrafos 1 y 3 pueden ser más uniformemente sentidas que aquélla a que se refiere el apartado 2. Más excepcionales, naturalmente, son las del párrafo 4.

La alegría laboral que nos ocupa, a veces, puede no aparecer. Las circunstancias concurrentes pueden suprimirla íntegramente. Pero también es posible incrementarla de modo deliberado.

Los buenos conocedores del alma humana han sabido siempre aumentar la referida alegría en sus dependientes. Gran parte de los triunfos alcanzados por caudillos y militares con tropas mercenarias se debieron a que tales conductores de masas sabían insuflar esa repetida alegría en sus gentes. Ayudaba a dichos jerarcas el que la profesión de las armas resulta especialmente idónea para provocar las satisfacciones a que alude el párrafo 4. Tales alegrías, sin embargo, no las experimenta exclusivamente el militar leal, Puede igualmente disfrutarlas aquél que deja a su capitán en la estacada, pasándose al bando enemigo. Por eso, los jefes de mercenarios se cuidaron siempre de promover especialmente en sus tropas la fidelidad, el *esprit de corps,* al objeto de inmunizarlas contra la tentación de desertar. Hubo también, desde luego, adalides que para nada se preocuparon de cosas tan intangibles. En los ejércitos y las flotas guerreras del siglo xvm se recurría a los más bárbaros castigos para asegurar la disciplina y evitar las huidas y traiciones.

El industrialismo moderno no se interesó específicamente por incrementar la alegría del trabajo. Bastábale el enorme progreso material que proporcionaba a los trabajadores en su calidad tanto de asalariados como de consumidores, No parecía en verdad necesario conceder supletorios atractivos cuando los obreros atropelladamente acudían a las fábricas, desplazándose en masa hacia las zonas industriales. Eran tan evi-

dentes los beneficios que la organización capitalista deparaba^ a los de menores medios que ningún empresario estimó necesario encandilar a los obreros con arengas procapitalistas. El capitalismo produce en masa para atender las necesidades de las masas. Los compradores de las mercancías producidas son, en su mayoría, las propias gentes que, como asalariados, las elaboraran. El empresario, a través del continuo aumento de las ventas, constata la ininterrumpida elevación del nivel de vida del proletariado. No se preocupa, desde luego, acerca de lo que puedan pensar sus trabajadores. Prefiere servirles devotamente en tanto consumidores. Pese a que hoy por doquier prospera fanática propaganda anticapitalista, el empresario, prácticamente, ni cambia de conducta ni se lanza a perorar en sentido contrario a los idearios más de moda.

Mediante tal propaganda anticapitalista, deliberadamente se pretende suprimir esa alegría del trabajo que nos viene ocupando. Aquella a la que, bajo los apartados I y 2, aludíamos depende, hasta cierto punto, de factores ideológicos; enorgullece al trabajador el puesto que ocupa en la sociedad y su activa contribución al esfuerzo común. Pero, cuando tal actitud mental se desprestigia conscientemente, aireando ante el obrero que no es sino desamparada víctima de explotadores sin entrañas, destrúyese la alegría del Iaborador, reemplazándola por fastidio y asco,

Ninguna ideología, por mucho que se pregone y propague, es capaz de suprimir la fatiga del trabajo. No cabe anularla ni aminorarla por medio de la persuasión o la sugestión. Tampoco, en cambio, pueden incrementarla doctrinas ni verbales manifestaciones. Esa repetida fatiga laboral es una realidad insoslayable. El libre y espontáneo ejercicio de las propias energías es siempre más grato que el dedicarlas consciente y decididamente a la consecución de predeterminado objetivo. Incluso quien, con la más austera voluntad de sacrificio, se entrega en cuerpo y alma a específica labor, siente la fatiga del trabajo. Aun cuando experimente la alegría antes aludida bajo el apartado 3, no por ello dejará de hacer cuanto esté en su mano por reducir el trabajo en cuanto no se perturbe la consecución del efecto mediatamente perseguido.

La alegría de los apartados 1 y 2, e incluso la del párrafo 3, puede, por influencias mentales, ser eliminada, viniendo el fastidio a ocupar su puesto. El trabajador a quien se lia logrado convencer de que labora, no porque él subjetivamente valora en más la retribución convenida que el placer del ocio, habiéndole sido por el contrario impuesto coactivamente el trabajo al amparo de injusta organización social, no puede menos de odiar su tarea. Ofuscado por esa propaganda socialista olvida que la incomodidad del trabajo constituye inexorable realidad, la cual ni medidas ni ordenaciones sociales de ningún género pueden suprimir. Cae víctima de aquella típica falacia marxísta según la cual, en la república socialista, el trabajo no fatigará, sino que constituirá pura delicia

No varía porque se suprima la alegría del trabajo reemplazándola por disgusto, ni el valor concedido por el actor al fruto de la labor, ni la trascendencia atribuida a la correspondiente fatiga. Ninguna mutación experimenta la demanda ni la oferta de trabajo. Ello es lógico, por cuanto no es esa repetida alegría la que induce a las gentes a trabajar; laboran porque buscan aquella recompensa que mediatamente la tarea les ha de proporcionar, Lo único que en el caso examinado cambia es la postura anímica del trabajador; contempla, entonces, de distinto modo su tarea; su puesto en la división social del trabajo; sus relaciones con los demás y con el conjunto de la sociedad. Comienza a considerarse desgraciada víctima de injusto e ilógico sistema; transfórmase en malhumorado, criticón e inestable sujeto, fácil presa de arbitristas y charlatanes. Cuando las gentes abordan con jovial impulso la diaria tarea y saben superar desenfadadamente la fatiga del trabajo, respiran optimismo, sienten simpatía por los demás y ven reforzada su energía y capacidad vital. El fastidio laboral, en cambio, produce personalidades morosas y neuróticas. Una comunidad en la que prevalezca tal tipo de sentimiento será siempre un conjunto de seres descontentos, enojados y porf¡adores,

[1] ENGELS, *Herrn Eugen Dübrings Umwalzung der Wissenscbafl (l.'cd.,* **Stuttgart, 1910), p¿g. 317.**

Tanto la alegría como el fastidio laboral, sin embargo, constituyen circunstancias meramente accidentales en relación con los motivos que inducen al hombre a someterse a la típica fatiga del trabajo. Nadie trabaja por la mera alegría de la tarea; nunca cabe sustituir por ella la mediata recompensa de la labor. La única forma de inducir a un hombre a trabajar más y mejor es incrementar dicha recompensa. El cebo de la alegría carece a estos efectos de eficacia. Así lo advirtieron los dictadores de la Rusia soviética, la Alemania nazi y la Italia facista cuando pretendieron conceder a esa repetida alegría específica función en su sistema de producción.

Ni la alegría ni el fastidio laboral influyen en la oferta de trabajo. Si suponemos que en todos los tipos de trabajo igualmente se siente dicha alegría o dicho fastidio, la certeza del aserto deviene obvia. Y no menos lo es suponiendo, por el contrario, que esa alegría o ese fastidio aparecen sólo en determinados trabajos o dependen de la personalidad del trabajador, Tomemos, por ejemplo, la alegría aludida antes bajo el apartado 4. El ansia de ciertas personas por ocupar puestos que les permitan disfrutar de las satisfacciones en cuestión provoca una tendencia bajista en los correspondientes salarios. Tal rebaja induce, como es natural, a que quienes no se ven atraídos por aquellos dudosos placeres rchúyan dichas labores, prefiriendo otras ocupaciones mejor pagadas. Y este segundo impulso viene a anular los efectos del primero.

La alegría y el fastidio del trabajo constituyen fenómenos psicológicos que para nada influyen en la subjetiva ponderación de la fatiga laboral por el interesado, en el valor otorgado a la mediata recompensa de la labor, ni en el precio con que el mercado retribuye cada tarea.

3. LOS SALARIOS

El trabajo es un factor de producción que escasea. Como tal factor de producción se compra y se vende en el mearcado. El precio del correspondiente trabajo queda comprendido en el precio del producto o servicio si es el propio trabajador

quien vende del producto o servicio. Cuando, en cambio, lo que se compra es trabajo puro, ya sea por un empresario dedicado a fabricaciones que posteriormente ofrecerá al mercado o por un consumidor que desea consumir el fruto obtenido, denominamos salario a la cantidad pagada por tal contribución laboral.

El propio trabajo, para el hombre que actúa, no constituye tan sólo factor de producción, sino también causa de fatiga y de desgaste; al valorar el trabajo personal, el sujeto no sólo pondera la recompensa mediata que obtendrá, sino también la fatiga que aquél habrá de producirle. El trabajo ajeno que al mercado acude considérase por todos, en cambio, como mero factor de producción. El hombre opera con la capacidad de trabajo de los demás exactamente igual que con los también escasos factores de producción. Valora, en definitiva, la aportación laboral a tenor de los mismos módulos con que justiprecia los restantes bienes económicos. El precio del trabajo determínase, por eso, en el mercado, idénticamente a como se fijan los precios de las mercancías. Cabe, en este sentido, afirmar que el trabajo es una mercancía más. Carecen de trascendencia las asociaciones emocionales que el aludido calificativo pueda, bajo influjos marxistas, suscitar en algunos. Baste señalar que el patrono, ante el trabajo y ante las restantes mercancías, no puede sino adoptar igual postura, siendo los consumidores quienes así oblíganle a proceder.

No cabe, desde luego, hablar, generalizando, de trabajo y de salarios. Forzoso es establecer Jas oportunas distinciones. Porque el trabajo resulta siempre de la más diversa condición y cada una de las correspondientes dispares labores proporciona distinto fruto. Valórase cada trabajo como complementario factor de producción que permite obtener individualizados bienes y servicios. No existe, por ejemplo, relación directa entre el valor atribuido a la labor del cirujano y el otorgado a la del estibador. Indirectamente, sin embargo, cada sector mercantil hállase relacionado con todos los demás. Por grande, desde luego, que fuera la demanda de cirujanos, no se lanzarían los estibadores en masa a practicar la cirugía. Pero, ello no obstante, las fronteras entre las diversas

zonas del mercado laboral en modo alguno resultan insalvables. Prevalece una permanente tendencia de los trabajadores a pasar de unas ramas productivas a otras similares si las circunstancias en estas últimas les parecen más agradables. De ahí que toda variación de la demanda de determinado trabajo influya finalmente en los restantes sectores laborales. Todas las actividades productivas compiten indirectamente entre sí por el trabajo, Sólo reduciendo el núínero de trabajadores en similares profesiones cabe aumentar el número de médicos; prodúcense entonces en aquéllas vacíos que llenan gentes provenientes de otros sectores adyacentes y así sucesivamente. Hállanse, en tal sentido, relacionados entre sí lodos los mercados laborales por dispares que las correspondientes labores sean. Una vez más, comprobamos cómo es mayor la diversidad del trabajo que la disparidad de las condiciones laborales del hombre [4].

La conexión de referencia existe no sólo entre los distintos tipos de trabajo y los precios por ellos pagados, sino además entre el trabajo, de un lado, y los factores materiales de producción, de otro. El trabajo, dentro de ciertos límites, puede ser reemplazado por factores materiales de producción y viceversa. El que tales sustituciones se practiquen depende de los respectivos precios que los diversos trabajos y los correspondientes medios de producción registren,

Los salarios —al igual que los precios de los factores materiales de producción— sólo en el mercado pueden determinarse. No existen salarios fuera del mercado, como tampoco hay precios en ausencia del mismo. Con el trabajo, allí donde existen salarios, se opera igual que con los factores materiales de producción, comprándose y vendiéndose tanto aquél como éstos. Denominamos mercado laboral a aquel sector del mercado de los bienes de producción en el que el trabajo se contrata. El mercado laboral, al igual que todos los demás mercados, es movido y operado por empresarios deseosos de cosechar ganancias propias. Cada empresario procura adquirir al precio más barato posible aquellos tipos de trabajo que

[4] **Vid. págs. 211-216.**

precisa. El salario que, al efecto, ofrezca habrá, sin embargo, de ser lo suficientemente elevado para atraer al trabajador que le interese separándole del llamamiento de los demás empresarios que igualmente pretenden contratar sus servicios. El límite máximo del salario hállase prefijado por el precio a que el empresario supone podrá vender la supletoria cantidad de mercancías producida gracias al nuevo trabajador contratado. El límite mínimo lo determinan las ofertas de los restantes empresarios, también deseosos de obtener el mayor lucro posible. A esta concatenación de circunstancias es a la que los economistas aluden cuando aseveran que la cuantía de cada salario depende de la cuantía de la oferta de trabajo y de factores materiales de producción, de un lado, y, de otro, del futuro precio previsto para los correspondientes bienes de consumo con tales elementos producidos.

Esta cataláctica explicación de la determinación de los salarios ha sido objeto de los más apasionados ataques, carentes, sin embargo, de toda base. Se ha dicho que la demanda de trabajo hállase monopolizada. La mayor parte de quienes tal asertor mantienen creer haber demostrado su certeza simplemente invocando cierta alusión incidental de Adam Smith a «una especie de tácita, pero constante, combinación» entre los patronos para mantener rebajados los salarios \ Otros, vagamente, hablan de posibles asociaciones patronales. La vaciedad de todo ello es manifiesta. Comoquiera que, sin embargo, esas confusas ideas constituyen el principal fundamento ideológico en que se basa la acción sindical y la política laboral, preciso es analizarlas con la debida atención.

Hállanse los empresarios, frente a quienes enajenan su capacidad laboral, en la misma posición que ocupan ante los vendedores de los factores materiales de producción. Desean aquéllos adquirir cuantos factores de producción precisan al precio más barato posible. Pero en el caso de que los empresarios —algunos

[5] **Vid,** ADAM SMITH, ***A» Inquiry irtlo the Nature and Causes of the Wealth o/ Nations*** **(Basle, 1791), vol. I, lib. I, cap. VIII, pág. 100. El propio Adam Smith, más tarde, sin darse cuenta, abandonó la idea. Vid. W. H.** IIUTT, ***The Theory of Collective Bargatning*** **(Londres, 1930). páf?s. 24-25.**

o todos—, en su afán de reducir el correspondiente costo, ofrecieran, por los repetidos factores, precios o salarios excesivamente bajos, es decir, disconformes con la efectiva estructura que el mercado presente, únicamente podrían adquirir esos factores que desean si mediante barreras institucionales se cerrara el acceso al estamento empresarial. Mientras no se impida la libre aparición de nuevos empresarios, ni se obstaculice la ampliación de las actividades de aquellos que ya, como tales, operan, toda rebaja de los precios de los factores de producción que no concuerde con la efectiva disposición del mercado brinda a cualquiera oportunidades de lucro. Aparecen de inmediato gentes que se aprovechan en beneficio propio de esa diferencia entre los salarios ofrecidos por el empresario y la productividad marginal del correspondiente trabajador. Tales personas, al pujar y competir entre sí por dicha capacidad laboral, encarecen los salarios, haciéndoles conformar con la aludida productividad marginal. Por eso, aquella tácita asociación de empresarios a que Adam Smith aludía, aun de existir, para lograr efectiva reducción de los salarios por debajo del nivel del mercado competitivo, precisaría que el acceso a la condición empresarial exigiese no sólo inteligencia y capital (éste último siempre disponible para aquellos cometidos que mayor rentabilidad prometan), sino, además, determinado título institucional, una patente o licencia, discrccionalmentc concedida a ciertos privilegiados,

Se ha dicho que el trabajador ha de vender su capacidad laboral a cualquier precio, por bajo que sea, al depender él exclusivamente de su renta laboral. No puede esperar y ha de conformarse con lo que el patrono quiera darle. Esa inherente debilidad de la postura de los asalariados facilita la asociación de los de arriba, quienes sin dificultad logran, así, reducir las retribuciones laborales. Los patronos pueden cómodamente aguardar, pues no precisan de los servicios laborales tan acuciantemente como los trabajadores necesitan comer. El argumento, sin embargo, es falso. Supone, en efecto, que los empresarios se apropian de esa diferencia entre el salario correspondiente a la productividad marginal del trabajo de que se trate y ese otro más bajo coactivamente impuesto, como si se tratara

de mero beneficio de monopolio, dejando de transferir tal ganancia a los consumidores mediante congrua reducción de precios. Es evidente que si los empresarios redujeran sus precios en la medida coincidente con esa conseguida disminución de los costos de producción, en su calidad de vendedores de las correspondientes mercancías, desaparecería todo su potencial de lucro. La correspondiente ganancia, íntegra, pasaría a los consumidores y, por ende, a los asalariados como tales consumidores; los empresarios sólo se beneficiarían en tanto consumidores. Para, por el contrario, no bajar los precios, logrando así retener ese específico beneficio derivado de la «explotación» del obrero, los empresarios, en cuanto vendedores de las correspondientes mercancías, habrían de ponerse de acuerdo y actuar todos de consuno. Tendrían que implantar un monopolio universa! que comprendiera todas las actividades productoras, monopolio este que sólo impidiendo el acceso al estamento empresarial cabría arbitrar.

Lo importante, en esta materia, es advertir que esa monopolística asociación de patronos de la que hablan Adam Smith y la opinión pública en general constituiría evidente monopolio de demanda. Pero ya hemos visto que el monopolio de demanda no puede darse, constituyendo los que erróneamente así se denominan, en realidad, monopolios de oferta de condición especial. De ahí que los empresarios, aunque se pusieran de acuerdo y actuaran de consuno, sólo podrían rebajar efectivamente los salarios si además controlaran determinado factor precisado en toda producción y, en típica actuación monopolística, restringieran el uso y aprovechamiento de dicho factor. Comoquiera que no hay factor natural alguno cuya intervención sea precisa en todas las producciones, habrían de monopolizar a los efectos indicados cuantos factores materiales de producción existen. Ello sólo es posible bajo una organización socialista, sin mercado, sin precios y sin salarios.

Los propietarios de los factores de producción, es decir, los capitalistas y los terratenientes, tampoco podrían formar un cartel universal en perjuicio de los trabajadores. Es desde siempre característico —y no parece previsible variación al-

guna en el futuro— del mundo de la actividad productiva el que escasea mucho más el trabajo que la mayoría de los factores naturales de producción. Esa superior escasez de la capacidad laboral da lugar a que los aludidos factores sólo se aprovechen en la medida en que las disponibilidades de trabajo lo permiten. Hay tierras sin cultivar, minas sin explotar y riquezas naturales sin aprovechar por no disponerse de suficiente fuerza labora!. Si los propietarios de las tierras que actualmente se cultivan formaran entre sí un cartel buscando ganancias monopolísticas, sus planes se vendrían abajo por la competencia de los propietarios de las tierras hoy submarginales. Los dueños de los producidos factores de producción, por su parte, tampoco podrían formar un cartel sin contar con el asenso de los propietarios de los aludidos factores primarios.

Otras objeciones han sido opuestas a esa supuesta monopolística explotación del obrero mediante tácita o abierta asociación de los patronos. Jamás en época ni en lugar alguno, donde existiera una economía no interferida de mercado, fue constatada la existencia de dichos carteles. También se ha demostrado no ser cierto que el asalariado no pueda esperar, viéndose por ello obligado a aceptar cualquier salario por bajo que sea. El obrero, porque transitoriamente deje de trabajar, no se muere de hambre; cuenta con reservas que le permiten aguardar; prueba palpable de ello es que en la práctica deja de trabajar hasta que se mejoran las condiciones. Tal espera puede también ser desastrosa para los empresarios y capitalistas afectados. Gravemente se perjudican éstos cuando dejan de utilizar sus capitales. Manifiesta es, pues, la inexistencia de supuesta «ventaja empresarial» e «inferioridad obrera» en la contratación laboral[6].

Dichas realidades, a los efectos examinados, tienen, sin embargo, un interés sólo secundario. El hecho básico es que ni existe hoy ni jamás podrá darse un monopolio de demanda de trabajo bajo un mercado libre. Tal fenómeno sólo podría

[4] **La aludidas cuestiones, así como otras no menos interesantes, son concienzudamente analizadas por Hutt, *op. tit.*, págs. 35-72.**

aparecer al amparo de obstáculos institucionales que entorpecieran el acceso a la condición empresarial.

Conviene, sin embargo, llamar la atención sobre lo siguiente. Quienes suponen que los salarios son manipulados por los patronos hablan siempre del trabajo como si fuera una mercancía uniforme. Manejan la «demanda de trabajo» en general y la «oferta de trabajo» en general. Tales expresiones, sin embargo, como ya antes se hacía notar, son gravemente inexactas. Lo que en el mercado se compra y se vende no es «trabajo», sino específicas contribuciones laborales, idóneas para provocar predeterminados efectos. Cada empresario busca aquellos trabajadores que precisamente puedan desempeñar las tasadas funciones exigidas por la realización de los correspondientes proyectos. Ha de detraer a tales gentes, especializadas en las aludidas tareas, de los puestos donde a la sazón están. No tiene, para ello, más remedio que ofrecerles mejores retribuciones. Toda innovación que el empresario quiera implantar —producir un nuevo artículo, imponer un nuevo sistema, mejorar la ubicación de cierta producción o, simplemente, ampliar la capacidad de la suya o de otras plantas—, exige contratar obreros anteriormente dedicados a otras cosas. Los empresarios no se enfrentan con escasez de «trabajo en general» sino con penuria de trabajadores idóneos para realizar específicas operaciones. La competencia que entre los patronos se plantea por conseguir la mano de obra apropiada no es menos dura que la que entre ellos se suscita al pujar por las requeridas materias primas, máquinas y herramientas o por el necesario capital en el mercado crediticio y dinerario. La expansión de las diversas industrias y de la sociedad en general se ve coartada no sólo por la limitación de los disponibles bienes de capital y del «trabajo en general». Cada rama productiva tiene tasado su crecimiento por el número de especialistas disponibles, Tal problema es, desde luego, sólo transitorio, tendiendo a desaparecer a medida que nuevos operarios se preparan para las correspondientes funciones, atraídos por la mejor paga ofrecida a quienes se especializan en esos cometidos relativamente menos atendidos. En una economía cambiante, sin embargo, esa escasez de especialistas se repro-

duce a diario, reimponiendo la antes aludida competencia empresarial en la búsqueda de laboradores.

El empresario procura siempre adquirir los factores de producción (entre los que se incluye el trabajo) que necesita al precio más bajo posible. El patrono que paga a sus asalariados sumas superiores al valor que el mercado a los correspondientes servicios atribuye pronto es desplazado de la función empresarial. Pero, por lo mismo, quien pretende pagar salarios inferiores a los que a la utilidad marginal del trabajo en cuestión corresponde ha de renunciar a aquellos trabajadores que le permitirían mejor aprovechar el equipo disponible. Prevalece en el mercado insoslayable tendencia a igualarse los salarios con el valor del correspondiente producto marginal. Cuando los salarios caen por debajo de tal nivel, las ganancias que de contratar adicionales obreros cabe derivar incrementan la demanda laboral haciéndolos subir. En cambio, cuando sobrepasan dicha tasa, el mantener tantos obreros produce pérdidas. El empresario ha de despedir a un cierto número de trabajadores. La competencia desatada entre tales parados hace bajar las retribuciones salariales.

4. EL PARO CATALÁCTICO

Cuando el asalariado no encuentra aquel trabajo que más le agrada, ha de conformarse con otra labor menos grata. Por lo mismo, si no halla pronto patrono alguno dispuesto a pagarle el estipendio que el interesado quisiera percibir, no tiene más remedio que reducir sus pretensiones. En otro caso queda sin ocupación, en situación de desempleo.

Aparece tal desempleo por cuanto el trabajador espera mejores oportunidades, contrariándosc aquella tesis según la cual el asalariado no puede aguardar. Quien no desea esperar, siempre encuentra trabajo en una economía de mercado, pues invariablemente existen recursos naturales sin explotar y, además, con frecuencia, inaprovechados factores de producción anteriormente producidos. Para encontrar trabajo, el interesa-

do, o reduce sus exigencias salariales, o cambia de ocupación, o varía el lugar de trabajo.

Hubo, y todavía existen, gentes que trabajan sólo cuando lo necesitan, viviendo después, durante un cierto período, de las reservas acumuladas. Donde la cultura de las masas es escasa, pocos son los trabajadores dispuestos a laborar de modo permanente. El hombre medio, en tales casos, es de condición tan inerte y apática que dedica sus retribuciones anteriormente obtenidas a procurarse mero ocio y descanso. Tales personas tan sólo trabajan para poder luego darse el gusto de no hacer nada.

No sucede lo mismo en las zonas más civilizadas. El obrero occidental considera la desocupación como una calamidad. Prefiere, desde luego, trabajar, salvo cuando el consiguiente sacrificio resúltale excesivo. Opta entre el trabajo y el desempleo igual que resuelve todas las demás actuaciones y elecciones; a saber, ponderando los pros y los contras de cada alternativa. Cuando elige el desempleo, tal paro constituye fenómeno de mercado de naturaleza idéntica a la de los demás fenómenos mercantiles que toda cambiante economía registra. Dicha desocupación, típica de la economía de mercado, la definimos como *paro catatáctico.*

Por diversos motivos puede el hombre preferir el desempleo;

1. Tal vez no trabaja por pensar que más tarde hallará un puesto bien retribuido, en el lugar que le gusta residir, del tipo que más le agrada, al haberse especializado en la correspondiente labor. Pretende así evitar los gastos y molestias que supone el cambiar de trabajo y de ubicación. Tales costos, por otra parte, pueden, en determinados casos, ser más onerosos, mientras en otros supuestos lo serán menos. Quien posee casa propia está más atado que quien vive en un piso alquilado. La mujer casada goza de menos movilidad que el muchacho soltero. Hay ocupaciones, además, que pueden impedir al sujeto, luego, cuando surja la ocasión, retornar al trabajo preferido. El operario relojero que se dedica a herrero tal vez pierda la delicadeza manual exigida por el oficio primitivo. El intere-

sado, en tales supuestos, opta temporalmente por el desempleo, pues entiende que, a la larga, ello ha de resultarle más ventajoso.

2. Hay trabajos cuya demanda varía notablemente según las épocas del año. En determinados meses, el mercado paga altos salarios a los correspondientes obreros, mientras en otras épocas dicha demanda decae o incluso desaparece. En los correspondientes salarios se incluye Específica compensación por esas variaciones estacionales. Quienes demandan tales servicios laborales sólo pueden competir en el mercado laboral si los salarios que pagan en la época de actividad son suficientes como para compensar los inconvenientes de la dispar demanda estacional. Parte de los aludidos obreros, con las reservas acumuladas en la época de salarios altos, mantiénense sin trabajar, en situación de desempleo.

3. Puede el interesado preferir la desocupación por algunas de esas razones que suelen considerarse no económicas y hasta irracionales. Cabe que el sujeto rechace trabajos incompatibles con sus creencias religiosas, morales o políticas. Tal vez desprecie ocupaciones que considera incompatibles con su categoría social, guiándose, en tales casos, por normas tradicionales como las que establecen cuáles cosas convienen a un *caballero* y cuáles no.

El desempleo, en la economía de mercado, es siempre voluntario. Aparece porque, para el parado, la desocupación constituye el menor de dos males. La disposición del mercado puede hacer bajar los salarios. En un mercado libre, sin embargo, existe siempre, para cada clase de trabajo, un cierto salario por el cual todo aquél que busca trabajo lo halla. Denominamos salario *final* a aquél al que cuantos ofertan su capacidad laboral encuentran comprador y quienes solicitan trabajadores hallan cuantos precisan. La cuantía de dicho salario depende de la productividad marginal de la correspondiente labor.

A través de la disparidad y variabilidad de los salarios manifiéstase la soberanía de los consumidores en el mercado laboral. Permiten tales fluctuaciones repartir convenientemente la capacidad laboral entre las diversas ramas de la produc-

ción. Mediante ellas se sanciona a quien desatiende los deseos de los consumidores, disminuyéndose las retribuciones en aquellos sectores laborales relativamente superpoblados, mientras es premiada la sumisión a la soberanía de los consumidores, incrementándose las retribuciones en aquellos sectores relativamente menos atendidos. Imponen al individuo dura servidumbre social. Limitan, indirectamente, la libertad de la persona para elegir ocupación. Tal coerción, sin embargo, no es inexorable. Puede el hombre siempre optar entre lo que le agrada más y lo que le agrada menos; cábele, dentro de tales límites, proceder como mejor le plazca. Esa es la máxima libertad que, en el marco de la división social del trabajo, es posible gozar. La aludida coerción es la mínima que el mantenimiento de la cooperación social exige. No hay más que una alternativa a tal cataláctica imposición amparada por el sistema salarial: el asignar a cada uno su trabajo, mediante resoluciones inapelables emanadas de un organismo regulador de la general actividad productiva, lo cual implica suprimir toda libertad.

Cierto es que bajo el sistema salarial no puede el hombre optar por un desempleo permanente. No hay, sin embargo, organización social alguna que permita a los hombres vivir en el ocio absoluto. El que los mortales hayamos de someternos inexorablemente al esfuerzo laboral no es, desde luego, consecuencia engendrada por específicas instituciones sociales. Estamos, por el contrario, ante insoslayable realidad, ante fenómeno natural, al que es preciso acomodar la vida y la actuación humana.

A. nada conduce el calificar, con metáfora tomada de la mecánica, de «friccional» al desempleo cataláctico. En la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme no hay paro, ya que, por definición, en tal economía no puede aparecer el desempleo. La desocupación es fenómeno típico de la economía cambiante. El desempleo del trabajador despedido al suprimirse su puesto laboral por haber sido variado el proceso productivo, desocupación que el interesado voluntariamente prolonga, despreciando las oportunidades que se le ofrecen y esperando hallar más tarde otras mejores, ese desém-

pleo, decimos, no es consecuencia provocada por ia tardanza del sistema en adaptarse a la nueva situación; antes al contrario, el paro de referencia constituye uno de los motivos por los cuales la aludida readaptación se demora. Tal desempleo no debe achacarse a las acaecidas mutaciones, ajenas a los asalariados afectados, sino que ha de atribuirse a las decisiones personales de estos últimos. Estamos ante un paro conscientemente buscado, en modo alguno <?friccional».

El paro cataláctico nunca ha de confundirse con el desempleo institucional. Porque no constituye este último fruto de lo personalmente decidido por los productores afectados. Es, al contrario, efecto que exclusivamente provoca la injerencia estatal o sindical en los fenómenos de mercado, pretendiendo imponer, mediante amenazas y violencias, salarios superiores a Jos que el mercado libre decretaría. El análisis del paro institucional, sin embargo, ha de reservarse para cuando estudiemos el intervencionismo.

5. SALARIOS BRUTOS Y SALARIOS NETOS

Lo que el patrono adquiere en el mercado laboral, lo que recibe a cambio del correspondiente salario, es una cierta obra, ejecutoria o *performance,* que aquél valora según el precio que el mercado atribuya a la misma. Los usos y costumbres que en determinados mercados prevalecen para nada influyen sobre el precio efectivamente pagado por cierta cantidad de específica contribución laboral. Los salarios brutos tienden hacia aquella cuantía en la que se igualan con el precio al que puede venderse en el mercado el incremento de producción logrado mediante el obrero marginal, deducción hecha del costo de los materiales empleados y del interés originario correspondiente al capital invertido.

Al ponderar las ventajas e inconvenientes de contratar un trabajador, el patrono se desentiende de qué porción del salario efectivamente recibirá en mano el recipendario. A aquél sólo le interesa saber cuánto, en total, ha de pagar para disponer del servicio laboral en cuestión. La cataláctica, al tratar de la

determinación de los salarios, alude invariablemente al precio total que el patrono paga por procurarse una determinada cantidad de trabajo de específica calidad; es decir, la cataláctica maneja siempre salarios brutos. Si las leyes o los usos mercantiles obligan al patrono a efectuar otros desembolsos, independientes del salario pagado al interesado, las correspondientes sumas serán deducidas de la cantidad que éste haya de percibir en mano. Tales supletorias contribuciones para nada influyen en la cuantía de los salarios brutos. Su importe recae enteramente sobre el asalariado. La retribución percibida en mano, es decir, el salario neto, se reduce en una suma igual al importe de los supletorios desembolsos.

Conviene destacar las siguientes consecuencias de lo anterior:

1. A los efectos examinados, nada importa que el salario sea horario o por unidades producidas. El empresario, cuando paga el salario con arreglo a plazos tempurales, toma en consideración tan sólo el rendimiento medio de sus productores. Descuenta de antemano, en sus cálculos, las facilidades que el salario temporariamente pagado ofrece al obrero remiso y aranero para perder el tiempo y rehuir la labor. Despide a quienes no dan el mínimo rendimiento previsto. Por su parte, el trabajador que quiere ganar más, o cobra con arreglo a las unidades producidas o busca puesto horariamente mejor retribuido, precisamente por ser más elevado ese mínimo laboral exigido del operario.

Tampoco tiene trascendencia alguna, en un mercado libre, el que los salarios se paguen por días, semanas, meses o años. Carece de consecuencias, a los efectos examinados, que el preaviso de despido sea más largo o más corto, que los contratos de trabajo se concierten por plazo limitado o por la vida del trabajador, que el asalariado tenga o no derecho a retiros y haberes pasivos para sí, su viuda o sus descendientes, a vacaciones pagadas, a asistencia en caso de enfermedad o accidente, o a cualesquiera otros beneficios y privilegios. El dilema que invariablemente se plantea el patrono es: ¿Conviéneme o no celebrar el contemplado contrata laboral? ¿No estaré pagando

demasiado por lo que el trabajador, a cambio del salario, me va a dar?

2. Resulta indudable, a la vista de lo expuesto, que es el asalariado quien exclusivamente financia, mediante reducción de su salario neto, todas las cargas y beneficios sociales. En nada se varía el planteamiento porque el patrono materialmente deduzca o no del correspondiente salario entregado al productor las primas correspondientes. Tales contribuciones gravan siempre a! trabajador, nunca al patrono.

3. Lo mismo puede decirse de los impuestos sobre las rentas de trabajo. También en este caso es indiferente que el empresario retenga o no el correspondiente importe al pagar a su dependiente.

4. La reducción de la jornada laboral tampoco constituye graciosa mejora otorgada al obrero. Si no logra éste compensar tal reducción incrementando congruamente su productividad, le será reducida la retribución horaria. Y, cu el caso de que las autoridades, al acordar la reducción de la jornada, prohiban la disminución del salario, de inmediato aparecen los típicos efectos que, invariablemente, toda alza coactiva de los sueldos provoca. Lo mismo cabe decir de las demás supuestas *conquistas sociales,* como vacaciones pagadas y cosas parecidas.

5. Si el gobierno otorga a los empresarios un subsidio por dar trabajo a determinado tipo de obreros, el salario efectivo de éstos se incrementa en la cuantía íntegra de dicho auxilio.

6. Si las autoridades conceden a todo trabajador cuyos ingresos no alcancen un cierto mínimo la cantidad necesaria hasta alcanzar el aludido mínimo, no varía directamente el nivel de ios aludidos salarios. Podría, sin embargo, indirectamente, producirse una baja de los misinos, pues cabe que el sistema induzca a gentes que anteriormente no trabajaban por cuenta ajena a hacerlo, incrementándose, con tal motivo, la oferta de trabajo

[7] En los últimos años del siglo xvm, **el** gobierno inglés, cercado por **la** serie de dificultades que provocaban las prolongados **guerras** con Francia y los métodos inflacionarios adoptados para financiarlas, recurrió 9 tal arbitrio (sistema Speenhamland), Lo que de verdad se pretendía era impedir que los trabajadores agrícolas abundo-

6. SALARIO Y PERVIVENCIA

La vida del hombre primitivo era una lucha incesante contra la escasez de los medios de subsistencia brindados por la naturaleza. Sumidos en ese desesperado afán por meramente sobrevivir, sucumbieron muchas personas, familias, tribus y razas enteras. El fantasma del hambre persiguió inexorablemente a nuestros antepasados. La civilización nos ha librado de tal zozobra. Acechan a la vida del hombre peligros innumerables; hay fuerzas naturales incontrolables o, al menos por ahora, ingobernables, que pueden instantáneamente aniquilar la vida humana. Pero la angustia de la muerte por inanición ya no conturba a quienes viven bajo un régimen capitalista. Todo aquél que puede trabajar gana sumas superiores al desembolso exigido por la mera subsistencia.

Existen, desde luego, también personas impedidas incapaces para trabajar. Hay gentes lisiadas que sólo pueden realizar trabajos fragmentarios; sus taras impídenles gozar de ingresos iguales a los que un trabajador normal percibe; los salarios de tales desgraciados tal vez sean tan exiguos que resulten insuficientes para la subsistencia del interesado. Sólo puede éste, entonces, pervivir si recibe auxilios de los demás. Próximos parientes, buenos amigos, la caridad de instituciones y personas benéficas o las organizaciones estatales han de asistir a tales desdichados. Quienes viven de la caridad no cooperan en el proceso social de producción; son gentes que, en lo atinente a la provisión de sus necesidades, no actúan; viven porque otros se preocupan de ellos. Los problemas referentes a la atención de los pobres atañen a la distribución, no a la producción. Por tal motivo escapan al ámbito de la teoría de la acción humana, que tan sólo se ocupa de cómo arbitrar los bienes requeridos por el consumo de las gentes, sin interesarse por el modo de cómo tales bienes han de ser efectivamente consumidos. La

naran los campos para acudir a las fábricas, donde se les pagaba mejor. El sistema Speenhamland no era más que un disimulado subsidio otorgado a los aristócratas terratenientes, lo cual ahorraba a éstos el tener que incrementar el sueldo a sus operarios.

ciencia cataláctica analiza los sistemas caritativos de asistir a los desamparados tan sólo en aquella medida en que los mismos pueden afectar la oferta de trabajo. Los auxilios legalmente sancionados en favor de los desvalidos han servido, a veces, para fomentar el ocio y disminuir la afición al trabajo de personas perfectamente sanas y capaces.

En la sociedad capitalista se tiende al continuo aumento de la suma de capital invertido por individuo. La acumulación de capital progresa con mayor rapidez que el incremento de la población. Tanto la productividad marginal del trabajo como los salarios y el nivel de vida de los trabajadores tienden, en su consecuencia, al alza continua. Tal progreso, sin embargo, en modo alguno es fruto engendrado por supuesta ley que invariablemente presidiría la evolución humana; se trata, al contrario, de efecto provocado por un conjunto de factores que sólo bajo el régimen capitalista pueden darse. Es posible y, dado el cariz de las actuales políticas, incluso no improbable que cambie de signo la aludida tendencia, a causa, por un lado, del consumo de capital y, por otro, del aumento o insuficiente disminución de las cifras de población. Volverían entonces los hombres a saber lo que es la muerte por hambre; parte de los trabajadores, al resultar tan desproporcionada la relación entre la cifra de población y la cuantía de capital disponible, habrían de percibir salarios inferiores al gasto exigido por la mera subsistencia. La aparición de una situación así, indudablemente, provocaría conflictos de tal violencia que se desintegraría todo lazo social. La división social del trabajo no puede mantenerse cuando los ingresos de ciertos miembros activos de la comunidad resultan inferiores al mínimo exigido por la mera subsistencia.

Ese mínimo fisiológico de subsistencia a que alude la «ley de hierro de los salarios» y que la demagogia gusta tanto de esgrimir, carece de sentido y aplicación cuando se trata de estructurar una teoría cataláctica de la determinación del salario. Decisivo fundamento de la cooperación social es el de que en tal forma se incrementa la productividad del esfuerzo laboral bajo el signo de la división del trabajo, que toda persona sana y normal siéntese liberada de aquella amenaza de muerte por

inanición que continuamente gravitaba sobre nuestros antepasados. Bajo una organización capitalista, ese mínimo fisiológico de subsistencia no desempeña papel cataláctico alguno.

Carece, por otra parte, el aludido concepto de aquella precisión y de aquel rigor científico que generalmente se le atribuye. El hombre primitivo se adaptaba a una vida más de animal que de persona y sobrevivía en condiciones que literalmente resultarían insoportables para sus melindrosos descendientes, malcriados por el capitalismo. No existe un mínimo común de subsistencia aplicable, por imperativo fisiológico y biológico, a todos los miembros de la especie zoológica *homo sapiens.* No menos recusable es aquella idea según la cual el hombre precisa de una cierta cantidad de calorías simplemente para mantener la salud y la capacidad procreadora, y otra, supletoria, para compensar las energías consumidas en la actividad laboral. Esos conceptos tal vez interesen en la cría de ganado o en la vivisección de conejillos; de nada le sirven al economista que quiere desentrañar los problemas que en torno a la consciente actividad humana se plantean. La «ley de hierro de los salarios» y aquella esencialmente idéntica doctrina marxista según la cual «el valor de la capacidad laboral» viene dado por «el tiempo de trabajo necesario para producir la misma y, por tanto, para reproducirla», constituyen las más inadmisibles teorías jamás predicadas en el terreno de la cataláctica

Pudo, otrora, atribuirse algún sentido a las ideas contenidas en la ley de hierro de los salarios. Cierto es que sólo si consideramos al trabajador como mero semoviente que no desempeña en la sociedad función alguna, aparte de la laboral; sólo si admitimos que no aspira más que a comer y a reproducirse; y sólo si suponemos que no sabe dar a sus ingresos otros destinos que no sean los de categoría puramente animal, podríamos considerar la ley de hierro como teoría válida en orden a la cleter-

• Vid. MARX, ***Das Kapital*** (7.ª ed., Hamburgo, 1941), I, pág. 133. En el ***Manifiesto Comunista*** (sección II), Marx y Engels formulan su teoría como sigue; «El valor medio de! salario laboral es el salario mínimo, o sea, la cantidad de artículos de consumo inexcusablemente requerida por el trabajador para su mera supervivencia como tal trabajador, bastando tan sólo para prolongar y reproducir !a existencia estricta.»

minación de los salarios. Pero a los economistas clásicos, cegados por su defectuosa doctrina del valor, resultábales imposible resolver el problema de referencia. Que el precio natural del trabajo es aquél que permite a los trabajadores subsistir y reproducirse, sin incrementar ni disminuir su número, era la conclusión lógica en que forzosamente desembocaba la inadmisible teoría del valor mantenida por un Torrens o un Ricardo. Cuando sus continuadores advirtieron la imposibilidad de seguir apoyándose en teoría tan insostenible, quisieron revisarla, pero sus infructuosos intentos sólo dieron lugar a nuevos absurdos, renunciándose en la práctica, finalmente, a hallar una explicación económica de la determinación de Jos salarios. Por no abandonar aquel tan querido mínimo de subsistencia, estos pensadores sustituyeron el anterior mínimo fisiológico por un mínimo «social». Dejaron, poco a poco, de hablar del mínimo exigido por la pervivencia del trabajador y por el mantenimiento de la población laboral. Comenzaron a aludir al mínimo exigido por el tren de vida que la tradición histórica y Jos heredados usos y hábitos imponían. Pese a que la experiencia diaria atestiguaba que, bajo el régimen capitalista, los salarios reales y el nivel tic vida de los trabajadores aumentaban ininterrumpidamente; pese a que era cada vez más evidente cómo se desmoronaban las tradicionales divisorias entre unas y otras clases sociales, pues el progreso económico de los trabajadores estaba aniquilando las vetustas dignidades y categorías; aparecían, de pronto, unos teóricos asegurando que eran arcaicas costumbres y viejos prejuicios los que determinaban la cuantía de los salarios. Sólo gentes cegadas por política parcialidad podían recurrir a tales explicaciones en una época en que la industria no cesaba de suministrar a las masas nuevas y jamás conocidas mercancías, permitiendo al obrero medio disfrutar de cosas que ni siquiera los reyes de ayer habían tenido a su alcance.

Es, hasta cierto punto, natural que la prusiana escuela histórica, la de la *wirtschaftliche Staatswissenschaften,* considerara «categorías históricas» los salarios, al igual que los precios de las mercancías y las tasas del interés, y tampoco debe extrañarnos que tales teóricos definieran el salario como «una

renta congruente con el puesto jerárquico ocupado por el interesado en la escala social». Caracteriza precisamente a dicha escuela el negar la existencia de la economía como ciencia, debiendo la historia venir a ocupar el lugar de nuestra disciplina. Mucho más sorprendente es, en cambio, el que ni Marx ni sus seguidores advirtieran que al hacer suyo ese errado pensamiento estaban socavando las propias bases de lo que ellos denominaban economía marxista. Cuando los estudios publicados durante los años sesenta del siglo pasado en Gran Bretaña evidenciaron que no era ya posible seguir la teoría salarial de ios economistas clásicos, Marx varió su doctrina acerca de la determinación del valor de la contribución laboral. «Cuáles sean —aseveró entonces— esas llamadas necesidades naturales y cómo las mismas hayan de satisfacerse queda determinado por la evolución histórica, dependiendo, en gran proporción, del grado de civilización alcanzado por cada país y, sobre todo, de las costumbres, nivel de vida y circunstancias que hayan presidido la formación de la correspondiente clase de trabajadores libres. En la determinación del valor de la contribución laboral interviene, pues, un factor de índole histórica y moral.» Pero, cuando Marx agrega que, ello no obstante, «en cada específico país y en todo momento histórico la cifra media de artículos de primera necesidad *indispensable* constituye cantidad dada» [9], se contradice y confunde al lector. Ya no habla, ciertamente, de «artículos indispensables», sino que está refiriéndose a aquellas cosas que, por costumbre tradicional, las gentes consideran indispensables; a aquellos bienes precisos para mantener un cierto nivel de vida congruente con el puesto ocupado por el trabajador en la consagrada jerarquía social. Al acudir a tal arbitrio, Marx renuncia a toda explicación económica o cataláctica de la determinción del salario. Considera la retribución laboral mero dato histórico. No estamos ya ante un fenómeno de mercado, sino ante una

" Vid. MARX, ***Das Kapitii!,*** **pág.** 134. **La letra cursiva es mía. El vocablo empleado en el texto marxista, y que se traduce por «artículos de primera necesidad», es *Lebensmitlel.***

realidad totalmente independiente de aquellas fuerzas que sobre el mercado actúan.

Pero lo cierto es que ni siquiera esos teóricos, para los cuales la cuantía de los salarios constituye circunstancia impuesta al mercado desde fuera, pueden dejar de formular una doctrina que, partiendo de las valoraciones y decisiones de los consumidores, justifique la determinación de aquéllos, pues, sin tal cataláctica aclaración, todo análisis del mercado queda incompleto e insatisfactorio desde el punto de vista lógico. Carecería, en efecto, de sentido circunscribir el estudio cataláctico a la determinación de los precios de las mercancías y de las tasas de interés, para estimar pura circunstancia histórica la cuantía de los salarios. Ninguna teoría económica digna de tal nombre puede contentarse con aseverar que «un elemento de índole histórica y moral» determina las retribuciones laborales; ha de entrar más a fondo en el tema. La ciencia económica precisamente lo que pretende es explicar cómo fenómenos de mercado regulados por normas invariables dan lugar a las múltiples razones de intercambio plasmadas en las transacciones mercantiles. En eso se distingue la investigación económica de la comprensión histórica; la teoría, de la historia.

La cuantía de los salarios, desde luego, puede ser fijada recurriendo a la violencia y a la intimidación. Tal coactiva determinación de las retribuciones laborales constituye práctica harto común en esta época intervencionista que nos ha tocado vivir. Corresponde, no obstante, a la ciencia económica aclarar los efectos que provoca en el mercado la aludida disparidad entre los dos tipos de salario: el potencial que el mercado libre, a tenor de la oferta y la demanda de trabajo, hubiera decretado y el otro impuesto mediante la coacción y la fuerza.

Cierto es que el trabajador está convencido de que el salario forzosamente ha de permitirle mantener un nivel de vida congruente con su puesto en la escala social. Cada asalariado, sin embargo, tiene su propia idea acerca de cuánto deba ser ese mínimo que por razón de «condición», «categoría», «tradición» o «costumbre» deba cobrar, al igual que tiene personal opinión acerca de su propia valía y merecimientos. Tal

autoponderación, sin embargo, carece de todo valor cuando de determinar el correspondiente salario se trata. Este último, por eso, ni sube ni baja. El asalariado a veces ha de contentarse con menos de lo que cree corresponde a su categoría y capacidad. Otras veces, en cambio, se le paga más de lo que él pensaba pedir, embolsándose entonces la diferencia sin preocupación alguna. La era del *laissez ¡aire,* la época precisamente que tanto la ley de hierro de los salarios como la doctrina roarxista de la determinación histórica de las retribuciones laborales pretendía explicar, registró una progresiva, si bien a veces transitoriamente interrumpida, tendencia al alza de las percepciones reales de los trabajadores de toda condición. El nivel de vida de las masas progresó en proporción jamás igualada, alcanzando cimas nunca soñadas.

Las organizaciones sindicales exigen que los salarios nominales aumenten invariablemente, al menos, en la misma proporción en que varíe el poder adquisitivo de la moneda al objeto de que el nivel de vida del trabajador no descienda. Tal exigencia, aun en caso de guerra e independientemente de las fórmulas adoptadas para la financiación del esfuerzo bélico, debe respetarse. Ni inflaciones ni cargas fiscales deben reducir el salario percibido en mano por el trabajador. Ese ideario, tácitamente, coincide con aquella tesis del *Manifiesto Comunista,* según la cual «los obreros carecen de patria» y «nada pueden perder más que sus cadenas». Los trabajadores deben considerarse siempre neutrales en las guerras desatadas por la burguesía explotadora, resultándoles indiferente el que su país triunfe o sea derrotado. No compete a la economía analizar tales asertos. Baste con proclamar que carece de interés, a los efectos examinados, cuál sea la justificación esgrimida para elevar los salarios por encima de la cuantía que para los mismos hubiera fijado el mercado libre. Siempre que los salarios reales impuestos de modo coactivo sobrepasan la productividad marginal del correspondiente trabajo, específicas y predeterminadas consecuencias se producen, cualquiera que sea la filosofía en que las correspondientes actuaciones se amparen.

Cabe afirmar con fundamento que, desde la aparición de

las primeras civilizaciones hasta nuestros días, la productividad del trabajo humano ha aumentado sobremanera. Es indudable que los componentes de cualquier nación civilizada producen hoy incomparablemente más de lo que producían sus lejanos antepasados. Tal circunstancia constituye, sin embargo, mero hecho histórico, sin particular significación praxeológica o cataláctica; el aludido incremento de la productividad laboral no puede ser medido 'de forma cuantitativa y, desde luego, no viene a modificar ninguno de los planteamientos del mercado.

El moderno sindicalismo lucubra en torno a cierto concepto de la productividad del trabajo estructurado precisamente para justificar las demandas sindicales. Entiéndese, en tal sentido, que la productividad del trabajo es igual al cociente de dividir el valor agregado a la mercancías en el proceso productivo de que se trate por el número de obreros intervinientes, o el de dividir la producción de una empresa o industria por el número de horas laborales trabajadas. La dis paridad que las anteriores operaciones, en dos épocas diferentes entre sí, pueden arrojar, estímase neto «incremento de la productividad del trabajo». Como quiera que tal «incremento de la productividad» atribúyese exclusivamente a los trabajadores intervinientes, el consiguiente aumento de los ingresos empresariales se entiende debe ir íntegramente a aumentar las percepciones salariales. La mayoría de los patronos, en esta tesitura, no saben qué responder e incluso admiten tácitamente la tesis sindical cuando se limitan a resaltar que los salarios han subido ya tanto o incluso más de lo que con arreglo a tal cómputo correspondería.

La aludida valoración de la productividad laboral es, sin embargo, a todas luces arbitraria. Mil obreros trabajando en una moderna fábrica americana de calzado producen ***m*** pares de zapatos al mes, mientras idéntico número de operarios, laborando con arreglo a atrasados sistemas en algún recóndito país de Asia, produciría un número muy inferior de zapatos en el mismo período pese a trabajar posiblemente muchas más horas diarias. Ante esta realidad, de acuerdo con las tesis sindicales, sería forzoso concluir que la productividad del traba-

jador americano es muy superior a la productividad del asiático. Pero la verdad es que aquél no se halla adornado de particulares virtudes personales. No es más inteligente, laborioso, hábil ni esmerado que su compañero del otro continente. (Cabe incluso asegurar que los obreros de una moderna factoría realizan labores mucho más simples que las que se ve obligado a practicar el operario que sólo maneja los tradicionales útiles de trabajo.) La singularidad de la planta americana estriba exclusivamente en su mejor equipo industrial y en su dirección empresarial. Lo único que impide a los empresarios de los países atrasados adoptar los métodos americanos de producción es la carencia de capital; los obreros, cualquiera que sea su raza, pronto aprenden a manejar la moderna maquinaria en cuanto la tienen a su disposición.

La situación en Occidente al iniciarse la revolución industrial resultaba muy similar a la que hoy registra el mundo oriental. Aquel radical cambio de circunstancias que dio a las masas occidentales su presente nivel medio de vida (un nivel de vida extraordinario comparado con el precapitalista o el soviético) fue gestado gracias al capital acumulado por el ahorro y a la acertada inversión del mismo efectuada por esclarecido empresarlado. Ningún progreso técnico hubiera sido posible de no haberse hallado disponibles, merced al correspondiente ahorro, los adicionales bienes de capital necesarios para la implantación de los inventos y descubrimientos de la era capitalista.

Los trabajadores, pese a que, en tanto en cuanto meros aportantes de energía laboral, ni contribuyeron entonces ni contribuyen ahora al perfeccionamiento del sistema de producción, devienen (bajo una economía de mercado no saboteada por la interferencia estatal o sindical) los máximos beneficiarios del progreso económico, tanto en su condición de asalariados como en su condición de consumidores.

Tal mejoramiento económico es fruto de los nuevos capitales por el ahorro engendrados. Gracias a tales supletorios fondos es posible poner en marcha procesos productivos a los que anteriormente no se podía recurrir sólo por carecerse de los necesarios bienes de capital. Los empresarios, al pretender

procurarse los factores productivos exigidos por los aludidos nuevos procesos, compiten entre sí y con aquellos que a la sazón están empleándose en otros procesos fabriles. Este afán empresarial por conseguir materias primas y mano de obra provoca la consecuente alza de precios y de salarios. Es así como, desde el inicio mismo del proceso, los trabajadores se benefician con una parte de esas riquezas hoy disponibles gracias a que no fueron ayer consumidas, sino ahorradas por sus propietarios, y, luego, como consumidores, vuelven a verse favorecidos por la baja de precios hacia la que el incremento de la producción apunta [10].

La ciencia económica describe el anterior proceso en los siguientes términos. Cuando, invariada la población laboral, aumenta la cuantía del capital disponible, increméntase la utilidad marginal del trabajo y, consecuentemente, suben los salarios. Lo que acrecienta las retribuciones laborales es la ampliación del capital disponible a un ritmo superior al crecimiento de la población, o, dicho en otras palabras, ascienden los salarios a medida que se incrementa la cuota de capital invertida por obrero. El salario, en el mercado libre, tiende siempre a igualarse con la productividad marginal de la correspondiente labor, es decir, con el valor que para el mercado tiene aquel aumento o reducción de la producción que resultaría de contratar un obrero o de licenciarlo. A ese precio, todo aquél que busca laboradores los halla y quienquiera desea trabajar encuentra un puesto. Pero, en cuanto las retribuciones laborales son coactivamente elevadas por encima del indicado límite, queda en situación de desempleo un cierto número de potenciales trabajadores. A estos efectos, resulta indiferente que sean unos u otros los argumentos esgrimidos para justificar esa impuesta alza salarial; la consecuencia final es siempre la misma: paro en las filas obreras.

La cuantía de todo salario hállase determinada por el valor que las gentes atribuyen a la obra o servicio que el trabajador ejecuta. Justipréciase en el mercado el trabajo, al igual que se justiprecian las mercancías, no porque los empresarios

" Vid. supra págs. 452-453.

y los capitalistas sean duros y sin entrañas, sino porque éstos, en su actuar mercantil, han de someterse a la supremacía de las masas consumidoras, compuestas hoy fundamentalmente por trabajadores y asalariados. Tales consumidores no están en modo alguno dispuestos a soportar la presunción, la vanidad o el amor propio de nadie. Aspiran, invariablemente, a que se les sirva al menor costo posible.

COMPARACION DE LA EXPLICACION HISTORICA DE LOS SALARIOS CON EL TEOREMA REGRESIVO

Tiene interés el parangonar esa aludida doctrina laboral defendida por el marxismo y la prusiana escuela histórica, a cuyo tenor los salarios en modo alguno son fenómenos catalácticos, sino meras circunstancias históricas, con el teorema regresivo referente a la determinación del poder adquisitivo del dinero [11].

Proclama el aludido teorema regresivo que ningún bien puede llegar a constituir medio general de intercambio a no ser que previamente tuviera ya, por razón de otros cometidos a los cuales la correspondiente mercancía se destinaba, valor de intercambio. Tal realidad, sin embargo, para nada influye en la diaria determinación del poder adquisitivo de la moneda, que depende de la demanda de dinero por parte de quienes desean poseer a la vista tal numerario y de las correspondientes disponibilidades dinerarias existentes en el mercado. El teorema regresivo no afirma que las efectivas razones de intercambio que puedan darse entre el dinero, de un lado, y las mercancías y servicios, de otro, constituyan circunstancias históricas independientes del mercado. No pretende más que explicar cómo se adopta, haciéndose de uso general, un nuevo medio de intercambio. Sólo para tal caso reconoce influyó sobre el poder adquisitivo del dinero un factor histórico.

Distinto a todas luces es el aserto marxista y prusiano que nos ocupa. La doctrina de referencia asegura que la efectiva cuantía de los salarios en cualquier momento es mera circunstancia histórica. Para nada influyen en tal cuantía las valoraciones de los

[11] Vid. págs. 610-614.

consumidores, es decir, los compradores en definitiva, si bien de un modo mediato, de la correspondiente capacidad laboral, ni tampoco las de quienes la venden, Son circunstancias históricas —asegúrase-— las que determinan los diversos salarios; no pueden éstos ni superar la aludida cifra histórica, ni tampoco caer por debajo de la misma. Sólo la historia puede informarnos de poiqué son superiores los salarios en Suiza que en la China, del mismo modo que únicamente la ilustración histórica nos aclara por qué Napoleón fue francés y emperador en vez de italiano y abogado de Córcega. Vano es el pretender explicar la disparidad de las retribuciones de los pastores o los albañiles en los aludidos países sobre la base de factores que invariablemente operan en todo mercado. Sólo la historia respectiva de dichas dos repúblicas puede explicarnos la aludida disimilitud.

7. LA OFERTA DE TRABAJO Y LA DESUTILIDAD DEL MISMO

Las circunstancias que fundamentalmente influyen sobre la oferta de trabajo son las siguientes:

1. El individuo sólo puede trabajar en limitada cuantía.

2. Aun dicha limitada cantidad de trabajo el hombre no puede practicarla cuando más le plazca. Ha de interrumpir sus actividades laborales, de vez en cuando, para descansar y distraerse.

3. No podemos todos realizar los mismos trabajos. Es distinta la capacidad laboral —tanto la innata como la adquirida— de las gentes. Determinadas labores exigen natural disposición y habilidad que ni el adiestramiento ni el estudio pueden procurar.

4. Forzoso resulta administrar convenientemente la capacidad laboral para que la misma no disminuya o incluso se anule. El hombre ha de cuidar de sus aptitudes —tanto de las heredadas como de las adquiridas— si desea que no decaigan en tanto goce de la necesaria fuerza vital.

5. Al imponerse el obligado descanso por haber realizado el actor toda aquella inversión laboral que, de modo con-

tinuo, puede efectuar, la fatiga perjudica tanto la cuantía como la calidad de la tarea

6, El hombre prefiere no trabajar, es decir, le agrada más el recreo que la actividad laboral; como dicen los economistas, el trabajo lleva aparejada una *desutilidad.*

El hombre autárquico que trabaja en aislamiento económico para atender sus personales necesidades abandona la labor tan pronto como empieza a valorar el descanso, es decir, la ausencia de la desutilidad típica del trabajo, en más que las satisfacciones que le reportaría el prolongar la actividad laboral. Atendidas sus más perentorias necesidades, estima de menor interés el satisfacer aquellas otras apetencias todavía no cubiertas que el disfrutar del correspondiente asueto.

Lo anterior resulta cierto tanto en el caso del asalariado como en el del aislado y autárquico trabajador. No trabaja aquél ininterrumpidamente hasta agotar totalmente su capacidad laboral. Deja la faena tan pronto como la mediata gratificación que la misma ha de proporcionarle no compensa la desutilidad del correspondiente trabajo supletorio.

El hombre medio, desorientado por inveterados prejuicios y deliberadamente ofuscado por la propaganda marxista, difícilmente advierte la anterior realidad. Consideró siempre y aun hoy considera al trabajador como un siervo, equiparando el salario capitalista a aquel mínimo de subsistencia que el señor daba al esclavo o el dueño proporciona a las bestias de carga. El asalariado es un individuo que, forzado por la miseria, vende su libertad. Las hipócritas fórmulas de los leguleyos burgueses califican de voluntaria tal servidumbre y de libre convención entre contratantes mutuamente independientes las concertadas por patronos y obreros. Estos últimos, en verdad, no gozan de libertad alguna; actúan coaccionados; han de someterse al yugo de la opresión, pues, desheredados por la sociedad, no tienen más salida si no quieren morir de ham-

" Otros casos en que también disminuyen tanto la cantidad como la calidad de la labor —es, por ejemplo, menor la productividad inmediatamente de recomenzarse el trabajo después de un período de descanso— carecen de inferes por lo que a la oferta de trabajo en el mercado se refiere,

bre. Hasta ese aparente derecho que se le atribuye de elegir a su patrono es pura farsa. Los empresarios, tácita o abiertamente confabulados, imponiendo unas condiciones de trabajo prácticamente uniformes, escamotean incluso esa ventaja al trabajador.

Si admitimos que el salario no es más que estricta compensación de los costos que el obrerp soporta en el mantenimiento y reproducción de la correspbndiente capacidad laboral, o que la cuantía del mismo constituye suma, por tradición, prefijada, forzosamente habremos de estimar efectiva ganancia del trabaajdor todo aligeramiento de las obligaciones al mismo impuestas en el contrato laboral. Si la cuantía del salario no depende de la cantidad y calidad de la tarea ejecutada; si el patrono jamás paga al trabajador el valor íntegro que el mercado atribuye a la correspondiente ejecutoria; si no es específico producto laboral de predeterminada cuantía y calidad, sino mero siervo, lo que aquél adquiere; si los salarios invariablemente se mantienen tan bajos que, por razones naturales o «históricas», no pueden ya reducirse más, cualquier dis minución de la jomada laboral coactivamente impuesta habrá de mejorar la suerte de los asalariados. Esas disposiciones que recortan las horas de trabajo entroncan entonces con aquellas otras normas legales por cuya virtud los gobernantes europeos, durante los siglos XVII, XVIII y comienzos del xix, fueron disminuyendo, hasta finalmente suprimir, el trabajo *ícorvée)* que gratuitamente los siervos de la gleba habían de proporcionar a sus señores y con los nuevos reglamentos de prisiones que aligeraron la penosidad del trabajo de los reclusos. Tales reducciones de las inmisericordes jornadas laborales que el libre capitalismo impondría interprétanse como brillantes triunfos conseguidos por el sufrido proletariado sobre el egoísmo sin entrañas de sus explotadores. Manifiesto «progreso social» constituyen tales provisiones legales, esas disposiciones que obligan a los patronos a gastarse el dinero en beneficio de sus obreros, pues pueden éstos así disfrutar ventajas múltiples que en otro caso no tendrían.

La certeza del pensamiento examinado suele suponerse cumplidamente demostrada haciendo resaltar el escaso influjo

del trabajador individual en la fijación de las correspondientes condiciones de trabajo. Son los patronos quienes, sin consultar con sus empleados, deciden la jornada laboral, si se ha de trabajar o no en domingos y festividades, a qué hora interrumpirán su tarea los asalariados para comer y múltiples cuestiones similares. El obrero sométese a tales dictados o muere de hambre.

El error fundamental de la expuesta argumentación ya anteriormente fue evidenciado. Los patronos no buscan capacidada laboral en general, sino específicos operarios, idóneos para realizar predeterminadas tareas. Por lo mismo que el empresario ha de intentar dar a su explotación la ubicación más favorable e instalar en ella la maquinaria más perfecta, empleando las materias primas más apropiadas, forzoso resúltale contratar a aquellos operarios que mejor convengan a sus planes, Debe organizar el trabajo en forma tal que su casa atraiga a esos productores que a él le interesan. Cierto es que el obrero individual poca voz tiene en tales disposiciones. Las mismas, como la cuantía de los salarios, los precios de las mercancías y la forma de los artículos producidos en serie, constituyen fruto engendrado por las conjuntas decisiones de las innumerables personas que en el proceso social del mercado intervienen. Estamos ante fenómenos masivos, sobre los cuales poco influyen las actuaciones individuales. No puede, sin embargo, decirse carezca de valor el voto personal de cada elector simplemente porque para influir decisivamente en materia política se precise de miles o incluso de millones de sufragios, ni cabe tampoco suponer es nulo el efecto de quienes no van a votar. Es más: ni aun admitiendo, a efectos dialécticos, la certeza de las tesis contrarias, ello en modo alguno nos autorizaría a concluir que, suprimiendo el régimen electoral, el autócrata gobernante representaría más cumplidamente la voluntad mayoritaria que las autoridades democráticamente designadas. Ese mito totalitario, sin embargo, reaparece en el terreno económico y suele oírse decir que, bajo la democracia del mercado, ni puede el consumidor individual imponerse a sus suministradores, ni cabe al trabajador reaccionar frente al patrono. No es, desde luego, a los peculiares gustos de cierta persona a los

que se adaptan los artículos masivamente producidos para atender los deseos de las masas; son las preferencias de la mayoría las que, en tal caso, prevalecen. No es el obrero individual, sino las masas trabajadoras quienes determinarán las condiciones de los oportunos convenios laborales en cada rama de la producción. Si lo más usual es que los asalariados almuercen de doce a una, quien prefiera hacerlo de dos a tres pocas probabilidades tiene de que sus gustos sean atendidos. Pero, nótese bien, la correspondiente coacción que sobre tan insólito productor se ejerce no proviene del patrono, sino de sus propios compañeros de trabajo.

Los empresarios, muchas veces, para proporcionarse idóneos trabajadores, han de soportar graves y costosas imposiciones. Existen, por ejemplo, países, algunos de los cuales los adalides del anticapitalismo consideran socialmente harto atrasados, donde los patronos no tienen más remedio, sí quieren procurarse obreros, que atender devotamente las exigencias que sus operarios les imponen por razón de casta, religión o procedencia. Han de adaptar la jornada laboral, los días feriados y otros muchos problemas técnicos a los aludidos deseos, por onerosos que los mismos puedan resultarles. El empresario que pide realizaciones consideradas incómodas o repulsivas por su personal, invariablemente ha de incrementar la correspondiente retribución laboral para compensar esa mayor desutilidad que la tarea tiene para el trabajador.

Los contratos laborales no se refieren exclusivamente a los salarios, sino que regulan todas las demás circunstancias del correspondiente trabajo. La labor de equipo dentro de cada planta y la interdependencia existente entre el trabajo de los distintos centros da lugar a que los aludidos convenios no puedan apartarse de los usos laborales imperantes en el país o en la rama productiva de que se trate. Por eso se parecen tanto entre sí los diversos contratos de trabajo, Tal circunstancia en modo alguno aminora la decisiva intervención de los correspondientes productores en su formulación. Para el trabajador individual, dichos pactos constituyen, desde luego, inalterable realidad, al igual que lo es el horario de los trenes para el viajero aislado. Nadie, sin embargo, ha supuesto que no les preo-

cupe a las compañías ferroviarias los deseos de sus posibles clientes. La empresa, precisamente, lo que quiere es dar gusto al mayor número posible.

El industrialismo moderno, a causa de los prejuicios anticapitalistas de gobernantes y masas y de las publicaciones de una serie de historiadores y escritores que pretendían defender los intereses de los económicamente débiles, ha sido interpretado del modo más torpe. El alza de los salarios reales, la reducción de la jornada laboral, la supresión del trabajo infantil, la disminución de la actividad laboral de la mujer casada fueron logros —aseguran tales ideólogos— conseguidos gracias a la intervención del estado, a la acción de los sindicatos y a la presión de una opinión pública despertada de su marasmo por escritores sociales y humanitarios. Los empresarios y capitalistas, de no haberse visto enfrentados con tales exigencias sociales, habríanse apropiado de la totalidad de los beneficios engendrados por los nuevos capitales acumulados y por los adelantos técnicos que consecuentemente fue posible aplicar. Elevóse así el nivel de vida de los trabajadores a costa de las «no ganadas» rentas de los capitalistas, los empresarios y los terratenientes. Tales políticas, que beneficiaron a la mayoría, con daño tan sólo para unos cuantos desalmados explotadores, debe proseguirse hasta, finalmente, privar a éstos de toda esa riqueza nacional de la que injustamente se apropian.

El error en que tal ideario incide es manifiesto. Cuantas disposiciones restringen la oferta de trabajo perjudican —directa o indirectamente— a los capitalistas al incrementar la productividad marginal del trabajo y reducir la de los factores materiales de producción. Al disminuir el potencial laboral disponible, sin congrua minoración de la cifra de capital, increméntase la porción que del total producto neto corresponde a los asalariados. El aludido total producto neto, sin embargo, igualmente, por fuerza, ha de sufrir mengua, dependiendo ya de las peculiares circunstancias de cada caso el que efectivamente la cuantía de ese mayor porcentaje de una cifra menor resulte, en realidad, superior a la del primitivo más reducido porcentaje de una suma más grande. Pero, nótese bien, ni en

la tasa del interés ni en el beneficio empresarial influye la aludida reducción de la oferta de trabajo. Bajan los precios de los factores materiales de producción, elevándose los salarios por unidad de producción (lo cual no quiere decir que forzosamente hayan de incrementarse las retribuciones laborales *per capita).* Los precios de las mercancías también suben. Y, como decíamos, depende de las particulares cicunstancias de cada caso el que todas las aludidas variaciones, en definitiva, impliquen neta ganancia o pérdida para los trabajadores.

Grave error, sin embargo, constituiría el no advertir cómo las medidas de referencia vienen a restringir la disponibilidad de los existentes factores materiales de producción. La reducción de la jornada laboral, la restricción del trabajo nocturno, las cortapisas impuestas a la contratación laboral de determinadas personas, todo ello menoscaba la utilización de una parte del equipo existente, equivaliendo a indudable reducción de las existencias de bienes de capital, Esa disminución de la cifra de capital puede fácilmente absorber aquel teórico incremento de la productividad marginal del trabajo en relación con la de los bienes de capital,

Si, al tiempo de reducir obligatoriamente la jornada laboral, las autoridades prohiben la congrua disminución de los salarios que el mercado impondría o, por razones institucionales, tal minoración resulta imposible, aparece aquel obligado efecto de toda elevación de los salarios por encima del nivel que el mercado libre a los mismos impondría, el paro institucional.

La historia del capitalismo en Occidente, durante los últimos doscientos años, refleja ininterrumpidamente alza del nivel de vida del proletariado. Lo característico del capitalismo es la producción de mercancías en masa para el consumo de las masas, colocándose el aparato productivo bajo la égida de aquellos empresarios de mayor energía y perspicacia incondicionalmente dedicados a mejorar todas las fabricaciones. La fuerza impulsora del sistema es el afán de lucro, que inexorablemente constriñe al empresariado a producir para los consumidores la mayor cantidad posible de mercancías, de la me-

jor calidad y al más bajo precio que las circunstancias, en cada caso, permitan. Sólo en una economía progresiva cabe que la cifra total de beneficios supere a la cuantía total de las pérdidas y ello tan sólo en aquella medida en que efectivamente se mejore el nivel de vida de las masas[3]. El capitalismo es, consecuentemente, el sistema que fuerza a los cerebros de mayor capacidad y agilidad a promover, en la mayor medida posible, el bienestar de la apática mayoría.

En el mundo de la comprensión histórica no es posible la medición. Como quiera que el dinero en modo alguno permite mensurar el valor o la satisfacción, no cabe, por su intermedio, parangonar el nivel de vida correspondiente a épocas distintas. Todos los historiadores cuyos razonamientos no perturban sensibleros prejuicios, coinciden, sin embargo, en que el desarrollo capitalista ha ampliado las existencias de capital en proporción enormemente superior ai incremento de las cifras de población. El porcentaje de aquéllas, tanto por individuo como por trabajador, resulta hoy notablemente superior al que correspondía a hace cincuenta, cien o doscientos años. Ha aumentado al propio tiempo la porción percibida por los asalariados de la cifra total de mercancías producidas, conjunto éste que también crece sin cesar. El nivel de vida de las masas, comparativamente a épocas anteriores, se ha elevado como por ensalmo. En los «felices tiempos pasados», aun los más ricos vivían míseramente en comparación con el *standard* del actual obrero medio americano o australiano. El capitalismo, dice Marx, repitiendo sin darse cuenta la tesis favorita de los admiradores del medievo, empobrece inexorablemente a las masas. La verdad, sin embargo, es que Ja organización capitalista ha derramado el cuerno de la abundancia sobre un proletariado que frecuentemente hizo cuanto pudo por impedir la implantación de aquellos sistemas que tanto han mejorado la vida de las masas. ¡Qué desgraciado se sentiría un moderno obrero americano, en un castillo feudal, privado de agua corriente, de calefacción y demás comodidades, que en su casa disfruta!

[u] Vid. págs. 449-457,

A medida que se incrementa el bienestar material, varía el valor que el trabajador atribuye al descanso y al ocio. Al tener a su alcance mayor número de comodidades y placeres, el interesado llega ahora más pronto a aquel punto en que considera no compensa suficientemente el correspondiente incremento de la desutilidad del trabajo la mediata gratificación que esc mayor esfuerzo ha de proporcionarle. Prefiere acortar la inversión laboral, evitar á'su mujer y a sus hijos los sinsabores del trabajo remunerado. No es la legislación social ni la coacción sindical lo que ha reducido la jornada y excluido a la mujer casada y a los niños de las fábricas; el capitalismo, por sí solo, provocó tales reformas, enriqueciendo al trabajador hasta el punto de permitirle vacar y descansar, exonerando del yugo laboral a sus seres queridos. La legislación social decimonónica, sustancialmente, no hizo más que ratificar progresos sociales ya impuestos por la propia mecánica del mercado. Cuando, a veces, tales disposiciones se adelantaron al necesario desarrollo económico, el enorme incremento de riqueza que el capitalismo imponía venía rápidamente a compensar los desfavorables efectos que tal precipitación, en otro caso, habría provocado. Dichas medidas, arbitradas para beneficiar al obrero, contrariamente a lo que se piensa, cuando no se limitaron meramente a ratificar progresos que, de inmediato, el mercado habría impuesto, perjudicaron gravemente los intereses de las masas trabajadoras.

La expresión «conquistas sociales» sólo sirve para provocar confusión. Cuando se prohibe a determinada persona, que voluntariamente quería hacerlo (por entender convenía a sus intereses), trabajar cuarenta y ocho horas semanales, imponiéndosele una jornada de cuarenta horas, o cuando se obliga a los patronos a efectuar determinados gastos en favor de su personal, en modo alguno se está favoreciendo al trabajador a costa del empresario. Cualesquiera que sean las ventajas que las correspondientes normas legales otorguen al obrero, es este último, nunca el patrono, quien paga y financia, de su exclusivo peculio, los aludidos beneficios. Dichas imposiciones reducen la porción del salario percibida en mano por el interesado; y si en su conjunto vienen a elevar el precio a pagar por la corres-

pondiente aportación laboral hasta exceder la cuantía que el mercado libre por dicho trabajo cotizaría, aparece, de inmediato, el paro institucional. Los seguros sociales no hacen que el patrono dedique mayores sumas a la adquisición de trabajo. Constriñen, por el contrario, al trabajador a dedicar parte de sus ingresos a específicas inversiones. Restringen la libertad del asalariado para ordenar su hacienda como mejor estime.

Constituye problema de índole puramente política el determinar si los seguros sociales son convenientes o perjudiciales. Cabe abogar por su implantación alegando que los asalariados carecen de suficiente formación y carácter para la previsión del futuro. Difícil, sin embrgo, en tal caso, es replicar a quienes resaltan lo paradójico que resulta ordenar la cosa pública con arreglo a la voluntad de unos votantes que el propio legislador considera incapaces de gobernar sus personales intereses. ¿Cómo es posible investir del supremo poder político a gentes que precisan de paternal tutelaje para que no malgasten sus rentas? ¿Es lógico que el pupilo designe a su tutor? Tal vez 110 constituya mera casualidad el que las tendencias políticas más antidemocráticas, tanto marxistas como no marxistas, surgieran en Alemania, la cuna de la seguridad social.

CONSIDERACIONES EN TORNO A LA MAS POPULAR INTERPRETACION DE LA «REVOLUCION INDUSTRIAL»

Suele decirse que la historia deí industrialismo moderno y, sobre todo, la historia de la «revolución industrial» en Gran Bretaña brinda prueba evidente de la procedencia de aquellas doctrinas denominadas «institucionales» o «realistas» frente a la manifiesta inadmisibilidad del «abstracto» dogmatismo de los economistas[14].

[14] Suele limitarse temporalmente la llamada «revolución industrial» a los reinados de los dos últimos Jorges de la británica ruma de los Hanover en consciente deseo de dramatizar la historia económica para i|ue venga a coincidir con los procrusteanos

Niegan de modo terminante los economistas que la acción sindical o la legislación social hayan jamás beneficiado permanentemente y elevado el nivel de vida de las masas trabajadoras en su conjunto. Los hechos, sin embargo —rearguyen los antieconomistas— han puesto de manifiesto la inexactitud de tales asertos. Aquellos gobernantes y legisladores que comenzaron a reglamentar las relaciones laborales se percataban de la realidad con más precisión que los economistas. Mientras los teóricos del *laissez faire,* sin piedad ni compasión, aseguraban que no era posible remediar los sufrimientos de las masas trabajadoras, el buen sentido de gentes carentes de especialización económica supo poner coto a los peores excesos del afán de lucro de mercaderes y negociantes. Si las condiciones de trabajo de los obreros han mejorado hoy en día, ello se debe exclusivamente a la intervención de las autoridades y a la presión de los sindicatos.

En tal modo de pensar se basa la mayor parte de los estudios históricos que se ocupan de la evolución del industrialismo moderno. Quienes los escriben comienzan siempre por presentar al lector idílica visión de la situación anterior a la revolución industrial. Prevalecía en tal época un estado de cosas —nos dicen— sustancialmente agradable. Los agricultores eran felices. Los artesanos también se sentían satisfechos bajo el sistema de producción doméstica. Trabajaban en sus propias casas, gozando, hasta cierto punto, de independencia económica, al sentirse propietarios de sus tierras y sus instrumentos de trabajo. Pero, de pronto, sobre aquellas felices gentes «cayó la revolución industrial como una guerra,

esquemas marxistas *. La evolución que fue transformando los medievales sistemas de producción hasta llegar a los métodos típicos de 1a empresa libre constituyó largo proceso que comenzó siglos antes de 1760 y que, ni siquiera en Inglaterra, había quedado completado en 1830. Cierto es, sin embargo, que el desarrollo industrial de Gran Bretaña se aceleró grandemente durante la segunda mitad del siglo XVJII, Cabe, pues, emplear el término «revolución industrial» al examinar las emocionales consideraciones que el mismo sugirió a fabianos y marxistas, n la escuela histórica y al institucionalismo americano.

* Mises califica de «procrustcano» el recurrir a dura c inflexible imposición para implantar predeterminado sistema, recordando a Procrusteo, el personaje mitológico de quien se decía que ataba a sus víctimas a la cama, estirándoles o cortándoles las extremidades hasta hacerlas coincidir con las dimensiones del lecho, ***(N. del T.)***

como una plaga» La fábrica sometió al antes libre trabajador a virtual esclavitud; rebajó su nivel de vida, permitiéndole meramente sobrevivir; al hacinar a mujeres y niños en infectos talleres destruyó la vida familiar, minando las bases en que se asienta la sociedad, la moralidad y la salud pública. Un puñado de explotadores sin escrúpulos arteramente logró imponer servil yugo a la mayoría otrora dichosa.

La verdad, sin embargo, es que las condiciones económicas anteriores a la revolución industrial eran harto insaúsfactorias. El tradicional orden social carecía de elasticidad suficiente para atender las más elementales necesidades de una población en continuo crecimiento. Ni los campos ni los gremios podían dar acogida a las nuevas generaciones de trabajadores. Privilegios y monopolios enrarecían la vida mercantil; por doquier prosperaban las licencias y patentes monopolísticas; una filosofía de restricción, que rehuía la competencia, tanto en la esfera nacional como en la internacional, dominaba las mentes. Era mayor cada dfa el número de personas sin puesto que ocupar en aquel rígido sistema engendrado por el patemalismo y el intervencionismo estatal. Eran gentes virtualmente desheredadas. La mayor parte de ellas, apáticamente, vivían de las migajas que los privilegiados les echaban. Durante la época de la recolección ganaban mísera soldada ayudando en las faenas del campo; el resto del año dependían de la caridad pública o privada. Miles de bizarros muchachos no tenían más remedio que alistarse en el ejército o en la marina; muchos de ellos morían o se inutilizaban en acciones guerreras; más aún perecían sin gloria a causa de la bárbara disciplina, las enfermedades tropicales o la sífilis [6]. Otros, más osados y aguerrídos, infestaban campos y ciudades como vagabundos, mendigos, picaros, salteadores y prostitutas. Las autoridades no sabían qué hacer con tales gentes, a no ser encerrarlas en asilos o dedicarlas a trabajos públicos obligatorios. El apoyo que en las esferas oficiales hallaban los prejuicios populares contra las máquinas ahorra-

" J. L. HAMMOND y BXRBARA HAMMOND, ***The Sktlled luibourer 1760-1832 (2:*** ed., Londres, 1920), pág. 4.

" Durante la Guerra de los Siete Años murieron en acción 1.512 marinos ingleses; en cambio, 133.708 bajas hubo entre desaparecidos y víctimas de enfermedades. Vid. W. L. DORN, ***Competition for Empire 1740-176)*** (Nueva York, 1940), pág. 114

doras de trabajo y los nuevos inventos impedía dar solución eficaz al problema.

Aparecieron y se desarrollaron los primeros talleres y fábricas en lucha incesante contra todo género de dificultades. Tenían aquellos empresarios que combatir los prejuicios de las masas, los usos tradicionales, las, a la sazón, vigentes normas legales y reglamentarias, la animosidad de las autoridades, la oposición de los privilegiados, la rivalidad de los greniios. El capital y el equipo de tales empresas era insuficiente; resultaba difícil y oneroso obtener crédito. Nadie tenía experiencia técnica ni comercial. Los nuevos industriales, en su mayoría, fracasaban; pocos, relativamente, lograban triunfar. Las ganancias, a veces eran grandes; pero también lo eran las pérdidas. Habían de transcurrir décadas antes de que el hábito de reinvertir los beneficios permitiera acumular más sólidos capitales y ampliar las actividades.

El que las industrias, pese a tantos obstáculos, lograran pervivir debióse a dos factores. Los nuevos promotores veíanse amparados, en primer lugar, por las enseñanzas de aquella revolucionaria filosofía social que los economistas habían comenzado a predicar. Tales doctrinas estaban ya minando el prestigio, aparentemente inconmovible, del mercantilismo, del paternalismo y el restriccionismo. Socavaron definitivamente la idea de que las máquinas y los procesos ahorradores de trabajo provocaban paro y empobrecían a las masas. Los economistas del *laissez faire* fueron, por eso, los adalides del progreso técnico sin precedentes que los últimos doscientos años han contemplado.

Un segundo factor contribuyó a debilitar la oposición contra las nuevas industrias. Las fábricas, en efecto, resolvían a los gobernantes y a los aristocráticos terratenientes en el poder los arduos problemas que ellos mismos no habían sabido solucionar. Las nuevas instalaciones proporcionaban medios de vida a aquellas masas de desheredados que antes todo lo invadían. Se vaciaban los asilos, las galeras, las cárceles. Los ayer meros pordioseros se trasmutaban, de pronto, en activos trabajadores que, con sólo su propio esfuerzo, conseguían ganarse la vida.

Los nuevos industriales jamás gozaron de poder coactivo algu no. para enrolar a nadie en las fábricas contra su voluntad. Contrataban tan sólo a quienes agradaban los salarios ofrecidos. Pese

a la escasez de tales retribuciones, las mismas representaban para aquellas míseras gentes un premio muy superior al que en lugar alguno podían conseguir. No se arrancó a las mujeres de sus hogares y a los niños de sus juegos; esas madres no tenían qué ofrecer a sus hijos, sumidas en el hambre y la indigencia. Las fábricas constituían la única posible salvación. El *taller* rescató a tales madres y a tales hijos de las garras de la muerte por inanición.

Es lamentable que los hombres tuvieran que vivir en similares condiciones. La culpa, sin embargo, jamás puede ser atribuida a los industriales, quienes —impelidos, desde luego, no por motivos «altruistas», sino egoístas— hicieron cuanto estaba en su mano por remediar dichos sufrimientos, Tan graves aflicciones habían sido engendradas por la organización económica de ıa era precapi i alista, por el sistema imperante en los «felices tiempos pasados».

Durante las primeras décadas de la revolución industrial, el nivel de vida de los obreros era tremendamente bajo, comparado con el de las clases a la sazón privilegiadas o con el de las modernas masas proletarias. Se trabajaba muchas horas, en malas condiciones higiénicas. Consumía rápidamente el hombre su capacidad laboral. Las fábricas, sin embargo, abrían dorado camino de salvación a aquellas masas a fas que los imperantes sistemas restrictivos habían condenado a la miseria, privándolas de todo acomodo dentro del sistema. Acudieron en tropel tales desgraciados a las plantas fabriles única y exclusivamente porque éstas les permitían elevar su nivel de vida.

La filosofía del *laissez faire.* con su histórico sub-producto, la revolución industrial, demolió las barreras ideológicas e institucionales que cerraban el camino al desarrollo económico y al bienestar social. Derribó una organización que condenaba a un número siempre creciente a la indigencia y al abandono más absolutos. La artesanía de otrora había trabajado, prácticamente en exclusiva, para los ricos. Aquellos talleres artesanos podían ser ampliados sólo en la medida en que los poderosos incrementaban sus pedidos. Salvo las gentes dedicadas a las producciones básicas, los de más trabajadores únicamente podían colocarse si los de arriba estaban dispuestos a utilizar sus habilidades y servicios. Tal planteamiento, de la noche a la mañana, cambió. Las nuevas industrias arrumbaron los antiguos sistemas de producción y venta. Los bie-

nes económicos no se fabricaban ya pensando tan sólo en unos cuantos ricos; se producían para atender las necesidades de quienes hasta entonces prácticamente nada habían podido consumir. Mercancías baratas, que muchos pudieran adquirir, eran las que iban a inundar los comercios. La industria textil algodonera fue la típica de los primeros años de la revolución industrial. Aquellos tejidos no eran, desde luego, para gentes pudientes. Los ricos gustaban de la seda, el hilo y los encajes, Las fábricas, con su producción en masa, gracias a la implantación de sistemas mecánicos, al iniciar lina nueva producción comenzaban siempre fabricando los artículos más económicos, pensando invariablemente en el consumo de las grandes masas. Sólo más tarde, gracias a la elevación sin precedentes del nivel de vida del proletariado, que los propios talleres provocaban, comenzáronse a producir en serie mercancías de mejor calidad. Al principio, por ejemplo, sólo el proletariado gastaba calzado hecho; los ricos lo preferían a medida. Aquellos tan criticados telares de los *siervos de la fatiga* no producían, desde luego, topas para los ricos, sino abrigo que atendiera la demanda de los económicamente débiles. Las elegantes damas y los distinguidos caballeros preferían los servicios de sus tradicionales sastres y modistas.

Lo más saliente de la revolución industrial es que la misma abrió una nueva era de producción en masa para cubrir las necesidades de las masas. Los trabajadores dejaron de ser personas meramente dedicadas a atender ajenos deseos. A partir de entonces iban a ser ellos mismos ios principales consumidores de los artículos que en las fábricas se producían. La industria moderna no puede subsistir sin los amplios mercados que los propios trabajadores constituyen. No hay actualmente en América ninguna gran industria que no se dedique a atender las necesidades de las masas, La actividad empresarial capitalista sólo progresa cuando sirve al hombre común. Como consumidor, este último es el soberano que, comprando o dejando de comprar, enriquece o arruina a los empresarios, En la economía de mercado, sólo proporcionando a las masas populares, del modo más económico y cumplido cuantas mercancías reclaman, es posible lucrarse.

Cegados por sus prejuicios, muchos historiadores y escritores no logran advertir tan fundamental realidad. Creen que los traba-

¡adores laboran para beneficiar a otros. Ahora bien, jamás, sin embargo, tan siquiera se preguntan quiénes son esos hipotéticos «otros».

Los Hammond nos aseguran que los trabajadores eran más felices en 1760 que en 1830 Tal aserto constituye juicio de valor puramente arbitrario. No hay forma alguna de comparar ni mensurar la respectiva felicidad de personas diferentes ni aun de un mismo individuo en momentos dispares. Podemos, a efectos dialécticos, admitir que la persona nacida en 1740 era, en 1760, más feliz que en 1830. No olvidemos, sin embargo, que en 1770 (según Arthur Young) Inglaterra tenía 8,5 millones de habitantes, mientras que en 1831 (con arreglo al censo) la población inglesa era ya de 16 millones de almas [ls]. Tan notable incremento sólo fue posible gracias a la revolución industrial. Los asertos de aquellos eminentes historiadores, por lo que atañe a esos millones de adicionales ingleses, únicamente podríamos admitirlos coincidiendo con los melancólicos versos ele Sófocles cuando decía: «No nacer es, sin duda, lo mejor; ahora bien, lo que, en segundo lugar, más conviene al hombre, una vez vista la luz del día, es retornar con la ma'xima celeridad a aquel lugar de donde procede.»

Los primtivos industriales, por lo general, eran gentes que procedían de la misma clase social que sus dependientes. Vivían modestamente; gastaban en el consumo familiar tan sólo una pequeña porción de sus ganancias, reinvirtiendo el resto en el negocio. A medida que fueron enriqueciéndose, sus hijos, sin embargo, paulatinamente, iban invadiendo los círculos otrora reservados a los aristócratas. Los caballeros de noble cuna envidiaban la fortuna de aquellos *parvertus* y les odiaban por ser partidarios de la reforma económica. El contraataque de la aristocracia tomó cuerpo imponiendo toda clase de investigaciones que pretendían averiguar la condición material y moral de los trabajadores industriales y promulgando diversas reglamentaciones laborales.

La historia del capitalismo en la Gran Bretaña, al igual que en todos los demás países capitalistas, registra invariable tendencia

" J. L. HAMMOND y IURBARA HAMMOND, *loe. til.*

" F. C. DIETZ, ***An Economic History of England*** (Nueva York, 1942), páginas 279 y 392.

ni alza del nivel de vida de las masas trabajadoras. Tal realidad coincidió temporalmente, por un lado, con la aparición de la legislación social y la general implantación del sindicalismo, y, por otro, con insospechado incremento de la productividad marginal del trabajo. Aseveran los economistas que aquel aumento del bienestar material de los obreros se debió a haberse elevado el porcentaje de capital por habitante y a haberse implantado, gracias precisamente a ese adicional capital, tódo género de adelantos técnicos. La legislación social y la coacción sindical, mientras no impo nían retribuciones totales superiores a las que los trabajadores, en todo caso y sin presión alguna, hubieran conseguido, resultaban superfluas. En cambio, siempre que sobrepasó tal límite, 110 sirvieron sino para perjudicar los intereses de las propias clases tic trabajadores a quienes se quería proteger, Retrasaron, en efecto, la acumulación de capital, demorando, consecuentemente, el incremento de la productividad marginal del trabajo y el alza de los salarios. Privilegiaron a ciertos operarios a costa «le los demás. Provocaron paro masivo y restringieron la suma de bienes que los trabajadores, como consumidores, en otro caso hubieran disfrutado.

Los defensores del intervencionismo estatal y sindical atribuyen toda la mejoría registrada por la condición de los trabajadores a la actuación de gobernantes y asociaciones obreras. El nivel de vida de los asalariados, en otro caso, sería hoy tan bajo como lo era en las primeras épocas de la revolución industrial

La aludida disparidad de criterio, desde luego, no puede zanjarse acudiendo a la experiencia histórica. No disienten los contraopinantes en torno a los hechos ocurridos. Su antagonismo brota de la dispar interpretación que tales realidades, respectivamente, les merecen y esa disimilitud de criterio viene determinada pol- la oposición existente entre las respectivas teorías científicas mantenidas. El sujeto, antes, tanto lógica como temporalmente, de lanzarse a interpretar el supuesto histórico de que se trate, valora y pondera planteamientos intelectuales y epistemológicos que le inducen a abrazar o repudiar determinada postura mental. Los hechos históricos, por sí solos, no permiten ni demostrar ni refutar teoría alguna. Forzoso resulta interpretarlos a la luz de la doctrina *científica* que quiera emplearse.

La mayoría de los autores que estudiaron las condiciones de trabajo bajo el capitalismo eran totalmente imperitos en ciencia económica; vanagloriábanse, incluso, de tal ignorancia. Ese su desprecio por las enseñanzas de la economía, sin embargo, en modo alguno suponía abordaran los temas que pretendían analizar libres de prejuicios y sin parcialidad por determinadas doctrinas, Eran, en efecto, víctimas fáciles de esos tan populares errores que consideran omnipotente al ente estatal y benefactora a la actividad sindical. Nadie duda, por ejemplo, que **a** los Webb, **a** Lujo Brentano y a la legión de otros escritores de segunda fila impelía, en sus estudios, un odio fanático contra la economía de mercado y una admiración sin límites por el socialismo y el intervencionismo. Defendieron y propagaron unas ideas de cuya certeza y procedencia estaban convencidos. Esa su honestidad y buena fe exonérales en cuanto personas; como historiadores, sin embargo, incurrieron en culpa grave. Incide el historiador en honda responsabilidad, por pura que su motivación sea, al acoger erradas doctrinas científicas sin someterlas a rigurosa censura, pues constituye indeclinable deber para él el analizar previamente, con el máximo rigor, cuantas teorías haya después de manejar en sus históricas interpretaciones. El escritor, cuando rehuye tan desabrido camino, prefiriendo dar candida acogida a las confusas y contradictorias opiniones del vulgo, deja de ser historiador para convertirse en defensor y propagandista.

El antagonismo entre los dos examinados puntos de vista en modo alguno, como decimos, constituye problema meramente histórico. Hállase íntimamente relacionado con los más candentes temas del momento. En tal antagonismo precisamente se basa esa extendida controversia sobre lo que en América se denominan *relaciones industriales.*

Destacaremos, ahora, una sola faceta del tema. Extensas áreas geográficas de nuestro planeta —el Oriente asiático, las Indias neerlandesas, la Europa meridional y sudoriental, la América latina— tan sólo muy superficialmente han sido de momento influidas por el capitalismo. La situación en tales países no difiere mucho de la que prevalecía en la Gran Bretaña al comenzar la revolución industrial. Millones y millones de seres carecen de empleo y de posible eniaje dentro de aquellos tradicionales sistemas

económicos. Sólo la industrialización puede salvar a tan desgraciadas masas. Empresarios y capitalistas es lo que tales países más perentoriamente precisan. No pueden ya dichos pueblos, a causa de las descabelladas medidas que alborozadamente se han impuesto, contar con los auxilios del otrora importado capital extranjero; no tienen más remedio, en la actualidad, que proceder a la correspondiente acumulación de capital nacional. Tienen que rehacer todas y cada una de las penosas etapas por las que pasó la industrialización de Occidente. Habrán, por tanto, de conformarse, al principio, con salarios relativamente bajos y largas jornadas laborales. Los gobernantes de dichos países, sin embargo, desorientados por los idearios que hoy prevalecen en Europa y en Norteamérica, creen poder recurrir a otras soluciones. Promulgan, en este sentido, una legislación social avanzada e incitan a los sindicatos a la «acción directa». Tan radical intervencionismo coarta y retrasa la implantación de nuevas industrias autóctonas. No comprenden que la industrialización jamás puede comenzar aplicando las normas de la Oficina Internacional del Trabajo ni de los principios del Congreso Americano de Organizaciones Industriales. Tan cerril dogmatismo está perjudicando grave e inmisericordemente a los *coolics* chinos e indios, a los peones mejicanos y a millones de seres humanos que, al borde de la muerte por inanición, luchan por sobrevivir.

8. EFECTOS QUE LAS MUTACIONES DF.L MERCADO PROVOCAN EN LOS SALARIOS

El trabajo es un factor de producción. El precio que el vendedor de trabajo pueda conseguir por su aludida capacidad laboral depende de las circunstancias del mercado.

Tanto la cantidad como la calidad de trabajo que cada uno podemos ofrecer es función de nuestras personales —innatas o adquiridas— condiciones. Las innatas no podemos variarlas. Constituyen herencia que, al nacer, recibimos de nuestros mayores. Cábenos, sin embargo, a todos cultivar nuestra individual pericia, perfeccionarla y evitar que prematuramente se desdore; pero jamás puede nadie sobrepasar aque-

líos límites que la naturaleza impuso a su fuerza y capacidad. Unos son más y otros menos habilidosos para vender en el mercado la propia capacidad laboral, logrando, en este sentido, los más listos, por el trabajo específicamente ofertado, el mayor precio posible dadas las circunstancias concurrentes; nadie puede, sin embargo, transmutar su condición natural acomodándola a todas las cambiantes facetas que el mercado puede presentar. Es cuestión de suerte el que el mercado retribuya espléndidamente las peculiares condiciones del sujeto. No depende, en modo alguno, de mi mérito personal, sino de circunstancias puramente casuales, el que mis contemporáneos desmesuradamente estimen mi capacidad. Greta Garbo seguramente hubiera ganado mucho menos dinero de haber nacido cien años antes de la era del cinematógrafo. Cobra elevados emolumentos la actriz por lo mismo que el agricultor ve de pronto multiplicado el valor de su heredad al transformarse en solares tierras anteriormente labrantías.

El hombre, como decíamos, dentro siempre de los rigurosos límites señalados por la naturaleza, puede cultivar sus innatas habilidades especializándose en determinados trabajos. El interesado o sus padres soportan los gastos que la aludida educación exige con miras a adquirir destrezas o conocimientos que le permitirán desempeñar específicos cometidos. Tal instrucción o aprendizaje especializa al sujeto; restrigiendo el campo de sus posibles actividades, el actor incrementa su habilidad para practicar predeterminadas obras. Las molestias y sinsabores, la desutilidad del esfuerzo exigido por la consecución de tales habilidades, los gastos dinerarios, todo ello se soporta confiando en que las incrementadas ganancias futuras compensarán ampliamente esos aludidos inconvenientes. Tales costos constituyen típica inversión; estamos, consecuentemente, ante una manifiesta especulación. Depende de la futura disposición del mercado el que la inversión resulte o no rentable. Al especializarse, el trabajador adopta la condición de especulador y empresario. La disposición del mercado dirá mañana si su previsión fue o no acertada, proporcionando al interesado las correspondientes ganancias o infiriéndole las oportunas pérdidas.

El interés personal de cada trabajador, consecuentemente, se orienta en predeterminado sentido tanto por lo que a sus innatas aptitudes se refiere como por lo que a las destrezas posteriormente adquiridas atañe.

El trabajador vende su capacidad laboral al precio que el mercado, en cada caso, le permite. Dentro de la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme, la suma de los respectivos precios que por los diferentes factores complementarios el empresario paga coincide —descontada la preferencia temporal— con el precio del artículo producido, En la economía cambiante, por el contrario, las mutaciones que la estructura del mercado registra hacen que se distancien entre sí esas dos aludidas magnitudes. Las ganancias o pérdidas que, consecuentemente, se producen en modo alguno afectan al trabajador. Recaen exclusivamente sobre el empresario. La incertidumbrc del futuro puede tan sólo afectar al trabajador por vía de:

1. Los costos que en forma de tiempo, desutilidad o dinero el interesado pueda haber soportado al especializarse en específico cometido,
2. Los costos impuestos por los desplazamientos efectuados para ubicarse en determinado lugar de trabajo.
3. Los contratos a plazo, ya que, durante el convenido período contractual, pueden variar los correspondientes salarios c incluso la solvencia del patrono.

9. EL MERCADO I.ABORAL

Denominamos salario al precio pagado por el factor de producción trabajo humano. Como sucede con los precios de todos los demás factores de producción, la cuantía de los salarios, en definitiva, depende del precio que al contratarse la correspondiente contribución laboral se supone cabrá exigir por la producción del caso. Nada importa, a los aludidos efectos, que el interesado venda su capacidad laboral a un empresario dispuesto a combinar la misma" con distintos factores materiales de producción y servicios de terceras personas

o que, por su propia cuenta y riesgo, se lance aquél a efectuar la aludida combinación de factores de producción. Es único el precio final que en el mercado corresponde a trabajo de la misma condición y calidad. El salario coincide invariablemente con el valor del fruto de la labor. Ese popular *slogan* que proclama «el derecho del trabajador al producto íntegro de su labor» no es más que absurda presentación de aquella exigencia a cuyo tenor los producidos artículos de consumo deberían ser íntegramente distribuidos entre los obreros, sin reservarse cantidad alguna para los empresarios ni para los propetarios de los correspondientes factores materiales de producción. No hay mercancía alguna fruto exclusivo del trabajo. Estamos siempre ante productos engendrados gracias a la consciente combinación de trabajo y específicos factores materiales de producción.

En la economía cambiante, los salarios vigentes tienden, desde luego, a igualarse con los correspondientes salarios linales. Tal acomodación, sin embargo, exige tiempo. La duración del aludido período de ajuste depende del tiempo que requiera el adiestramiento de los oportunos obreros para esas nuevas ocupaciones o el traslado de los necesarios operarios desde otros lugares de trabajo. También influyen en la duración de dicho período factores subjetivos tales como, por ejemplo, la información y conocimiento que los potenciales trabajadores tengan de las condiciones de trabajo y del porvenir laboral en los cometidos de referencia. Esa repetida acomodación constituye empresa especulativa, ya que tanto el prepararse para un trabajo distinto como el cambiar de residencia suponen costos diversos que las gentes sólo están dispuestas a soportar cuando creen que la futura disposición del mercado los harán rentables.

Como se ve en todo lo anterior, ninguna excepcionalidad distingue al trabajo, a los salarios y al mercado laboral en general de los demás fenómenos económicos similares. Lo único que otorga condición peculiar al mercado laboral es que el trabajador no sólo aparece como fuente de capacidad laboral, sino que se presenta además como un ser-humano, resultando imposible separar al individuo como tal de su actúa-

ción a título de trabajador. Se ha llamado frecuentemente la atención acerca de tal realidad en el deseo de justificar asertos sin sentido o para impugnar vanamente las enseñanzas económicas en materia de salarios. El que, en torno a lo anterior, tantas insensateces hayan sido proferidas no debe, sin embargo, inducir al economista a pasar por alto tal realidad.

Tiene indudable trascendencia para el trabajador cuál sea, entre las varias que puede practicar, I4 labor que efectivamente realice, el lugar geográfico donde haya de ejecutarla y, no menos, las condiciones y circunstancias bajo las cuales haya de operar. El frío observador tal vez califique de ridículos prejuicios o de vacuos sentimentalismos aquellos que inducen al obrero a preferir específicas ocupaciones, así como ubicaciones y circunstancias de trabajo determinadas. Tales arbitrarios juicios, formulados por quienes quisieran presentarse como objetivos censores, en el mundo de la realidad carecen de toda trascendencia. No presenta al economista problema alguno merecedor de análisis particular el que el trabajador, al ponderar la propia fatiga e incomodidad, no se limite a contrastar la específica desutilidad de la labor en sí con la retribución ofrecida, sino que además sopese toda otra serie de circunstancias y detalles de indudable trascendencia subjetiva para el interesado. El que el trabajador renuncie frecuentemente a unos mayores ingresos por no variar de residencia, prefiriendo permanecer en su país o incluso en su pueblo nativo, es conducta dictada por las mismas consideraciones que inducen al rico sin ocupación a habitar en la capital, donde la vida es más cara, despreciando la baratura de la rústica aldea. Consumidor y trabajador constituyen siempre un misma y única persona; sólo merced al teórico razonar diferenciamos entre sí las distintas funciones sociales, distinguiendo dos facetas dispares en tal ente unitario. El hombre, sin embargo, al actuar, no puede dividir su personalidad, por fuerza única, y proceder, de un modo, como ofertante de trabajo y, de otro, en cuanto consumidor de las correspondientes ganancias.

El nacimiento, la lengua, la educación, las creencias religiosas, la mentalidad, los lazos familiares y el medio social

influyen poderosamente en el trabajador, de tal suerte que al optar por determinada labor o específico lugar de trabajo, jamás se guía exclusivamente por la cuantía de la correspondiente retribución pecuniaria.

Esos salarios que, para los distintos tipos de labor, prevalecerían en el mercado si las gentes no discriminaran por razón del lugar de trabajo y, en caso de igualdad retributiva, no prefirieran unas ubicaciones a otras, podemos denominarlos *salarios standard* (S). Pero como lo cierto es que los asalariados, por las razones antes consignadas, valoran disparmente los diferentes lugares de trabajo, aparecen los efectivos *salarios de mercado* (M), no pudiendo la respectiva cuantía de éstos y aquéllos coincidir. Denominaremos *factor de afección* (A) a aquella máxima diferencia que entre el salario de mercado y el *standard* puede llegar a darse sin que el trabajador varíe su ubicación. Tal factor de afección a determinado lugar lo mismo puede ser de signo positivo que negativo.

También debe tenerse presente que son dispares los costos del transporte (en el sentido más amplio de la expresión) de los correspondientes artículos de consumo a los distintos posibles lugares de trabajo. El oportuno suministro de ciertas zonas supone costos menores; para otras, en cambio, dichos costos son mayores, Tampoco puede olvidarse que igualmente se diferencian unos puntos geográficos de otros por la cantidad de gastos que es preciso efectuar para obtener un mismo resultado. El hombre, para conseguir idéntica satisfacción, ha de gastar más en unas localidades que en otras, con independencia del correspondiente factor afectivo. O dicho de otra forma, existen lugares donde el sujeto puede evitarse determinados gastos sin que ello implique reducción de su material bienestar. Esos gastos que en determinadas áreas el trabajador ha de efectuar para alcanzar un mismo grado de satisfacción o aquellos otros que cábele ahorrarse podemos agruparlos bajo la denominación de *factor costo* (C). El aludido factor costo, para una determinada zona, puede igualmente ser positivo o negativo.

Supongamos que no existieran obstáculos institucionales que impidieran o dificultaran el desplazamiento de los bienes

de capital, de ios trabajadores ni de los bienes de consumo de un lugar a otro, e imaginemos asimismo que a los asalariados les resultara totalmente indiferente el habitar y trabajar en unos lugares u otros. La población humana, bajo tales supuestos, tendería a distribuirse sobre la faz terráquea según la productividad material de los correspondientes factores primarios de producción y con arreglo a la ubicación otrora dada a los subsistentes factores de producción de índole inconvertible, La retribución pagada para un mismo tipo de trabajo, descontado el factor costo, tendería a alcanzar una cifra uniforme en todo el mundo.

Cabría entonces calificar de superpobladas aquellas zonas en las cuales los salarios, incluidos el (positivo o negativo) factor costo, fueran inferiores a los salarios *standard* y poco poblados aquellos sectores donde los salarios de mercado más el (positivo o negativo) factor costo resultaran superiores a los *standard.* Tales definiciones, sin embargo, fácilmente inducen al error, pues no reflejan debidamente aquellas circunstancias que determinan los salarios ni aclaran tampoco la conducta de los asalariados. Hay otras expresiones, en este orden de cosas, más oportunas. Calificaremos, en este sentido, de superpobladas aquellas zonas donde los salarios de mercado resulten inferiores a los *standard* más el (positivo o negativo) factor de afección y el (positivo o negativo) factor costo; es decir, aquellos lugares donde M es menor que S + A -+- C. Estimaremos, en cambio, pocos poblados los lugares donde ¡M es mayor a S -f A + C, En ausencia de barreras institucionales los trabajadores emigran de las zonas relativamente superpobladas a las de menor densidad relativa de población hasta el momento en que M se ¡guala con S + A -f C.

Todo lo anterior, *mutatis mutandis,* es aplicable a los movimientos migratorios de quienes trabajan por cuenta propia vendiendo su trabajo a través de las correspondientes mercancías o servicios.

Tanto el factor de afección como el factor costo constituyen conceptos igualmente aplicables al movimiento migratorio de trabajadores de unas ramas productivas a otras.

Casi innecesario parece agregar que tales desplazamientos

sólo pueden producirse en ausencia de barreras institucionales que perturben la libre movilidad del capital, el trabajo o las mercancías. En la actual realidad, cuando paso a paso va desintegrándose la división internacional del trabajo, tendiéndose por doquier a la autarquía económica, los repetidos movimientos únicamente se registran dentro de las fronteras políticas de cada país.

LA ACTIVIDAD LABORAL DE ESCLAVOS Y BESTIAS

Los animales constituyen para el hombre un factor material más de producción. Tal vez llegue el día en que la variada sensibilidad induzca a los humanos a tratar mejor a las bestias. Ello no obstante, mientras no dejemos a los irracionales totalmente en paz y en libertad, siempre estaremos utilizándolos como medios para conseguir nuestros humanos fines. Porque la cooperación social sólo entre seres racionales resulta posible, ya que únicamente ellos logran advertir el objetivo perseguido y los beneficios derivados de la división del trabajo y de la pacífica asociación.

El hombre subyuga al bruto integrándolo, como instrumento material, en sus planes de acción. Al someter, amansar y adiestrar a los irracionales, el domador, desde luego, establece un cierto contacto psicológico con el animal; apela, como si dijéramos, al alma de la fiera, Pero, aun en tales casos, el abismo que separa al ser humano del bruto sigue siendo insalvable. No se le puede proporcionar a éste más que satisfacciones alimenticias y sexuales y protección contra los peligros externos. El animal nos resulta siempre de índole bestial e inhumana precisamente porque actúa tal como la ley de hierro de los salarios quiere presentarnos a los obreros. Si a los hombres sólo les interesara el alimento y el carnal ayuntamiento, indudablemente la civilización jamás habría surgido; por eso es por lo que entre los animales jamás se establecen lazos sociales, ni nunca llegarán a integrarse en nuestra sociedad humana.

El hombre, una y otra vez, ha pretendido manejar y tratar a sus semejantes como si fueran bestias. Recurrió al látigo en las galeras y obligó a hermanos suyos a arrastrar pesadas barcazas

como percherones. La experiencia histórica, sin embargo, invariablemente atestigua el mínimo rendimiento de tan brutales sistemas. Hasta el individuo de mayor tosquedad y apatía produce más cuando trabaja por propio convencimiento que cuando actúa bajo la amenaza de la tralla.

El hombre primitivo no distinguía entre las mujeres, hijos y esclavos, de un lado, y el resto de sus propiedades, de otro. En cuanto el dueño, sin embargo, pide al esclavo servicios de calidad superior a la que el ganado de carga y tiro pueden proporcionarle, vese constreñido a ir paulatinamente aflojando el lazo servil. El incentivo del miedo va dando paso al incentivo (.leí interés personal; entre el siervo y el señor comienzan a surgir relaciones humanas. Tan pronto como ya no es el grillete o la presencia del vigilante lo que impide al esclavo huir; en cuanto comienza a laborar sin pensar en la férula del látigo, la relación entre las partes deviene nexo social. El siervo, sobre todo si se mantiene aún fresco el recuerdo de los más felices días de la libertad, tal vez lamente su situación y sueñe en la manumisión. Se aviene, sin embargo, a soportar un estado aparentemente incambiable; acomódase a ese su destino intentando hacerlo lo más grato posible. Procura, entonces, satisfacer los deseos del señor y cumplir, del mejor modo posible, cuanto se le encomienda; el dueño, por su parte, también trata de fomentar el celo y !;t fidelidad de aquél dándole mejor trato. Poco a poco, comienzan a brotar entre tos dos lazos que pueden incluso calificarse de amistosos.

Tal vez los defensores de la esclavitud no se equivocaban del todo al asegurar que gran número de esclavos estaban satisfechos con su situación y no pretendían variarla, Existen, posiblemente, individuos, grupos y aún pueblas y razas enteras a quienes plenamente satisface esa sensación de seguridad y protección típica del estado servil; no se sienten tales gentes humilladas ni ofendidas y gustosas cumplen unos servicios no muy duros a cambio de las comodidades que en las distinguidas mansiones se disfrutan; los caprichos y las destemplanzas de los señores no les molestan demasiado, considerando aquellos inconvenientes tan sólo como mal menor.

La situación de los esclavos en los latifundios y explotaciones

agrarias, en las minas e instalaciones industriales y en las galeras era, sin embargo, bien distinta de aquella idílica y feliz existencia atribuida a los lacayos, cocineras, doncellas y niñeras de las grandes casas e incluso de la que llevaban los cultivadores, porquerizos y vaqueros de las pequeñas explotaciones agrícolas pese a su condición servil. Ningún defensor de la esclavitud ha tenido osadía suficiente como para considerar atractiva la suerte de los esclavos agrarios de la antigua Roma, hacinados y cargados de cadenas en el *ergastulurn,* o la de los negros americanos en las plantaciones de algodón y de azúcar

Pero ni a las enseñanzas de teólogos y moralistas, ni tampoco a la generosidad o debilidad de sus dueños, cabe atribuir la liberación de esclavos y siervos. Entre los grandes maestros de la religión y la ética hubo tan decididos defensores de la esclavitud como oponentes de la misma Desapareció el trabajo servil porque no pudo soportar la competencia clel trabajo libre; por su mínima rentabilidad, resulta ruinoso, bajo una economía de mercado, recurrir al mismo.

El precio que el adquirente paga por el esclavo depende de los beneficios netos que se suponga el siervo pueda aportar (tanto a título de trabajador como a título de progenitor de esclavos), por lo mismo que el precio de una vaca es función de los ingresos netos que se espera producirá el animal. El propietario de esclavos no deriva de éstos renta peculiar alguna. No se lucra con específicos beneficios derivados de «explotar» al siervo, de no pagarle salario alguno, del posible mayor valor del servicio por éste prestado comparativamente al costo total de su alimentación, alojamiento y vigilancia. Porque, en aquella proporción en que tales ganancias resultan previsibles, el adquirente ha de pagar las mismas a través del precio de compra; abona el valor íntegro de

" MARGARET MITCHELX. cuya popular novela ***Lo que el viento se llevó*** (Nueva York, 1936) defiende la esclavitud en los estados americanos del sur, elude cuidadosamente toda referencia a los obreros de las grandes plantaciones, prefiriendo fijar su atención en los fámulos domésticos de los palacios coloniales, quienes constituían privilegiado grupo dentro de la clase servil.

* Acerca de las doctrinas americanas en favor de la esclavitud vid. CIARLES y MARY BEARD, ***The Rise of American Civilization*** (1944), I, 703-710; y C. E. MNRRIAM, ***A History of American Political Theories*** (Nueva York, 1924), págs. 227-251.

dichas ventajas, descontada la preferencia temporal. La institución servil, *per se,* como decimos, no reporta específico beneficio al propietario de esclavos, siendo a estos efectos indiferente que el dueño, en su casa, aproveche la correspondiente servil aportación laboral o arriende la misma a terceras personas. Sólo el cazador de esclavos, es decir, aquel que priva a hombres libres de su libertad convirtiéndolos en siervos, deriva ventaja específica de la repetida institución. La cuantía de tal ganstncia, según es evidente, depende de los precios que los compradores estén dispuestos a pagar. Si los aludidos precios son inferiores a los costos de la caza y transporte de los esclavos, el negocio producirá pérdidas y habrá aquél de abandonarlo.

Jamás, en lugar ni ocasión alguna, pudo la labor servil competir con el trabajo libre. Sólo cuando se goza de protección contra la competencia del trabajo voluntariamente contratado cabe recurrir al trabajo de esclavos.

Quien pretenda manejar a los hombres como n bestias sólo obtendrá de ellos actuaciones de índole animal, Pero, siendo las energías físicas de los seres humanos notablemente inferiores a las de los bueyes o caballos, y el alimentar y vigilar a un hombre es mucho más costoso, en proporción al resultado conseguido, que el cuidar y atender ganado, resulta que nuestros semejantes, cuando se Ies da trato de irracionales, producen, por unidad de costo, mucho menos que los brutos. Para obtener del trabajador servil realizaciones de condición humana, forzoso es ofrecerle incentivos de índole también humana. Si el patrono desea que su dependiente produzca cosas que superen, tanto en calidad como en cantidad, a aquellas que la amenaza del látigo engendra, ineludible resúltale hacer partícipe al trabajador en el beneficio de la correspondiente labor. En vez de castigar la pereza y la incuria, ha de premiar la diligencia, la habilidad y el fervor. Jamás, sin embargo, por más que insista, conseguirá el dueño que el trabajador servil —es decir, aquél que no se beneficia del total valor que el mercado atribuye a su contribución laboral— produzca tanto como el hombre libre —o sea, aquél cuyos servicios se contratan en un mercado laboral inadulterado. Tanto en cantidad como en calidad, la mejor producción de siervos y esclavos es invariablemente muy inferior a la de operarios libres, Tratándose de buenos nr-

tículos el empresario que emplea los aparentemente baratos servicios del trabajo coactivo jamás puede competir con quien recurre a trabajadores libres. Fue tal insoslayable realidad la causa de la desaparición de todo tipo de labor obligatoria.

La historia, una y otra vez, atestigua de la implantación de instituciones destinadas a proteger, contra la competencia del empresariado libre, sectores y enteras ramas productivas operadas a base de trabajo servil. La esclavitud y la servidumbre sólo pueden medrar allf donde prevalezcan rígidos sistemas de castas que el individuo no pueda romper ni despreciar. Son los propios dueños quienes, en ausencia de tales circunstancias protectoras, adoptan medidas que, poco a poco, socavan la propia institución servil. No fueron razones humanitarias las que indujeron a los duros y despiadados propietarios romanos a aflojar las cadenas de sus esclavos, sino el deseo de explotar mejor sus latifundios. Abandonaron aquellos la producción centralizada en gran escala, transformando a sus esclavas en arrendatarios que, por cuenta y riesgo propio, explotaban determinadas parcelas, debiendo simplemente entregar a cambio al dueño o una renta o una parte de la producción. Los siervos, en las Industrias artesanas y en el comercio, se transformaron en empresarios, manejando fondos —*peculiutn*— que constituían una cuasi propiedad legal. Las manumisiones se multiplicaban, pues el liberto debía ofrecer al antiguo señor —*patrottus*— prestaciones valoradas por este último en más que los servicios que como esclavo aquél venía proporcionándole. La manumisión no era en modo alguno mera gracia o liberalidad del dueño hacia su servidor. Más bien se trataba de una operación de crédito, de una compra a plazos de la libertad. El liberto, durante años y a veces por toda la vida, había de prestar específicos servicios a su patrono que incluso tenía ciertos derechos hereditarios en caso de muerte[21].

Al desaparecer el trabajo servil en las grandes explotaciones agrícolas e industriales, la esclavitud, como sistema de producción, prácticamente desapareció; pasó a ser mero privilegio de detertni-

[21] Vid. Coccori, ***Le Déclin de l'eiclavage*** *antit/ac* (Porís, 1910), p¡Sg. 292 y siguientes; SAI.VIOU, ***Le Capitalisme daus le monde antigüe*** (París, 1906), página 141 y sigs ; CATRNES, ***The Sluvt Power*** (Londres, 1862), pág. 234,

nadas familias reservado en específicas organizaciones de carácter feudal y aristocrático. Tales propietarios percibían, desde luego, tributos en efectivo y en especie de sus aludidos vasallos; los hijos de éstos incluso tenían que servir como criados o milites al señor durante ciertos períodos. Ello no obstante, la esclavitud, como sistema de producción, había desaparecido, pues tales vasallos cultivaban las tierras y operaban sus talleres independientemente y por cuenta propia. Sólo una vez terminado el proceso productivo, aparecía el dueño, apropiándose de una parte del beneficio.

A partir del siglo xvi, otra vez se recurrió al trabajo servil para el cultivo de los latifundios agrarios y a veces incluso para la producción industrial en gran escala. Los esclavos negros constituyeron la fuerza laboral típica en las plantaciones del continente americano. En la Europa oriental —en el nordeste de Alemania, en Bohemia, Moravia y Silesia, en Polonia, en los Países Bálticos, en Rusia, así como en Hungría y zonas adyacentes—, la agricultura en gran escala funcionaba a base del trabajo de siervos irremunerados, El trabajo servil, en ambos lados del Atlántico, se vio protegido por instituciones de índole política contra la posible competencia de gentes que emplearan trabajo libre. En las plantaciones coloniales, los elevados costos de transporte, así como la ausencia de garantías legales y de protección jurisdiccional contra las arbitrariedades de los funcionarios públicos y de los nuevos aristócratas procedentes de Europa impidieron apareciera un número suficiente de trabajadores libres, así como la formación de un estamenio de agricultores independientes. En la Europa oriental el imperante sistema de castas se alzaba frente a cualquiera que pretendiera iniciar nuevas explotaciones agrarias. La agricultura en gran escala estaba reservada a la nobleza. Las pequeñas fincas eran regentadas por siervos. A todos, sin embargo, constaba que tales explotaciones agrarias basadas en el trabajo obligatorio jamás hubieran soportado la competencia de los productos obtenidos por trabajadores libres. Sobre este particular, la opinión en los siglos XVIII y principios del xtx era tan unánime como la de los tratadistas agrarios de la antigua Roma. La mecánica del mercado resultaba impotente, sin embargo, en tales supuestos, para emancipar a los aludidos esclavos y siervos, pues la imperante organización social había sustraído las tierras de la nobleza

y las plantaciones coloniales a la soberanía de los consumidores. Fue necesario, en estos supuestos, para liberar a esclavos y siervos, recurrir a actuaciones políticas cuya base intelectual fue precisamente la hoy tan vilipendiada filosofía del *laissez faire,*

La humanidad de nuevo, en la actualidad, se ve amenazada por gentes que desean suprimir el derecho del hombre libre a vender su capacidad laboral, «como una mercancía», en el mercado, pretendiendo reimponer por doquier el trabajo coactivo. El hombre medio, desde luego, cree que notablemente ha de diferir el trabajo exigido a los cantaradas de la comunidad socialista de las labores antiguamente impuestas ¡i siervos y esclavos. Trabajaban éstos —piensa— en beneficio de un señor. Bajo el socialismo, en cambio la propia sociedad, de la que forma parte el trabajador, será la beneficiaria; el obrero laborará, en tal caso, para sí mismo, como si dijéramos. No advierte, sin embargo, tan superficial observador que no es posible identificar al camarada individual ni tampoco ni conjunto por todos ellos formado con el ente público que se apropia la totalidad de la producción. No interesa ahora destacar, por ser cuestión de segundo orden, el que los fines y objetivos por los gobernantes perseguidos es muy posible que difieran radicalmente de aquellos'que las gentes en verdad quisieran conseguir. Es de mucha mayor trascendencia advertir que, bajo el socialismo, jamás se le paga al trabajador su personal aportación a la riqueza común a través de aquel salario que el mercado fija. La república socialista tiene vedado el cálculo económico; no puede determinar separadamente qué porción del total producido corresponde a cada uno de las factores complementarios intervinientes. Al no poderse conocer la importancia de la contribución de cada trabajo, resulta imposible remunerar a nadie con arreglo al auténtico valor que su personal aportación tenga.

No es preciso perdernos en sutilezas metafísicas desentrañando la esencia de la libertad y de la coacción, para distinguir el trabajo libre del coactivo. Consideramos libre el trabajo extroversivo que por sí mismo no gratifica y que, sin embargo, el hombre realiza, ya sea para cubrir directamente sus personales necesidades, ya sea para atender las mismas de un modo indirecto, al disponer del precio que por su labor en el mercado ha cobrado. Es coactivo el trabajo que el interesado realiza obligado por imperativos dife-

rentes. Fácil resulta evitar toda contrariedad a quienquiera moleste la aludida terminología, por emplear vocablos tales como libertad y coacción, los cuales pudieran sugerir juicios de valor incompatibles con aquella fría y objetiva lógica que debe presidir el análisis de estos temas sustituyendo por otros los aludidos términos. Cabe, en efecto, denominar trabajo L al anteriormente llamado libre, y trabajo C, al que hemos considerado coactivo. La nomenclatura empleada no hace variar el problema básico. Lo que interesa determinar es qué incentivo puede inducir al hombre a vencer la desutilidad del trabajo cuando ıio depende directa ni —en grado apreciable— indirectamente de ta cuantía y calidad de *su personal* contribución laboral el que queden más o menos perfectamente cubiertas sus necesidades.

Admitamos, a efectos dialécticos, que parte o, incluso, la mayoría de los trabajadores ejecuten pundonorosamente *y* del mejor modo cuantas tareas l¡i superioridad señala. ¡Pasamos ahora por alto los insolubles problemas que a una comunidad socialista plantearía el determinar qué trabajo debería cada uno realizar.) Pero, aun en tal caso, ¿qué haríamos con los perezosos y descuidados? Forzoso será castigarles y, para ello, obligado resultará investir al superior jerárquico de poderes bastantes al objeto de que pueda determinar las faltas, enjuiciarlas con arreglo a consideraciones subjetivas y, finalmente, imponer los correspondientes castigos. Lazos hegemónicos vienen así a reemplazar los lazos contractuales. El trabajador queda sometido a la voluntad discrecional de su superior; e! jefe goza ahora de decisivas facultades punitivas.

El trabajador, en la economía de mercado, oferta y vende sus servicios como los demás ofertan y venden otras mercancías. El obrero no rinde vasallaje al patrono. Compra éste a aquél unos servicios al precio señalado por el mercado. El patrono, como cualquier otro comprador, puede, desde luego, proceder arbitrariamente. Tendrá entonces, sin embargo, que atenerse a las consecuencias. El empresario o el jefe de personal pueden actuar extravagantemente al contratar los correspondientes operarios; pueden despedirlos sin causa u ofertar salarios inferiores a los del mercado. Pero tal actuación, de inmediato, perjudica en sus inte-

reses económicos al propio sujeto y debilita su posición social, reduciendo la productividad y rentabilidad de la correspondiente empresa. Tal género de caprichos, bajo una economía de mercado, llevan en sí su propia sanción. El mercado brinda al obrero protección real y efectiva a través de la mecánica de los precios. Independiza al trabajador del capricho del patrono. Queda el asalariado exclusivamente sujeto a la soberanía de los consumidores, tal como también lo está el empresario. Los consumidores, al determinar, mediante comprar o dejar de hacerlo, los precios de las mercancías y el modo cómo deben explotarse los diversos factores de producción, vienen a fijar un precio para cada tipo de trabajo.

El trabajador es libre precisamente porque el empresario, forzado por los propios precios del mercado, considera la capacidad laboral como una mercancía, como un medio para obtener lucro. El asalariado, para el patrono, es una persona que, por impulso meramente crematístico, contribuye a que él gane dineto. El empresario paga una suma monetaria por específica contribución laboral, mientras que el trabajador labora única y exclusivamente por obtener el correspondiente salario. Esa relación establecida entre patrono y obrero no viene dictada ni por el afecto ni por el odio. Nada tiene el trabajador que agradecer a su principal; no tiene aquél respecto a ésle más obligación que la de- aportar la convenida actuación laboral, en la pactada cuantía y calidad.

No es preciso, por eso, en la economía tic mercado, otorgar al patrono facultades punitivas. Bajo cualquier sistema de producción carente de mercado, en cambio, forzoso es que el superior pueda castigar al obrero remiso, consintiéndole así a aplicarse al trabajo con más celo. Como la cárcel detrae al operario del trabajo o al menos reduce notablemente la utilidad de la labor, para reforzar la actividad de siervos y esclavos ha habido siempre que recurrir al castigo corporal. Sólo al desaparecer el trabajo coactivo fue posible también desterrar el palo como incentivo laboral, quedando el látigo tan sólo como emblema pertinente del estado servil. En la sociedad de mercado, las gentes consideran hasta tal punto humillantes e inhumanos los castigos corporales que incluso han sido suprimidos ya en las escuelas, en los establecimientos penales y en las fuerzas armadas,

Quien crea que una comunidad socialista podrá prescindir de la coacción y violencia contra el trabajador moroso, pensando que bajo tal sistema todo el mundo estará pundonorosamente a la altura de su cometido, es víctima de los mismos espejismos que ofuscan a quienes creen en el ideal anarquista.

%

CAPITULO XXII

Los factores originarios de producción de condición no humana

1. CONSIDERACIONES GENERALES EN TORNO A LA TEORÍA DE LA RENTA

Ricardo, a través de su concepto de la renta, pretendió resolver aquellos problemas que la economía moderna aborda mediante la teoría de la utilidad marginalLa doctrina ricardiana, a la luz de nuestros actuales conocimientos, resulta bastante imperfecta; la vigente, basada en la condición subjetiva del valor, es incomparablemente superior. No fue, sin embargo, inmerecida la celebridad que en su día tuvo la ricardiana teoría de la renta; el esmero con que se gestó y la solicitud puesta en su posterior desarrollo dieron positivos resultados. Ante la historia económica, constituirá siempre un noble esfuerzo, digno de loa[2].

Ningún problema particular plantea hoy a nuestra ciencia el que se valoren disimilarmente tierras de calidad y fertilidad dispar, es decir, tierras cuya respectiva productividad, por unidad de inversión, resulta diferente. La teoría ricardiana, al pretender valorar y entre sí graduar terrenos disimilares, queda íntegramente comprendida en la moderna teoría de la determinación de los precios de los factores de produc-

' Ricardo, dice Fetter *(Encyclopaedia of ihe Social Sciences,* XVII, pág. 291), estructuró «una incompleta teoría marginal»,

[2] Vid. HAMMON, *Ricardo ais Begründcr der theorelischen Natiorralokonoruie* ÍJena, 1924), pág. 54 y sigs. ..

ción, Lo que hemos de repudiar no es el contenido de la doctrina sobre la renta, sino Ja excepcional categoría atribuida a la misma en el análisis económico. Rentas diferenciales aparecen por doquier, no quedando en modo alguno limitado el fe nómeno al ámbito de las tierras. Aquella bizantina distinción entre «rentas» y «cuasi rentas» resulta ya insostenible. El valor de la tierra y de los servicios que la misma al hombre proporciona ha de ser ponderado al igfual que el de los demás factores de producción y los rendimientos que los mis mos producen. La máquina más perfecta produce «renta» comparativamente a la productividad de otra menos perfecta, empleándose esta última, no obstante, dada la escasez de las primeras. El trabajador de mayor actividad y competencia percibe superior «renta» salarial que sus compañeros de menos habilidad y energía.

La mayoría de los problemas que la teoría de la renta pretendía resolver se suscitaron, única y exclusivamente, por el modo tan torpe como los teóricos empleaban los correspondientes vocablos. Los conceptos generales manejados por el profano en el lenguaje común no fueron elaborados para ser utilizados en la investigación praxeológica y económica. No se percataron, sin embargo, los primitivos economistas del peligro que encerraba el emplear tales vocablos de uso general sin adoptar Jas oportunas precauciones. En cuanto incautamente operemos con *la tierra* o *el trabajo* como conceptos generales se nos suscitará el problema de por qué cierta *tierra* o cierto *trabajo* vale más que otra *tierra* u otro *trabajo.* Quien, sin embargo, no este dispuesto a que las propias palabras manejadas le confundan, dejará a un lado las expresiones gramaticales, fijando la atención en la capacidad para cubrir necesidades humanas del factor de que se trate, logrando entonces fácilmente comprender por qué se pagan precios dispares por servicios de condición distinta.

La moderna teoría del valor y de los precios ya no necesita clasificar los factores de producción en tierra, capital y trabajo. Limítase fundamentalmente a distinguir entre bienes de orden superior y bienes de orden inferior, es decir, entre bienes de producción y bienes de consumo. Al subdividir des-

pués los bienes de producción en factores originarios (los que brinda la naturaleza) y factores de producción producidos (los semiproductos), y, a su vez, los originarios, en factores de índole no humana (externos) y de índole humana 'trabajo), la ciencia económica jamás rompe la uniformidad de su modo de determinar los precios de los instrumentos de producción. Con arreglo a una misma e idéntica ley determina los precios de todos los factores de producción, sea cual fuere su clase o condición. El que, a causa de la diferente calidad del servicio que tales factores prestan, los mismos se valoren, aprecien y manejen de forma distinta sólo sorprenderá a quien no logre advertir esa su distinta utilidad. Unicamente quien sea totalmente ciego para los méritos pictóricos puede extrañarse de que valga más un cuadro de Velázquez que la producción de otro artista de inferior capacidad. Nadie se asombra en los medios agrícolas que tanto los arrendatarios como los udquirentes de terrenos paguen mayores precios por las parcelas de superior feracidad. Los antiguos economistas sufrían enormes congojas en estas materias única v exclusivamente por manejar el concepto *tierra* generalizando de modo impermisible, sin parar mientes en la diferente calidad que la misma puede tener.

El mérito mayor de la teoría de la renta ricardiana estriba en haber advertido que la parcela marginal no produce renta. Comprendida tal verdad, ya sólo falta un paso para descubrir el principo subjetivo del valor. Cegados, sin embargo, por su concepto de los *costos reales,* ni los clásicos ni sus epígonos lograron dar ese último salto decisivo.

Si bien, como queda dicho, el concepto de renta diferencial puede encajarse en la teoría subjetiva del valor, aquella otra renta ricardiana, la renta residual, ha de ser, en cambio, rechazada por entero. Tal concepto residual presupone la existencia de costos reales y físicos, idea ésta totalmente inadmisible para la moderna teoría de la determinación de los precios de los factores de producción. No cuesta más el vino de Borgoña que el Chianti porque valgan más los viñedos borgoñeses que los toscanos. El planteamiento es inverso. Por cuanto las gentes están dispuestas a pagar más por el borgoña que

por el chianti, los viticultores no tienen inconveniente en satisfacer mayores precios por las tierras de Borgoña que pollas de la Toscana.

El beneficio jamás puede considerarse mero remanente no gastado una vez satisfechos todos los costos de producción. Tal excedente de ingresos sobre costos, en una economía de giro uniforme, nunca puede aparecer. Por el contrario, en una economía cambiante, la diferencia entre el precio obtenido por los artículos vendidos y la suma formada por el costo de todos los factores de producción empleados, más el interés correspondiente al capital manejado, puede ser tanto de signo positivo como negativo. En otras palabras: es posible el beneficio, pero también la pérdida. Las aludidas diferencias entre cobros y desembolsos surgen por cuanto los precios varían durante el propio período de producción del artículo de que se trate. Quien, con mayor precisión que el resto, prevé la aludida variación de precios y procede en consecuencia cosecha beneficios; por el contrario, quien no logra acomodar sus actividades empresariales a la futura disposición del mercado se ve castigado con pérdidas.

El defecto principal de la teoría ricardiana estriba en que pretende estudiar la distribución de todo lo producido polla nación. Ricardo, como los clásicos en general, no supo li brar su pensamiento del fantasma mercantilista de la *Volksivirtschaft.* Los precios, en su opinión, dependían de la distribución del producto social. Es totalmente errónea esa tan extendida opinión según la cual la economía ricardiana refleja la filosofía «típica de la clase media de los fabricantes ingleses de su época» \ A aquellos empresarios para nada les interesaba la producción global ni la distribución de la misma. Lo único que pretendían era obtener beneficios y evitar pérdidas.

Erraron los economistas clásicos al asignar peculiar e insólita posición a la tierra en su esquema teórico. La tierra, en sentido económico, es tan sólo un factor más de producción.

[3] Vid., en tal sentido, HANEY, ***Hisíory of Economic Thougbt*** (cd. rev. Nueva York, 1927), pág. 275.

Los precios de aquélla se determinan con arreglo a la misma ley que fija los precios de todos los demás factores de producción. Ha quedado plenamente constatado, una vez debidamente analizadas, que cuantas particularidades en esta materia se observaron eran debidas a específicas y peculiares circunstancias de becho concurrentes en el correspondiente caso.

2. EL FACTOR TEMPORAL EN LA UTILIZACIÓN DE LA TIERRA

Nuestra ciencia, al analizar el concepto económico *tierra,* comienza distinguiendo los factores originarios humanos de los de condición no humana. Comoquiera que, por lo general, para poder aprovechar y explotar los aludidos factores de producción de índole no humana, resúltale al hombre necesario disponer de cierta porción de la corteza terrestre, el análisis de esos repetidos factores suele incluirse en el estudio del factor tierra[4].

Es de trascendencia al estudiar la tierra desde el punto de vista económico, es decir, los factores originarios de producción de índole no humana, separar netamente el campo de la praxeología del de la cosmología. La cosmología puede proclamar la invariabilidad y permanencia de la masa y la energía. Dado el escaso influjo que el hombre ejerce sobre las circunstancias físicas del mundo, cabe asegurar que la naturaleza es indestructible e ¡nrnodificablc o, mejor dicho, que resulta inmune a la capacidad destructiva del hombre.

Esa erosión terrestre (en el sentido más amplio del término) que podemos practicar es ridicula comparada con la potencialidad de las fuerzas geológicas. Ignoramos si un día la evolución cósmica, dentro de millones de años, transformará lo que hoy son estepas y desiertos en fértiles vergeles y en estériles páramos las actuales selvas vírgenes. Resulta, sin embargo, a

* Aquellas normas legales que pueden desgajar el derecho de caza, de pesca o de extracción de minerales de las restantes facultades dominicales de! propietario del correspondiente terreno carecen de interés a los examinados efectos cataláctícos, El término tierra, conviene incidentaimen Le agregar, para la ciencia cataláctica, comprende también las ¡¡reas cubiertas por las aguas.

todas luces ocioso estudiar dichas futuras posibilidades, cuando lo que nos interesa es examinar tos problemas atinentes a la acción humana, precisamente por cuanto nadie puede prever tales fenómenos ni influir en las correspondientes causas geológicas [5].

Tal vez quepa decir, desde un punto de vista físico, que los factores naturales de producción aprovechados en la explotación forestal, la ganadería, la agricultura y en usos hidráulicos se reproducen por sí solos. Es posible que, aun cuando nos propusiéramos los humanos destruir enteramente la capacidad productiva de la corteza terrestre, sólo de un modo imperfecto y únicamente en reducidas zonas lo lográramos. Pero no son tales realidades las que el hombre, al actuar, pondera. Esa periódica regeneración de la capacidad productiva de la tierra en modo alguno influye sobre los sujetos actuantes de forma imperativa e invariable. Podemos explotar el suelo de modos muy diferentes; cabe reduzcamos o incluso anulemos, durante cierto lapso temporal, la natural capacidad regenerativa del terreno en cuestión, teniendo que efectuar desproporcionada inversión de capital y trabajo si se desea reponer rápidamente la primitiva feracidad. El hombre ha de optar entre dispares modos de explotar el suelo, siendo diferentes los efectos que causa cada uno de dichos sistemas sobre la conservación del terreno y la renovación de su capacidad productiva. El factor temporal, en materia de caza, pesca, pastoreo, cría de ganado, cultivos agrarios, explotaciones forestales y aprovechamiento de aguas, juega su papel como en cualquier otra rama productiva. Una vez más, contemplamos al hombre constreñido a optar entre atender más pronto o más tarde sus necesidades. Reaparece el interés originario influyendo sobre el hombre en estas materias como en cualquier otra actividad humana.

Circunstancias institucionales pueden inducir a las gentes a la más inmediata satisfacción de sus necesidades, desinteresándose por la futura provisión de las mismas. Cuando no existe la propiedad privada de las tierras y todo el mundo —o sólo determinado grupo de favorecidos, de hecho o por privile-

[1] El problema de la entropía cae también fuera del ámbito pra>:«ilógico.

gios especiales— puede explotarlas en beneficio propio, nadie se preocupa del futuro aprovechamiento de los terrenos en cuestión. Otro tanto acontece cuando el propietario cree que va a ser en breve desposeído de su parcela. En ambos supuestos, al sujeto sólo le interesa sacar el máximo provecho inmediato. Despreocúpase de las consecuencias futuras que su actuar puede provocar. El mañana deja de contar, innumerables casos de destrucción, por las razones apuntadas, de riquezas forestales, piscícolas y cinegéticas, así como de múltiples otros bienes naturales, registra la historia.

Desde el punto de vista físico, jamás puede decirse que la tierra se consuma como, por ejemplo, se consumen los bienes de capital. Los producidos factores de producción van, paulatinamente, inutilizándose a lo largo del proceso productivo, es decir, se van transformando en bienes diversos que, finalmente, serán consumidos por las gentes. Para que no se desvanezca el ahorro y el capital otrora acumulado, forzoso es que, además de bienes de consumo, fabriquemos los bienes de capital necesarios para reponer los desgastados en el proceso productivo. Estaríamos, en otro caso, consumiendo bienes de capital. Sacrificaríamos el futuro al presente; viviríamos hoy en la opulencia, para estar mañana en la indigencia.

No sucede, en cambio, lo mismo —dícese— con la tierra. **No** puede ésta consumirse. Pero sólo en sentido geológico resulta admisible el aserto. Tampoco desde tal punto de vista puede decirse que una máquina o un ferrocarril se consuman. El balasto de las explanaciones, el hierro y el acero de los carriles, los coches y las locomotoras, físicamente no se destruyen. Sólo en sentido praxeológico cabe decir que una herramienta, un **ferrocarril,** un horno metalúrgico se consume y desaparece. En tal sentido económico la capacidad productiva de la tierra igualmente se desgasta. Esa aludida capacidad productiva aparece, en las actividades forestales y agrícolas y en el aprovechamiento de las aguas, como específico factor de producción. El hombre, al explotar la capacidad productiva clel suelo, como en cualquier otra rama de la producción, ha de optar entre sistemas que, de momento, incrementan h producción, si bien perjudican la productividad futura, y otros cuya

fecundidad instantánea es menor, pero, en cambio, no dañan la rentabilidad del mañana. Cabe forcemos tanto la producción actual que la futura (por unidad de capital y trabajo invertido) se minimice o incluso se anule.

La capacidad devastadora del hombre tiene indudables límites. (Tal poder destructivo puede ser más ampliamente ejercido en materia forestal, cinegética o piscícola que en lo meramente agrario.) Ello da lugar a qué quepa apreciar diferencia cuantitativa, aunque no cualitativa, entre el consumo de capital y el desgaste de la tierra por la intervención del hombre.

Ricardo aseguraba que la tierra era de condición «originaria e indestructible» [6]. Frente a tal aserto, la moderna ciencia económica debe destacar, por un lado, que carece de todo interés para el hombre, en lo atinente a su valoración y justiprecio, el que determinado factor sea originario o humanamente producido y, por otro, que esa tan mentada indestructibilidad de la masa y la energía —signifique ello lo que fuere— en modo alguno atribuye a la tierra condición sustancialmente dispar a la de los demás elementos productivos.

3. LA TIERRA SUBMARGINAL

Limitados son los servicios que una cierta parcela de terreno puede rendir durante específico período temporal. De ser los mismos ilimitados, h tierra dejaría de considerarse bien económico y factor de producción. La naturaleza, sin embargo, en este aspecto, ha sido tan pródiga con nosotros, hay tantas tierras sin cultivar, que puede decirse que sobra terreno. El hombre, por eso, sólo explota los campos de mayor productividad. Existen innumerables predios potenciales que las gentes —bien sea por su limitada fecundidad, bien sea por su desfavorable ubicación— consideran demasiado pobres para que valga la pena el cultivarlos. La tierra marginal, es decir, la tierra más pobre que se cultiva, no produce, por tanto,

[1] RICARDO, ***Principies of Political Economy and Taxalion,*** pág. 34.

renta en el sentido ricardiano[1]. El terreno submarginal carecería por completo de valor si no fuera por preverse la posibilidad de su futuro aprovechamiento[8].

En la economía de mercado no hay mayor producción de artículos agrícolas porque escasea tanto el capital como el trabajo, no porque falte tierra cultivable. Si cupiera de pronto incrementar la cantidad de terrenos disponibles —invariadas las restantes circunstancias— sólo se ampliaría la producción agraria en el caso de ser la feracidad de esos adicionales suelos superior a la de la tierra marginal a la sazón cultivada. Dicha producción, en cambio, aumentaría con cualquier incremento del capital o trabajo disponibles, siempre y cuando los consumidores no prefirieran dar a ese capital o a esa capacidad laboral adicional otro destino que más cumplidamente permitiera atender sus necesidades más urgentemente sentidas[9].

Los minerales que el hombre tiene a su disposición también son limitados. Algunas de dichas sustancias, cierto es, son fruto de diversos procesos naturales, de tal forma que todavía no se ha detenido la producción de las mismas. La lentitud y la enorme duración de los aludidos procesos, sin embargo, da lugar a que, por lo que atañe a la acción humana, tales efectos hayan de despreciarse. El hombre halla rigurosamente tasados los yacimientos minerales. No hay mina ni pozo petrolífero inagotable; numerosas explotaciones otrora riquísimas hállanse totalmente exhaustas. Cabe esperar se descubran nuevos filones y se inventen procedimientos técnicos que permitan explotar veneros hoy inaprovechables. Podemos, igualmente, confiar en que las generaciones futuras, gra-

[7] En determinadas zonas geográficas, todo el terreno está aprovechado para el cultivo u otros usos. Tal situación, sin embargo, es consecuencia impuesta por realidades de orden institucional t¡ue impiden a los habitantes de dichas zonas el acceso a otros suelos inexplotados de mayor feracidad.

*** El valor de un terreno no debe confundirse con el de sus mejoras, es decir, las obras en él realizadas mediante la inversión de capital y trabajo, de condición inconvertible *e* inseparable, obras que facilitan la explotación de la pártela e incrementan !a futura producción de la misma por unidad de futura inversión.**

' Lo anteriormente consignado presupone, evidentemente, la ausencia de barreras institucionales que perturben la movilidad del capital y el trabajo.

cias al adelanto técnico, aprovecharán materias naturales que no sabemos hoy explotar. Esas posibilidades, sin embargo, para nada influyen en nuestras presentes actividades extractivas y de prospección. Nada hay en el mundo minero que otorgue a las correspondientes actuaciones una condición cataláctica disimilar a la de la restante acción humana, Para nuestra ciencia son sólo diferencias adjetivas y puramente accidentales las que presentan las tierras explotadas fon fines agrícolas y las aprovechadas en labores mineras.

Aun cuando, en realidad son limitadas nuestras disponibilidades y cabe, teóricamente, ponderar la posibilidad de que un día los yacimientos minerales se agoten totalmente, el hombre, al actuar, en modo alguno procede como si los mismos halláranse inexorablemente tasados. Sabemos que hay filones y pozos que van a terminarse; pero no nos preocupa ese alejado e incierto día futuro en que las materias minerales que nos interesan habrán sido enteramente consumidas. Las existencias, hoy por hoy, son tan enormes que el hombre no llega a aprovechar depósitos perfectamente conocidos en aquel grado que sus conocimientos técnicos le permitirían. Las minas se explotan tan sólo mientras no haya otros cometidos más urgentes a los que quepa destinar el correspondiente capital y trabajo. Existen, por tanto, minas submarginales sin explotar. La producción en las que se explotan hállase condicionada por la relación que en cada caso pueda darse entre el precio de los minerales obtenidos y el de los factores de producción de índole no específica que sea preciso invertir.

4. LA TIERRA COMO LUGAR DE UBICACIÓN

El que parte de la tierra existente se dedique a situar en ella viviendas, industrias y medios de comunicación, viene a restringir la cantidad de terreno que en otros cometidos puede emplearse.

Vano es seguir las lucubraciones de los antiguos economistas en torno a la supuesta condición peculiar de la renta urbana. Nada tiene de particular que las gentes estén dispues-

tas a pagar mejores precios por terrenos que les resulten más gratos, para en ellos ubicar inmuebles, que por otros subjetivamente menos atractivos para los interesados. Es lógico y natural que el hombre, para situar talleres, almacenes y estaciones ferroviarias, prefiera aquellos lugares que permitan reducir el costo de transporte, hallándose, en su consecuencia, las gentes dispuestas a pagar mayores precios por aquellos terrenos que Ies permiten economizarse los gastos de referencia.

La tierra también se emplea a veces para jardines, para parques y para la contemplación de la majestad y esplendor de los paisajes naturales. Al difundirse ese amor a la naturaleza, tan típico de la mentalidad «burguesa», se ha acrecentado enormemente la demanda de los correspondientes terrenos. Por parcelas otrora consideradas estériles e inaprovechables situadas entre riscos y veneros se pagan hoy elevados precios, pues permiten al hombre moderno disfrutar de exquisitos placeres de orden contemplativo.

El acceso a tales fragosos lugares ha sido considerado siempre libre. Sus propietarios, aunque sean personas particulares, por lo general, no pueden prohibir el paso a turistas y montañeros ni cobrar por la entrada precio ni merced alguna. Quienquiera llega a tales parajes puede disfrutar su grandeza, resultándole, en este sentido, como cosa propia. El nominal propietario no deriva beneficio alguno del placer que sus terrenos proporcionan al visitante. Pero como no por ello dejan los lugares en cuestión de procurar satisfacciones al hombre, los mismos tienen valor económico. Estamos, más bien, ante precios sobre los que pesa específica servidumbre que permite a todo el mundo en ellos entrar e incluso instalarse. La servidumbre en cuestión, al no poderse dedicar los repetidos terrenos a ningún otro cometido, viene a absorber toda la utilidad que producen y que el propietario podría cobrar. Esa situación legal, por cuanto el aludido uso contemplativo no consume ni desgasta los peñascos y ventisqueros en cuestión, ni exige tal disfrute la inversión de capital o trabajo, no ha provocado las consecuencias a que siempre similares situaciones dieron lugar en materia de caza, pesca y aprovechamientos forestales.

Cuando existen, en las proximidades de tales lugares, limitadas áreas idóneas para la instalación de albergues, hoteles y medios de transporte (funiculares, por ejemplo), los propietarios de dichas parcelas, precisamente por su escasez, pueden venderlas o arrendarlas a precios más elevados de los que en otros caso cabríales exigir, lucrándose entonces con parte de ese beneficio que el repetido libre acceso concede al visitóte. Bajo cualquier otro supuesto^ el turista goza gratuitamente esos deleites tan repetidamente aludidos,

5. EL PRECIO DE LA TIERRA

Bajo la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme, la compraventa de los específicos servicios que los terrenos pueden proporcionar en nada se diferencia de la compraventa de los servicios que de los restantes factores de producción se derivan. El precio de todo factor de producción depende de los futuros servicios y ventajas que el mismo se espera reportará, descontada la preferencia temporal. La tierra marginal (y, desde luego, la submarginal) no cotiza precio alguno. Por los suelos rentables (es decir, aquéllos que, por unidad de inversión, producen más que los marginales) se pagan precios proporcionales a la aludida superioridad productiva. Tal precio equivale a la suma de todas las futuras rentas, descontada cada una de éstas con arreglo a la tasa del interés originario [10].

Bajo una economía de mercado, por el contrario, las gcn-

" Conviene, una vez más, reiterar que la imaginaria construcción de una econonomía de giro uniforme no puede ser, de modo lógicamente consistente, llevado a sus últimas consecuencias (vid. pág. 385). En relación con los problemas que la tierra suscita, conviene resaltar dos realidades: en primer lugar, que dentro de una economía de 8'^ro uniforme caracterizada por la auaenda de rodo cambio en la actividad económica, deviene impensable la compraventa de terrenos; en segundo término, no cabe olvidar que, para integrar en dicha imaginaria cons trucción la minería y la prospección petrolífera, es necesario atribuir a las correspondientes vetas y pozos condición permanente y suponer que ni pueden agotarse ni variar su producción ni modificarse la cuantía de las correspondientes inversiones

tes, al comprar y vender, ponderan las variaciones que el precio de los aludidos servicios pueda registrar en el futuro. Los interesados, desde luego, a veces se equivocan en tales previsiones; pero ése es problema de otra índole. Hacen aquéllos cuanto pueden por predecir acertadamente una serie de eventos futuros que, de producirse, alterarían las circunstancias del mercado, procediendo de conformidad con tales previsiones. Cuando se supone que 1? rentabilidad neta de un cierto terreno va a incrementarse, el precio de mercado se eleva por encima de aquella cifra que en otro caso hubiera registrado, Eso es precisamente lo que acontece con los terrenos suburbanos próximos a ciudades en proceso de crecimiento; otro tanto sucede con los bosques y tierras labrantías, allí donde se prevé que determinados grupos de presión harán que se eleve el precio de la madera o de los productos agrícolas. Cuando, por el contrario, la gente cree va a disminuir u incluso desaparecer la rentabilidad en determinadas zonas, bajan los correspondientes precios. Suele hablarse de la «capitalización» de la renta; pero entonces resalta la notoria disparidad de los correspondientes tipos de capitalización, los cuales varían según la clase de terreno o de las parcelas de que se trate. Puede inducir a confusión tal terminología al falsear el verdadero proceso subyacente.

Compradores y vendedores reaccionan ante las cargas fiscales, como lo hacen ante cualquier otro evento que pueda reducir la rentabilidad neta del terreno de que se trate. Los impuestos reducen los correspondientes precios de mercado proporcionalmente a la prevista futura cuantía de la carga tributaria. Todo nuevo gravamen fiscal (salvo que se suponga vaya a ser pronto derogado) hace descender el precio de mercado de los terrenos afectados. Estamos ante aquel fenómeno que la teoría tributaria denomina «amortización» del impuesto.

A la posesión de tierras y de fincas acompaña, en muchos países, señalado prestigio político o social. Tales circunstancias también influyen en los correspondientes precios.

EL MITO DEL SUELO

Suelen las personas sensibleras vituperar la teoría económica de la tierra por su utilitaria estrechez de miras. Los economistas —dicen— contemplan el viejo terruño con los ojos del frío especulador; envilecen eternos valores traduciéndolos a meras cifras. La antigua gleba no puede considerarse copio mero factor de producción. Estamos ante la fuente inexhaustible de donde brota la energía y hasta la propia vida humana. La agricultura jamás debe encasillarse como una subdivisión más de las actividades productivas. Es, por el contrario, el oficio natural y honroso por excelencia; la ocupación obligada de quien desea llevar una vida recta y en verdad humana. Vergonzoso resulta evaluar el agro a la luz mezquina de la rentabilidad que el mismo puede producir, El suelo no sólo nos da el pan que fortalece nuestro cuerpo; engendra, además, la energía espiritual y moral que sirve de fundamento a nuestra civilización. Las grandes urbes, la industria y el comercio constituyen frutos inmorales y decadentes; su existencia es parasitaria; consumen y destrozan aquello que el campesino incansablemente reproduce.

Cuando hace miles de años las primitivas tribus de cazadores y pescadores se asentaron y comenzaron a cultivar la tierra, nadie se entregaban a tan románticas ensoñaciones. De haber, sin embargo, existido mentes de tal tipo habrían indudablemente ensalzada la caza, denigrando el cultivo agrario como producto éste de la decadencia. Hubiera sido, en tal caso, objeto de vilipendio el labriego al deshonrar con su arado tierras destinadas por los dioses a inmarcesible reserva cinegética, que quedaba ahora rebajada a vil instrumento de producción.

La tierra, hasta el romanticismo, se consideró por todos simplemente como un objeto que incrementaba el bienestar material de las gentes, un medio más para atender las necesidades humanas. Nuestros antepasados, mediante diversos ritos y fórmulas mágicas, lo único que pretendían era incrementar la feracidad del suelo y aumentar su rendimiento. No buscaban ninguna *unto mystica* con misteriosas fuerzas y energías de la tierra. Querían, exclusivamente, ampliar y mejorar las cosechas. Recurrían a exorcismos *y* conjuros por suponer que ral era la mejor manera de alcanzar el

fin apetecido. Sus absurdos descendientes gravemente erraron al interpretar tales ceremonias como ritos «idealistas». El campesino auténtico jamás profiere admirativas sandeces acerca de los campos y de sus supuestos poderes. La tierra es para él un factor de producción, nunca causa de sentimentales emociones. Quiere ampliar la extensión de sus posesiones únicamente en el deseo de incrementar las correspondientes rentas y elevar el propio nivel de vida. Los agricultores, sin sufrir congojas morales de ningún género, compran y venden terrenos según más les conviene e, incluso, cuando les hace falta, los hipotecan; ofrecen después en el mercado sus productos y airados se revuelven contra todo si los precios conseguidos no les resultan tan remuneradores como ellos quisieran.

La población rural jamás sintió el amor a la naturaleza ni apreció sus bellezas. Tales emociones arribaron al campo procedentes de la ciudad. Fueron los habitantes de la urbe quienes comenzaron a ver la *naturaleza* **en el agro, en tierras que, basta entonces, para los rústicos, no habían tenido más valor que el de su productividad en cosechas, piensos, maderas y caza. Las cimas y los glaciares alpinos jamás atrajeron a los indígenas. Variaron estos últimos de criterio sólo cuando gentes ciudadanas empezaron a escalar los picachos, inundando de rubia moneda aquellos valles otrora tan despreciados. Los primeros montañeros y esquiadores eran objeto de mofa y burla por parte de la población alpina, que cambió, sin embargo, de actitud cuando advirtió el lucro que cabía derivar de aquellos excéntricos caballeros.**

No fueron, desde luego, pastores de ganados, sino refinados aristócratas y delicados vates, quienes ingeniaron la poesía bucólica y pastoril. Dafnis y Cloe son entes creados por la imaginación de gentes bien acomodadas. El mito de la tierra constituye similar fantasmagoría sin relación alguna con la realidad agraria. No brotó del musgo de los bosques ni del *humus* **de los campos, sino del asfalto ciudadano y de las urbanas alfombras. Ello no impide que el campesino se cobije gustoso tras una mentira que, a través de privilegios diversos, permite encarecer las tierras y sus productos.**

CAPITULO XXIII

El mercado y las realidades circundantes

1. TEORÍA Y REALIDAD

La cataláctica, es decir, la teoría de la economía de mercado, en modo alguno constituye conjunto de teoremas válidos únicamente bajo específicas condiciones propias de imaginario mundo ideal, resultando, en la práctica, inaplicables de no someterse los mismos a importantes modificaciones y alteraciones. Los teoremas catalácticos, al contrario, resultan, íntegramente y sin excepción alguna, válidos cualesquiera que sean los fenómenos que la economía de mercado registre, siempre y cuando concurran las específicas circunstancias, en los propios teoremas, presupuestas. Constituye, por ejemplo, pura cuestión de hecho que el cambio practicado sea directo o indirecto. Ahora bien, allí donde haya cambio indirecto todas las leyes de la teoría general del mismo se cumplen. Como ya se hizo notar[1], el conocimiento praxeológico nos brinda cognición exacta y precisa de la realidad. Sólo para inducir al error sirve el aludir, en esta materia, a los problemas epistemológicos que las ciencias naturales suscitan, así como el señalar reglas «metodológicas» que sean igualmente aplicables a la cognición mediante la categoría de la causalidad y a la cognición por medio de la categoría de la finalidad.

La praxeología estudia la acción humana como tal, de modo genérico y universal. No se ocupa de las circunstancias particulares del medio en que el hombre actúa ni del contenido

[1] **Vid. pág. 75.**

concreto de las valoraciones que le impulsan a practicar específicos actos. La praxeología parte, en sus estudios, de las efectivas circunstancias fisiológicas y psicológicas del hombre que actúa, de sus auténticos deseos y valoraciones, de las teorías, doctrinas e ideologías que mantiene por estimarlas idóneas para, dada la realidad circundante, alcanzar mejor las metas por él ambicionadas. Tales circunstancias, si bien siempre se hallan presentes, inexorablemente reguladas por las leyes que gobiernan el universo, fluctúan y varían de continuo, mudando en cada momento[2].

Para comprender cabalmente la realidad de nuestro mundo forzoso es nos apoyemos, por un lado, en la concepción praxeológica, y, por otro, en la comprensión histórica, exigiendo esta última, por supuesto, dominar las ciencias naturales. Sólo ese pleno conocimiento nos permite vislumbrar y prever el futuro. Cada rama del saber nos ilustra, pero siempre de forma incompleta; preciso es colmar las correspondientes lagunas con las enseñanzas de las demás ciencias. La división del trabajo reaparece en la especialización científica y en la subdivisión del saber en disciplinas diversas. Por lo mismo que el consumidor ha de suministrarse con las mercancías de múltiples sectores productivos, el hombre, al actuar, guíase por la especializada ilustración de las diferentes ciencias.

No podemos despreciar ninguna de las aludidas disciplinas si queremos de verdad conocer la realidad. Repugna a los partidarios de la escuela histórica y del institucionalismo el análisis praxeológico y económico, prefiriendo tales teóricos exclusivamente dedicarse a la mera recopilación de datos y circunstancias, de *instituciones,* según la terminología en boga. Juicio alguno, sin embargo, cábenos emitir con respecto a tales instituciones si no es amparándonos en los correspondientes teoremas económicos. Cuando el institucionalista atribuye particular acontecimiento a determinada causa, por ejemplo el paro en masa a las deficiencias del sistema capitalista de producción, indudablemente fundamenta su aserto en pre-

[2] **Vid** STRIGL, ***Die okonontischen Kategorien und die Organisation der Wirlschaft*** **(Jena, 1923), pág. 18 y sigs.**

vio teorema económito. A! rehuir un examen más detallado del tácitamente aplicado teorema, sólo pretende evitar que quede evidenciada la flaqueza de la aducida argumentación. Vana es esa aludida pretensión de recopilar realidades objetivas sin estructurar teoría científica alguna. La mera asociación de dos hechos, o la inclusión de ambos en una misma clase, presupone ya recurrir ¡a específica teoría. Sólo el análisis teórico, es decir, la ciencia praxeológica en lo atinente a la acción humana, puede aclararnos si los dos eventos de referencia guardan entre sí relación. Sólo partiendo de previo concepto teórico cabe determinar la proporcionalidad entre dos fenómenos. La correspondiente cifra tal vez resulte extraordinariamente precisa desde un punto de vista matemático, sin que ello presuponga que exista relación trascendente alguna entre las dos realidades manejadas[3].

2. LA TRASCENDENCIA DEL PODERÍO

Los teóricos de la escuela histórica y los institucionalistas denigran la economía, por cuanto, en su opinión, nuestra ciencia se desentiende del influjo que el poderío institucional ejerce en la vida real. El típico sujeto de estudio del economista, el individuo que opta y actúa, no constituye más que vano fantasma. El hombre, en el mundo de la realidad, jamás puede, de modo libre y autónomo, preferir y pronunciarse. Hállase sometido a insoslayable coacción social y a una serie de fuerzas para él totalmente incoercibles. No son los personales juicios de valor los factores que gobiernan y ordenan el mercado; queda éste condicionado por los diversos poderes que en la sociedad actúan.

Tales asertos, al igual que todas las demás críticas formuladas contra la ciencia económica, carecen de fundamento.

Ni la praxeología en general, ni la economía o la catalá ctica en particular, proclaman ni suponen que el hombre sea

[3] **Vid.** COHÉN **y** NAGEL, ***An Inlroduction lo*** *I.ORÍC* ***and Scientific Metbod*** **(Nueva York, 1939), págs. 316-322.**

libre, en sentido metafísico. Hállase el individuo incondicionalmente sometido al influjo de su ambiente. Ha de atemperar, por otra parte, sus actos a las leyes reguladoras de los fenómenos naturales. El rigor y la inclemencia de la naturaleza es precisamente lo que constriñe al hombre a actuar \

El hombre actúa impelido siempre por ideologías. Elige, bajo el influjo de las mismas, tanto los medios como los fines. Puede una ideología influir sobre t^l sujeto de modo directo o indirecto. Es directo tal influjo cuando el actor cree en el ideario de referencia, hallándose convencido de que personalmente se beneficia al atenerse al mismo. Es, en cambio, indirecto el poder de la ideología cuando el interesado, si bien la considera falsa, se atiene a sus dictados porque los demás la admiten y no quiere indisponerse. Los usos y costumbres del ambiente en que vivimos condicionan, indudablemente, en mayor o menor grado, nuestro actuar. Quien advierte la improcedencia de las ideas y de los hábitos generalmente aceptados vese obligado, en cada caso, a contrastar las ventajas que derivarían de actuar de un modo más eficaz y los inconvenientes implícitos en contradecir los prejuicios, las supersticiones o las tradiciones populares.

Otro tanto sucede con la coacción y la violencia. El interesado, antes de actuar de uno u otro modo, valora y pondera la posibilidad de que un tercero le inflija daño,

Los teoremas catalácticos son ciertos e inexorablemente se cumplen aunque la actuación hállese influida por las aludidas presiones de orden social o personal. El influjo, directo o indirecto, de las diversas ideologías, así como las amenazas y la

' La mayoría de los reformadores sociaíes, fundamentalmente Fourier y Marx, silencian cuan escasos son los medios que la naturaleza espontáneamente pone a disposición del hombre para cubrir sus necesidades. Según tales autores, si no hay abundancia de todo, ello exclusivamente se debe a la imperfección del sistema capitalista de producción; la escasez desaparecerá tan pronto como sea alcanzada la «fase superior» del comunismo. Una destacada personalidad menchevique, nu pudiendo lógicamente negar todas esas cortapisas que la naturaleza opone al bienestar del hombre, con auténtica dicción marxisra, llega a acusar a nuestro universo físico de ser «el más inicuo de todos los explotadores». Vid. MANÍA GORDON, ***Workers Before and After Lenin*** **(Nueva York, 1941), págs. 227-458.**

acción violenta, constituyen meras realidades, circunstancias típicas del correspondiente mercado. Ningún interés tiene en este sentido, por ejemplo, cuál sea el motivo que induce a una persona a no elevar el precio ofertado por la mercancía que le interesa, quedándose consecuentemente sin ella. En orden a la determinación del correspondiente precio, resulta intrascendente que el interesado espontáneamente prefiera dedicar la suma del caso a otra adquisición o que renuncie a pagar más por miedo a que sus convecinos le acusen de gastador y manirroto, por temor a infringir los precios máximos oficialmente marcados, o por evitar la violenta reacción de un tercero que quiera quedarse con el bien de que se trate. La negativa del sujeto a pagar una suma superior influye invariablemente sobre el precio de mercado \

Suele decirse que propietarios y empresarios gozan de gran poderío. El aserto, sin embargo, fácilmente induce al error cuando de una economía de mercado se trata. Bajo tal organización no acontece sino aquello previsto por las leves catalácticas. Todo en el mercado es provocado por los consumidores. Bajo una economía libre, sólo éstos gozan, en verdad, de «poderío». El empresario, para hacer beneficios y evitar pérdidas, no tiene más remedio que atender, del modo más cumplido y económico, en cada caso posible, los deseos de los consumidores y esto incluso en lo que suele estimarse «régimen interno» de los negocios, especialmente en lo atinente a las relaciones laborales. Gran confusión ha venido provocando el que una misma raíz gramatical —«poderío»— utilícese, por un lado, para aludir a la fuerza impositiva de los institutos armados estatales y, por otro, para indicar la superioridad de cierto fabricante para suministrar a los consumidores automóviles, calzado o margarina.

El ser propietario de factores materiales de producción o el poseer habilidades empresariales o técnicas no confiere, bajo una economía de mercado, «poder» alguno en el sentido coactivo o impositivo del término. No goza, en efecto, tal su

*** Los efectos que la coacción o la violencia sobre el mercado provocan serán analizados en la sexta parte de este tratado,**

jeto sino de la posibilidad de servir a los consumidores, a los únicos y verdaderos señores del mercado, desde una posición algo más encumbrada. La propiedad es un mandato; se es propietario *sub conditione* en tanto en cuanto los bienes poseídos sean destinados a la mejor satisfacción de las necesidades de las masas, Quien desatiende tal mandato pierde su riqueza, quedando relegado a un puesto desde el que no podrá, en adelante, perjudicar el bienestar de los cj¡emás.

3. LA TRASCENDENCIA HISTÓRICA DE LA GUERRA Y LA CONQUISTA

Muchos ensalzaron la acción revolucionaria, el derramamiento de sangre y la conquista bélica. Carlyle y Ruskin, Nietzsche, Gcorges Sorel y Spengler apadrinaron y propagaron aquellas ideas que luego Lenin y Stalin, Hitler y Mussolmi cumplidamente pusieron en práctica.

Determinan el curso de la historia —asegúrase— no tas ruines actividades de mercaderes y traficantes, sino las heroicas acciones de guerreros y conquistadores. Yerran los economistas al deducir del efímero episodio liberal una serie de teorías a las que quisieran atribuir universal validez. La época del liberalismo, del individualismo y el capitalismo; de la libertad, la democracia y la tolerancia; del menosprecio por los «auténticos» e «imperecederos» valores; la era, en defintiva, de la supremacía de los miserables, a Dios gracias, pasó para nunca retornar. La viril edad que alborea exige perentoriamente la estructuración de una nueva teoría de la acción humana.

Ningún economista, sin embargo, afirmó jamás que la guerra y la conquista fueron cosas baladíes, ni negó que hunos y tártaros, vándalos y vikingos, normandos y conquistadores desempeñaran trascedente papel en la historia. El triste estado de la humanidad es precisamente fruto, entre otras causas, de los miles de años que los hombres han dedicado al conflicto armado. Pero la civilización no es herencia que los guerreros nos legaran. Es hija, por el contrario, del espíritu «burgués», no de ese otro que anima al belicoso opresor. Cuantos

prefirieron el botín a la eficaz labor productiva desaparecieron de la escena histórica. Si algún rastro de su paso queda es por las obras gestadas bajo el influjo civilizador de las naciones sometidas. La civilización latina sobrevivió en Italia, en Francia y en la península Ibérica pese a las invasiones de los bárbaros. Sólo porque empresarios capitalistas suplantaron a un lord Clive y a un Warren Hastings, el gobierno británico de la India no será un día considerado episodio tan efímero como los ciento cincuenta años de ocupación turca que padeció Hungría.

No corresponde a la economía enjuiciar esa pretensión de insuflar nueva vida a los ideales vikingos. Bástale con refutar a quienes suponen que, por la existencia de conflictos armados, devienen inaplicables e mviables los estudios económicos. Conviene a este respecto reiterar:

Primero.—Las enseñanzas catalácticas en modo alguno resultan tan sólo aplicables en determiadas épocas históricas; gozan, por el contrario, de plena vigencia siempre que se esté operando bajo el signo de Ja *división del trabajo* y de la *propiedad privada de los medios de producción,* cualquiera que sea el lugar y la época. Resultan rigurosamente ciertos los teoremas catalácticos en todo tiempo y lugar, si la sociedad está basada en la propiedad privada de los medios de producción y no se limitan las gentes a producir para atender las propias necesidades, consumiendo, por el contrario, fundamentalmente, productos ajenos.

Segundo.—Si, con independencia del mercado y al margen del mismo, se registran robos y asaltos, tales realidades constituyen meras circunstancias de hecho. Los sujetos, en tales casos, actúan conscientes de que hay ladrones y homicidas. Si las muertes y los latrocinios adquieren tal magnitud que hacen inútil la prosecución de la actividad productiva, ésta llega a detenerse, apareciendo la guerra de todos contra todos.

Tercero.—El botín bélico exige la previa acumulación de riquezas que puedan ser expoliadas. Los héroes sólo perviven mientras haya un número suficiente de «burgueses» a despojar, Los conquistadores, en ausencia de gentes que produzcan,

desfallecen y mueren. Estas últimas, en cambio, para nada precisan de tales depredadores.

Cuarto.—Cabe, desde luego, aparte del capitalismo basado en la propiedad privada de los medios de producción, mentalmente proyectar otros sistemas también amparados en la división social del trabajo. Suelen los militaristas, al socaire de tales lucubraciones, abogar por el socialismo. La nación debiera organizarse como una comunidad de guerreros, en la cual los civiles no tendrían más ocupación que atender cumplidamente las necesidades de los combatientes. (Los problemas del socialismo los abordaremos en la quinta parte.)

4. EL HOMBRE, ENTIDAD REAL

La ciencia económica se ocupa de la efectiva actuación del hombre tal como éste opera en el mundo. Los teoremas catalácticos jamás se refieren a tipos humanos ideales o perfectos, a fantasmáticos hombres económicos *(homo oeconomicus),* ni a estadísticas abstracciones, tales como la del hombre medio *(homme moyen).* Constituye el objeto de estudio de nuestra ciencia el hombre, con sus flaquezas y limitaciones, como en realidad actúa y vive. Toda acción humana interesa a la praxeoiogía.

Por eso pretendemos analizar no sólo la sociedad, las relaciones sociales y los fenómenos de masa, sino además, cualquier otra acción de índole humana. De ahí que el utilizar en esta materia el término «ciencias sociales» y similares expresiones a veces induce a confusión.

El científico sólo puede valorar la acción humana examinando su idoneidad en orden a la consecución de los fines que el actor pretenda alcanzar. Tales fines últimos no cabe someterlos a ponderación ni a crítica científica. Nadie, por sí y ante sí, puede averiguar cómo será más feliz su prójimo. El investigador debe, por eso, limitarse a examinar si los medios que el sujeto aplica para lograr determinado fin resultan o no, a tal efecto, idóneos. Sólo en orden a dilucidar tal tema le está permitido al economista enjuiciar las actuaciones de las

personas y las asociaciones humanas, opinando acerca del proceder de los partidos políticos, los grupos de presión y los gobiernos.

Muchos, por evitar se les rearguya que es siempre arbitraria la crítica de los ajenos juicios de valor, al condenar los gustos y preferencias de los demás, dirigen sus censuras contra el capitalismo y la actuación empresarial. La economía, como decimos, sobre tales subjetivas apreciaciones no puede pronunciarse.

Frente a quienes aseveran «ser a todas luces inadmisibles las relativas cuantías de las diversas producciones capitalistas» [6], el economista no rearguye asegurando sean las mismas irreprochables. Lo único que, sin lugar a duda, proclama es que, bajo la economía de mercado, la producción depende exclusivamente de los deseos de los consumidores según ellos mismos, gastando sus rentas, los reflejan [1]. El economista no tiene por qué condenar las preferencias de sus conciudadanos, ni consecuentemente vilipendiar los efectos que el respetar y atender tales deseos y preferencias pueda provocar.

No hay alternativa; o las gentes, con arreglo a sus subjetivos juicios de valor, orientan la producción o el gobierno impone las personales preferencias del dictador autocrático, preferencias que, desde luego, son, por lo menos, tan arbitrarias como las de los individuos.

El hombre, indudablemente, no es perfecto. Cuantas instituciones —entre ellas la economía de mercado— los mortales puedan estructurar forzosamente han de participar de esa humana imperfección,

* **Vid.** ALBERT L. MF.YF.RS. ***Modera Ecmwmics*** **(Nueva York,** 1946). **páp.** 67*2*.

' **T,a democracia, sea política o económica, invariablemente provoca tal efecto. Las elecciones no garantizan que la persona elegida esté libre de todo defecto; simplemente atestiguan que a la mayoría de los electores les agrada más ése que los restantes candidatos.**

5. EL PERÍODO DE ACOMODACIÓN

Todo cambio provoca en el mercado los correspondientes efectos. Determinado lapso temporal, sin embargo, ha de transcurrir para que se produzcan todos lo> aludidos efectos. El mercado, en otras palabras, precisa de cierto tiempo para acomodarse plenamente a cada nueva situación.

La cataláctica, como es natural, se bcupa de cuantas actuaciones ante dicha mudada situación los distintos individuos practican y no únicamente, como algunos aseguran, del efecto final conjuntamente provocado por todas esas dispares actuaciones. Puede suceder que los efectos que específicos cambios provocan queden en algunos casos compensados por los de signo contrario a que otras mutaciones al tiempo aparecidas han dado lugar. Los precios, en tales supuestos, finalmente, no registran variación. A los estadísticos, interesados tan sólo por los fenómenos de masa y por las variaciones totales de los precios de mercado, les resulta imposible advertir, en los supuestos de referencia, que si el nivel de los precios no ha cambiado ello se debe a circunstancias puramente accidentales. Tal ausencia de variación no significa que perduren las primitivas circunstancias ni que hayan dejado de producirse los correspondientes movimientos de adaptación **a** los cambios registrados. No se percatan de tales realidades, como tampoco de los efectos .sociales de las mismas. **Tenia** variación de las circunstancias del mercado provoca las reacciones del caso en ios individuos afectados, trastocando las relaciones anteriormente mantenidas, aun en el caso de quedar sustancialmente invariado el nivel de los precios c inmodificada la cuantía totn! del capital disponible[8].

La historia económica puede proporcionar *a postetiori* cierta vaga e inconcreta información acerca de la duración de los correspondientes períodos de acomodación. Dicha ilustración no se obtiene, desde luego, mediante medir y cifrar, sino

' Por lo que atañe a las variaciones que pueden registrar los factores determinantes del poder adquisitivo del dinero, vid. p¡%. 623 y, en relación con el consumo y la acumulación de capital, págs. 761-763.

recurriendo a la comprensión histórica. Los diversos procesos de acomodación que todo cambio desata jamás se producen de modo aislado o independiente, sino al tiempo; cada uno adopta su propio curso, pero se entrecruza con los demás, ejerciendo mutuo influjo los unos sobre los otros. El desenredar tan complicada maraña, discernir y separar todas esas acciones y reacciones provocadas por cualquier mutación, es en verdad dificultosa tarea. Pobres y de certeza harto dudosa resultan las conclusiones a que el estudioso puede llegar, sirviéndose de la comprensión histórica, única herramienta a la que en esta materia cabe recurrir.

El prever la duración del correspondiente período de acomodación es también una de las más sutiles incógnitas que se plantean a aquellas personas —los empresarios— que, por su función, han de prever el futuro. De poco, desde luego, sirve para triunfar en la actividad empresarial el. predecir meramente en qué sentido reaccionará ante cierto evento el mercado; preciso es además predeterminar cuánto durarán los múltiples procesos de acomodación desencadenados por el cambio de que se trate. La mayor parte de los errores en que los empresarios, al ordenar la producción, inciden y la mayoría de los fracasos de los «expertos», al predecir el futuro económico, se debe a no haber sabido prever acertadamente la duración del correspondiente período de acomodación.

Suele distinguirse, entre los varios efectos provocados por todo cambio, los más inmediatos de aquellos otros temporalmente más alejados, es decir, los efectos a corto y a largo plazo. Tal distinción es, desde luego, mucho más antigua de lo que algunos modernos teóricos quisieran hacernos creer.

El advertir los efectos inmediatos —a corto plazo— de determinado evento no exige, por lo general, particular análisis. Suelen presentarse con la máxima evidencia y difícilmente pasan inadvertidos ni siquiera al observador más imperito en materia económica. Pero precisamente surge la economía como nueva ciencia cuando unos cuantos pensadores geniales comienzan a sospechar que los efectos a largo plazo de los cambios económicos podían bien ser muy distintos de aquellos

otros inmediatos que todos, hasta los más torpes, observan. El mérito principal de nuestra ciencia consistió en resaltar esos repetidos efectos a largo plazo anteriormente inadvertidos por gobernantes y subditos.

De sus insólitos descubrimientos, los economistas clásicos dedujeron una importantísima norma de gestión pública. Convenía que las autoridades, los estadistas y los partidos, al planear y actuar ponderan, no sólo los efftctos inmediatos de la correspondiente política, sino además las consecuencias a largo plazo que la misma forzosamente había de provocar. La procedencia de tal norma es incontestable. El hombre, al actuar, en definitiva, lo que pretende es transformar una cierta insatisfactoria situación en otra más grata. Sólo después de examinar todos los efectos que inexorablemente su acción provocará, tanto a la larga como a la corta, puede el interesado decidir si le conviene o no proceder del modo proyectado.

Se ha dicho que la ciencia económica descuida las consecuencias a corlo plazo, preocupándose tan sólo por los efectos a largo plazo. El reproche, sin embargo, carece de fundamento. El economista indudablemente, si quiere percatarse de los resultados de cierto evento, habrá de comenzar por examinar los efectos inmediatos de la aludida mutación analizando sucesivamente las ulteriores consecuencias hasta llegar a los resultados últimos. El estudio de los efectos a largo plazo presupone invariablemente el examen de las consecuencias inmediatas del fenómeno de que se trate.

Por razones obvias hay individuos, partidos y grupos de presión que aseguran que sólo los efectos a corto plazo interesan. La acción política —dicen— no debe preocuparse por las consecuencias a largo plazo. Las medidas que inmediatamente pueden producir resultados beneficiosos no deben rechazarse simplemente porque las consecuencias finales cabe sean nocivas. Lo que importa son los efectos inmediatos; «a la larga, todos muertos», La economía, ante asertos tan arbitrarios, limítase a recordar que conviene al bienestar del hombre sopesar la totalidad de las consecuencias de sus actos, tanto las próximas como las remotas. Hay, desde luego, situaciones en que tanto los individuos como las naciones hacen

bien provocando efectos a largo plazo altamente desagradables cuando de esa suerte evitan otras consecuencias inmediatas aún más incómodas. Puede haber ocasiones en que el sujeto actúe cuerdamente al quemar sus muebles para calentarse. El interesado, al proceder así, habrá previamente ponderado todos los efectos, los próximos y los remotos, de su acción, sin incidir en el error de suponer haber descubierto un nuevo y maravilloso sistema de calefacción.

No parece necesario dedicar más espacio a las quiméricas lucubraciones de quienes dogmáticamente recomiendan preocuparse sólo de los efectos a corto plazo del actuar humano. La historia tendrá en su día mucho más que decir acerca del particular. Destacarán los estudiosos el grave daño que tales principios —simple reiteración del tristemente célebre *aprés nous le déluge* de madame de Pompadour— irrogaron, en su más grave crisis, a la civilización occidental. Recordarán la fruición con que, escudados tras dichos idearios, gobernantes y políticos dilapidaron el capital material y moral pacientemente acumulado por anteriores generaciones.

6. LA LIMITACIÓN DE LOS DERECHOS DOMINICALES Y LOS PROBLEMAS REFERENTES A LOS COSTOS Y LOS BENEFICIOS EXTERNOS

El contenido de los derechos dominicales que hoy las leyes consagran y que el poder judicial y los institutos armados salvaguardan, es fruto de secular evolución. La historia nos ofrece rico muestrario de tentativas, una y otra vez reiteradas, de abolir la propiedad privada. Despóticos gobernantes y populares alzamientos frecuentemente quisieron restringir o incluso suprimir todo derecho dominical. Tales intentonas, cierto es, fracason. Influyeron, sin embargo, decisivamente en el aspecto formal y el contenido material del actual derecho de propiedad. No amparan debidamente, por eso, los vigentes preceptos legales la función social de la propiedad privada. Tal deficiencia perturba la correcta mecánica del mercado.

El derecho de propiedad, en puridad, debe consistir, de

un lado, en que el propietario haga suyos cuantos rendimientos la cosa poseída pueda producir y, de otro, que íntegramente soporte cuantas cargas el bien en cuestión irrogue. Sólo el propietario debe disfrutar y soportar los efectos tocios de su propiedad. Ha de responsabilizarse enteramente, en el manejo de sus bienes, de los resultados provocados, tanto de los prósperos como de los adversos. Pero cuando una parte de los beneficios no se apunta al haber del [propietario, ni determinadas desventajas se le cargan tampoco, éste deja de interesarse por la *totalidad* de los resultados de su actuación. Descuenta, en tales casos, tanto los lucros escamoteados como aquellos costos de que se le exonera. Procede, entonces, de modo distinto a como hubiera actuado de hallarse las normas legales más rigurosamente acomodadas a los objetivos sociales que, mediante el derecho privado de propiedad, se pretende alcanzar. Acometerá obras que, en otro caso, hubiera rechazado, sólo porque la imperante legalidad echa sobre ajenos hombros algunos de los costos de la operación. Se abstendrá, en cambio, de otras actuaciones que habría practicado de no verse privado, por las normas imperativas, de parte de los correspondientes beneficios.

Las disposiciones referentes ¡i la indemnización de daños y perjuicios son v siempre, en cierto modo, fueron imperfectas. Debemos todos, teóricamente, responder de cuantos quebrantos inflijamos a los demás. Tal principio general, sin embargo, siempre tuvo sus lagunas, sus legales excepciones. Dicho trato de privilegio, algunas veces, deliberadamente se otorgó a quienes se dedicaban a producciones que las autoridades deseaban impulsar. Para acelerar la industrialización y el transporte, en épocas pasadas, muchos países exoneraron parcialmente a los propietarios de fábricas y ferrocarriles de los perjuicios que tales instalaciones irrogaban en su salud y posesiones a colindantes, clientes, operarios y terceros a través de humos, cenizas, ruidos, emponzoñamiento de aguas y accidentes de trabajo causados por la imperfección de las máquinas y herramientas empleadas. Esos mismos idearios que otrora inspiraron las aludidas reglamentaciones en cuya virtud, unas veces tácita y otras expresamente, se disminuyó la res-

ponsabilídad empresarial por los ocasionados daños y perjuicios, hoy inducen a casi todos los gobiernos a favorecer determinadas industrias y empresas de transporte, privilegiándolas mediante primas y subsidios, exenciones fiscales, protecciones arancelarias y crédito barato, Las anteriores realidades, desde luego, no obstan a que en otras ocasiones se haya agravado la responsabilidad de las industrias y empresas ferroviarias comparativamente a la exigida a las personas individuales y a las demás firmas. También, en estos casos, son políticos los objetivos perseguidos. Se asegura estar protegiendo a los pobres, a los asalariados y a los campesinos contra los acaudalados capitalistas y empresarios.

La aludida exoneración del propietario de parte de! costo de su actuar puede producirse lo mismo por deliberadas medidas de índole política que en virtud de tradicionales lagunas en los textos legales. Cualquiera que sea su causa, la aludida exención constituye realidad que el sujeto toma debidamente en cuenta. Estamos ante los denominados *costos externos,* que inducen a las gentes, como decíamos, a realizar actos que, en otro caso, no hubieran practicado simplemente porque parte de los correspondientes inconvenientes no los soportan ellas, sino terceros.

Ejemplo manifiesto de lo anterior nos lo brinda los terrenos sin propietario anteriormente aludidos Las tierras carentes de dueño efectivo (es indiferente se consideren propiedad pública desde un punto de vista meramente legal) las utilizan las gentes sin preocuparse del daño que puedan sufrir. Cada cual procura lucrarse al máximo, por cualquier medio, de las correspondientes rentas -—madera y caza de los bosques, riqueza piscícola de las aguas, minerales del subsuelo— desentendiéndose de los posteriores efectos que puedan producirse. La erosión de la tierra, el agotamiento de las riquezas naturales y demás futuros quebrantos constituyen costos externos que los actores para nada, en sus cálculos, ponderan. Talan los árboles sin respetar los nuevos brotes ni pensar en repoblación alguna. Aplican métodos de caza y pesca que

' **Vid. págs. 931-932.**

acaban con las crías y despueblan los lugares, Las gentes, cuando antiguamente abundaban tierras de calidad no inferior a las de la sazón explotadas, no podían advertir los inconvenientes que luego tales abusivos sistemas encerrarían. En cuanto flojeaba la producción de esas esquilmadas parcelas, las mismas se abandonaban para roturar otras todavía vírgenes. Sólo más tarde, cuando a medida que la población crecía, y fueron agotándose las tierras libres de primera calidad, comenzaron a percatarse las gentes de lo antieconómico de su proceder. Consolidóse así la propiedad privada de la tierra cultivable. A partir de tal momento, la institución dominical fue ampliando su ámbito hasta abarcar finalmente también los pastos, los bosques y la pesca. Paralela evolución registraron los territorios de ultramar colonizados por los occidentales, sobre todo los grandes espacios norteamericanos, cuya capacidad agraria bailaron los blancos prácticamente intocada. Hasta las últimas décadas del pasado siglo abundaron los terrenos libres en lo que se denominó *la frontera.* Ni la previa existencia de esas inmensas tierras libres ni su posterior desaparición constituyen realidades exclusivamente americanas. La única circunstancia típicamente americana en esta materia es la de que, al acabarse esas citadas tierras libres, toda una serie de factores ideológicos e institucionales impidieron que la explotación agraria se acomodara debida mente a tal nueva circunstancia.

En Europa central y occidental, por el contrario, donde, desde hacía siglos, imperaba con rigor la propiedad privada, por lo que atañe al aprovechamiento de la tierra, se siguió siempre otras normas. Las tierras jamás fueron esquilmadas, ni abusivamente se talaron los bosques, pese a que constituían la única fuente de toda la madera consumida en la construcción y la minería, en las forjas y herrerías, en las fábricas de vidrio y en las de cerámica. Los propietarios de los bosques, impelidos por egoístas consideraciones, tuvieron siempre buen cuidado de mantener la capacidad productiva de sus florestas. Las zonas europeas más densamente habitadas y mayormente industrializadas, hasta hace bien poco todavía conservaban

de una quinta a una tercera parte de su superficie cubierta de bosques de'primera categoría científicamente explotados [10].

No corresponde a la cataláctica examinar las circunstancias que han dado modalidades particulares a la moderna propiedad inmobiliaria americana. Lo que resulta indudable es que en Estados Unidos muchos agricultores y la mayoría de los productores de madera consideran costos meramente externos los causados cuando esquilman las tierras y abusiva• mente talan los bosques [11].

El cálculo económico deviene, desde luego, falso y engañoso dondequiera los costos resultan externos en proporción sustancial. Tan lamentable realidad, sin embargo, en modo alguno puede atribuirse a supuesta deficiencia del sistema de propiedad privada de los medios de producción. Es, por el contrario, consecuencia de no haberse implantado, con el debido rigor, la aludida organización social. Todos esos repetidos inconvenientes desaparecerían en cuanto se reformara oportunamente la responsabilidad por daños y perjuicios y se abolieran cuantos obstáculos impiden la plena implantación del derecho de propiedad privada.

Los *beneficios externos* no constituyen simple contrafigura de los costos externos; gozan de ámbito propio y presentan características particulares.

" Los gobiernos occidentales desde finales del siglo xvm empezaron a promulgar **leyes con vistas a proteger la riqueza forestal. Constituiría, sin embargo, grave error el atribuir a dichas normas la conservación de los bosques europeos. Hasta mediados del siglo xix no existieron servicios administrativos de ningún género que hicieran cumplir tales disposiciones. No es sólo eso; lus autoridades de Austria o Prusia, y no digamos nada de los gobernantes de los otros estados alemanes de menor importancia, carecían de poder bastante para obligar a los aristócratas y señores locales a observar la leyes. Ningún funcionario público hubiera osado antes.de 1914 llamar la atención en ninguna materia a un magnate de Bohemia o Silesia o a un *ütandesherr* teutónico. Los príncipes y condes, por propio interés, cuidaban sus bosques. Precisamente porque los consideraban propiedad particular, que nadie podía quitarles, procuraban mantener incólume lo renta de sus fincas y el valor de sus posesiones.**

" O sea, en otras palabras, que estiman beneficios externos el dar a tierras y bosques el trato que su conservación requiere,

Cuando la actividad del sujeto no beneficia sólo a él, sino además a terceros, caben dos posibilidades:

1. Que el interesado estime tan grande su personal ganancia que gustoso soporte íntegramente los correspondientes costos. Olvida el actor las ganancias de los demás; bástanle a él las propias que piensa cosechar. Cuando una compañía ferroviaria protege con muros sus líneas contra el peligro de corrimientos y avalanchas, procura, sin proponérselo, igual protección a las adyacentes viviendas y terrenos. Desentiéndese la empresa de esos ajenos beneficios, pretendiendo tan sólo proteger sus propias instalaciones.

2. Que el correspondiente costo resulte tan elevado que ninguno de los potenciales beneficiarios esté dispuesto, él solo, a soportarlo íntegramente. La obra únicamente puede ser llevada a buen fin si un número suficiente de personas en ella interesadas aúnan sus esfuerzos.

Innecesario resultaría insistir en el tema de los beneficios externos si no fuera porque estamos ante un fenómeno interpretado del modo más torpe y erróneo en toda esa literatura pseudoeconómica, hoy tan prevalente.

El plan *P* no debe ejecutarse, pues los consumidores valoran en más las satisfacciones que consideran les proporcionarían otras actuaciones, *P* exigiría, en efecto, detraer capital y trabajo de cometidos estimados de mayor interés por los consumidores. Pero ni el hombre medio ni el teórico pseudoeconomísta suelen percatarse de la anterior realidad. Ante la indudable escasez de los disponibles factores de producción adoptan la política del avestruz. Hablan como si *P* pudiera ejecutarse sin costo, es decir, sin obligar a las gentes a desatender otras necesidades. Es el egoísmo de aquellos a quienes sólo su lucro personal interesa —aseguran tales ideólogos— lo único que impide a las masas disfrutar los beneficios de P.

Queda patente la íntima deshonestidad del sistema basado en el beneficio privado —prosiguen los aludidos críticos- si advertimos que la supuesta falta de rentabilidad de *P* se debe, única y exclusivamente, a que los empresarios no incluyen en sus cálculos como lucro efectivo cuanto para ellos constituye mero beneficio ajeno. Tales beneficios, desde el pun-

to de vista de la sociedad, en modo alguno pueden considerarse *ajenos.* La repetida obra P indudablemente beneficia, al menos, a un cierto grupo de personas, lo cual basta para que resulte incrementado el «bienestar total». La sociedad, como tal, pierde al no ejecutarse *P.* Por eso, cuando el empresario privado, al que sólo interesa su lucro personal, rehuye egoístamente empresas que él considera sin rentabilidad, forzoso resulta intervenga el estado, supliendo la aludida insuficiencia de los particulares. La administración debe, en tales casos, o bien crear las oportunas empresas públicas o bien conceder las necesarias primas y subvenciones para que las correspondientes obras resulten atractivas a los empresarios y capitalistas privados. Tales auxilios financieros pueden otorgarse, de modo directo, mediante específico subsidio, que se carga al erario, o, de forma indirecta, implantando las correspondientes barreras arancelarias, cuya onerosidad, en definitiva, gravita sobre los propios compradores de las correspondientes mercancías.

Quienes así argumentan no advierten, sin embargo, que el dinero empleado por el gobierno en la financiación de las pérdidas de las empresas públicas de referencia, en las subvenciones del caso, forzosamente ha tenido o bien que detraerse a los contribuyentes —con lo cual congruamente ha sido reducida la capacidad gastadora e inversora de éstos—, o bien que obtenerse de modo inflacionario. Porque nadie crea que el estado, superando al particular, pueda crear algo de la nada. Cuanto más gasta el gobierno, menos pueden gastar los súbditos. No hay fórmula mágica alguna que permita la financiación autónoma de las obras públicas. Se pagan éstas con fondos detraídos íntegramente a las gentes. Tales contribuyentes, en ausencia de la aludida intervención estatal, hubieran dedicado dichos medios a financiar empresas lucrativas, empresas que ya no podrán surgir, al faltar el numerario absorbido por el estado en sus obras. Por cada empresa sin rentabilidad que el ente público inaugura hay otra que no puede ser puesta en marcha, a causa, exclusivamente, de la aludida injerencia estatal. Y lo más lamentable es que tales nonatas empresas hubieran sido rentables, es decir, hubiéranse apro-

vechado en ellas los siempre escasos factores de producción como mejor atendidas quedaran las más urgentes necesidades de las masas. En las públicas, por el contrario, desde el punto de vista de los consumidores, se están dilapidando valiosos factores de producción, dejándose insatisfechas necesidades que las gentes preferían atender antes que aquellas otras cubiertas por la acción estatal.

La masa ignara, incapaz de ver m;is allá de sus propias narices, se entusiasma con las maravillosas realizaciones del gobierno. No ven las gentes que son ellas mismas quienes íntegramente pagan los correspondientes costos, dejando desatendidas muchas necesidades que hubieran cubierto de haber gas tado el estado menos dinero en empresas sin rentabilidad. No tiene imaginación suficiente por lo visto el hombre común como para vislumbrar todas las posibilidades que el estado ha hecho abortar [12].

Los entusiastas de la acción estatal aún quedan más maravillados cuando la intervención del gobernante permite a productores submarginales proseguir sus actividades desafiando la competencia de industrias, comercios y explotaciones agrícolas de mayor eficiencia. En tales casos resulta indudable —arguyen— que se ha incrementado la producción total; disponen las gentes de bienes que no hubieran existido en ausencia de la actuación administrativa. Pero la verdad es todo lo contrario: la producción y la riqueza total ha sido rebajada. Porque, al amparo de aquella intervención estatal, se implantan o prosiguen sus actividades empresas con elevados costos de producción, lo cual forzosamente da lugar a que otras fit mas de costos más reducidos dejen de funcionar o restrinjan la producción. Los consumidores, pues, en defintiva, no disponen de más, sino de menos cosas.

Constituye, en este sentido, idea muy popular el suponer que conviene que el estado promueva el desarrollo agrícola de regiones cuyas condiciones naturales son desfavorables. Los

" Vid. el brillante estudia que Henry Hazlitt dedica al gasto público en su libro *Economics tu Onc Lesson* **(Nueva York. 1946), p;ígs, 19-20.**

costos de producción en tales zonas resultan superiores a los de otras; por eso, precisamente, gran parte de dichas tierras hay que estimarlas submarginales. Sin el subsidio estatal no podrían soportar la competencia de quienes cultivan tierras de mayor feracidad. La agricultura desaparecería o grandemente se restringiría en tales comarcas, que pasarían a considerarse zonas, de momento, inaprovechables. Las expuestas realidades impiden a la empresa privada, que busca el lucro, construir líneas ferroviarias entre esas inhóspitas regiones y los centros de consumo. No es la ausencia de medios de transporte la causa de la lastimosa situación de aquel campesinado. El planteamiento es inverso: los empresarios no construyen ferrocarriles en la zona precisamente por cuanto se han percatado de que la comarca, de momento, carece de porvenir; tales líneas ferroviarias, por falta de mercancías que transportar, producirían pérdidas. Así las cosas, si el gobierno, cediendo a los grupos de presión interesados, construye el ferrocarril y soporta las consecuentes pérdidas, beneficia, desde luego, a los aludidos cultivadores. Pueden entonces esos privilegiados, por cuanto parte del costo de su transporte lo paga el erario, competir con quienes no disfrutan de similares auxilios financieros, pero cultivan mejores tierras. Son, sin embargo, los contribuyentes quienes pagan, en definitiva, ese regalo hecho a aquellos favorecidos campesinos, aportando de su bolsillo los fondos necesarios para cubrir el déficit ferroviario. Tal liberalidad ni influye en el precio de los productos agrícolas ni en la cuantía total de los mismos. Permite tan sólo explotar lucrativamente tierras antes submarginales, haciendo de condición submarginal terrenos otrora rentables. Desplaza la producción de aquellos lugares donde los costos son más bajos a otros donde resultan superiores. No incrementa la riqueza ni la disponibilidad total de mercancías y productos; antes al contrario, restringe tanto la una como la otra, pues para cultivar campos donde los costos de producción son superiores se requiere más capital y trabajo que donde tales costos son inferiores, quedando detraído ese adicional capital y trabajo de otros empleos que hubieran permitido producir supletorios bienes de consumo. La acción estatal, desde luego, permite que las gentes de de-

terminadas comarcas dispongan de cosas que, en otro caso, no hubieran podido disfrutar; pero ello sólo a costa de provocar en otras zonas quebrantos superiores a los remediados entre aquel grupo de privilegiados.

LOS BENEFICIOS EXTERNOS EN LA CREACION INTELECTUAL

Extremo supuesto de beneficios externos nos lo brinda el trabajo intelectual en que se basa toda la actividad productora y constructora. Las fórmulas, es decir, los procedimientos intelectualmente hallados que emplea la actividad técnica, caracterízanse por su inagotable capacidad para rendir los correspondientes servicios. Tales servicios, consecuentemente, no escasean, resultando innecesario economizarlos. Las antes aludidas consideraciones, a cuyo amparo se implantó la propiedad privada de los bienes económicos, no resultan aplicables a esas intelectuales creaciones que son las fórmulas. Quedan éstas fuera del ámbito de la propiedad privada no a causa de su condición inmaterial, intangible e impalpable, sino por ser inagotable el servicio que pueden proporcionar.

Tardaron las gentes en advertir que tal circunstancia encerraba sus inconvenientes. Peculiar es, en efecto, la postura económica de quienes tales fórmulas producen, es decir, la de los descubridores técnicos, la de los escritores y la de los compositores. Soportan ellos por completo el costo de producir la obra de que se trate; pero todo el mundo puede, en cambio, disfrutar de la misma tan pronto como está terminada. Constituyen, pues, íntegra mente o en su casi totalidad, los servicios de las aludidas obras beneficios externos para quienes las engendran.

La postura económica de inventores y escritores, en ausencia de patentes y derechos de autor, se identifica con la del empresario. Disfrutan de una cierta ventaja temporal con respecto a sus competidores. Pueden, en efecto, más pronto que los demás, disfrutar de los correspondientes inventos o textos y ofrecerlos a terceras personas (industriales y editores). Cábeles derivar beneficios propios de sus obras durante el período en que las mismas todavía no son de dominio público. Tan pronto, sin embargo,

como se generaliza su conocimiento, devienen «bienes libres», quedando a su autor o descubridor sólo la gloria como recompensa.

Los problemas que ahora nos ocupan nada tienen que ver con la actividad intelectual de las mentes geniales. El genio, cuando explora y descubre regiones del espíritu anteriormente jamás holladas, no produce ni trabaja en el sentido que dichos vocablos tienen para la actividad del hombre común. Tales seres excepcionales se despreocupan totalmente de la acogida que las gentes pueden deparar a sus obras. Nada ni nadie tiene que impulsarles en su labor creadora [11],

No sucede, sin embargo, lo mismo con esa amplia clase que forman los intelectuales de profesión, de cuyos servicios en modo alguno puede la sociedad prescindir. Dejemos de lado el caso de los escritores de poesías, novelas y obras teatrales sin valor, así como el de los compositores de musiquillas intrascendentes; no queremos entrar a dilucidar si la humanidad se perjudicaría grandemente con la pérdida de tales obras. Fijemos nuestra atención tan sólo en que, para transmitir el saber de una generación a otra y para dar a los hombres aquellos conocimientos que en sus actuaciones precisan, necesario es disponer de manuales y obras de divulgación científica. Es muy dudoso que los correspondientes especialistas se tomaran la molestia de escribir tales estudios si cualquiera pudiera copiárselos. En materia de adelantos técnicos, la cosa aún resulta más evidente. El dilatado trabajo de experimentación que el desarrollo de la técnica exige, presupone normalmente la inversión de sumas de gran importancia. El progreso es muy posible que se retrasara gravemente si, para el inventor y quienes aportan los capitales precisos, los conseguidos adelantos constituyeran meramente beneficios externos.

El derecho a la propiedad intelectual e industrial es una institución jurídica que el desarrollo de los últimos siglos estructuró. Resulta todavía dudoso qué lugar ocupa en las tradicionales clasificaciones del derecho privado. Numerosas son las personas que consideran tales propiedades carentes de base y de justificación. Asimílanlas a privilegios, considéranlas trasnochados vestigios de

" Vid. págs. 221-223.

cuando los inventores y escritores obtenían protección para sus obras sólo a través de la correspondiente real licencia. Son, además, derechos en cierto modo equívocos, pues sólo resultan provechosos cuando permiten imponer precios de monopolio [M]. La procedencia de las patentes también ha sido puesta en duda, pues mediante ellas se beneficia a quien dio el último toque, a quien halló la aplicación práctica de descubrimientos c investigaciones que, frecuentemente, terceros practicaron. Otros precursores, cuya contribución muchas veces fue más importante que la de quien obtiene la patente, no reciben nada por sus desvelos.

Desborda el campo de la cataláctica el examinar todos los argumentos esgrimidos tanto en favor como en contra de la propiedad intelectual e industrial. La ciencia económica debe tan sólo dejar constancia de que estamos una vez más ante el problema de la delimitación del derecho dominical, destacando que, en ausencia de patentes y exclusivas de autor, inventores y escritores no serían prácticamente más que productores de beneficios externos.

PRIVILEGIOS Y CUASI PRIVILEGIOS

Las trabas y cortapisas que leyes e instituciones oponen a la libertad del hombre para optar y actuar según más le plazca no son de tal cuantía que a veces las gentes no se decidan a despreciar y superar tales obstáculos. Siempre, desde luego, puede haber favorecidos del momento a quienes se exceptúe de la obligación impuesta al resto de la población, bien en virtud de específico privilegio legalmente reconocido, bien mediante la connivencia de la autoridad encargada de hacer cumplir las correspondientes disposiciones. Pero igualmente cabe la existencia de personas con osadía suficiente como para desatender el mandato del legislador pese a la vigilancia de los funcionarios; ese su descarado atrevimiento procura a tales sujetos un manifiesto cuasi privilegio.

La ley que nadie cumple es ineficaz. Pero la disposición que a algunos privilegia o que determinados individuos desobedecen

" Vid. págs. 546-549.

puede otorgar a tales gentes exceptuadas —ya sea por las propias previsiones legales o por la personal audacia de los interesados— oportunidades para derivar rentas diferenciales o ganancias monopolísticas.

Desde el punto de vista del mercado, trascendencia alguna tiene ei que la aludida exceptuación haya sido legalmente otorgada en forma de privilegio o, por el contrario, constituya antirreglamentario cuasi privilegio. No menos intrascendente resulta el que los costos que, en su caso, la persona natural o jurídica haya pagado por obtener el privilegio o cuasi privilegio sean regulares (impuestos sobre licencias, por ejemplo) o irregulares (cohechos, pongamos por caso). Si se importa cierta cantidad de una mercancía cuya entrada en el país está prohibida, los precios nacionales quedan afectados proporcionalmente al volumen de la importación y a la cuantía de los costos que haya sido preciso desembolsar para disfrutar de! correspondiente privilegio o cuasi privilegio. Ningún influjo tiene, [K>r el contrario, sobre los precios el que la importación haya sido legal (es decir, efectuada, por ejemplo, previa la concesión de una de aquellas licencias que es preciso obtener para comerciar con el extranjero en cuanto se implanta un régimen de intervención cuantitativa del tráfico exterior) o que, por el contrario, la misma haya sido practicada mediante ilegal contrabando.

CAPITULO XXIV

Armonía y conflicto de intereses

1. EL ORIGEN DE LAS GANANCIAS Y LAS PÉRDIDAS EMPRESARIALES

La continua mutación de las circunstancias del mercado, al tiempo que imposibilita la aparición de una economía de giro uniforme, provoca, de manera constante, pérdidas y ganancias, que favorecen a unos y perjudican a otros. Se Ha dicho por ello que *toda ganancia supone, invariablemente, daño para tercero; que nadie prospera si no es a costa ajena.* El aserto ya los antiguos lo mantuvieron. Montaigne fue, sin embargo, el primero en reiterarlo modernamente; lo consideraremos, por tanto, como el *dogma de Montaigne.* Constituye la íntima esencia del mercantilismo y del neomercantilismo. Aflora en todas aquellas modernas teorías según las cuales prevalece, en el ámbito de la economía de mercado, una pugna irreconciliable entre los intereses de las distintas clases sociales y entre los de los diferentes países [L].

El dogma de Montaigne, no obstante, se cumple tan sólo cuando las variaciones de origen dinerario del poder adquisitivo de la moneda provocan sus efectos típicos. Resulta, por el

' **Vid.** MONTAIGNE, ***Essais,*** **cd.** F. **Strawski,** I, **cap.** XXII **(Burdeos,** 1906), I, **págs.** 135-136; A. ONCKEN, ***Ceschichle der Nationalókonomie*** **(Leipzig,** 1902), **páginas** 152-133; E. F. HECKSCIIER, ***Mercantilism,*** **trad. por** M. **Shapiro (Londres,** 1935), II, **págs.** 26-27.

contrario, notoriamente falso en relación con las pérdidas o ganancias empresariales de cualquier índole, lo mismo si aparecen bajo una economía estacionaria —que iguala en su conjunto unas con otras— como si se registran en una economía progresiva o regresiva —donde tales magnitudes resultan distintas.

En el ámbito de una sociedad de mercado libre de interferencias, las ganancias de un empresario en modo alguno provocan congruo quebranto en otro. Dimanan aquéllas, por el contrario, de haber aliviado o suprimido determinada molestia que atormentaba a un tercero. Lo que perjudica al enfermo es su dolencia, no el médico que se la cura. La ganancia del profesional no brota del sufrimiento del paciente, sino de la asistencia que le facilita. Los beneficios invariablemente derivan de haber sabido prever acertadamente futuras situaciones. Quienes con mayor acierto que el resto de las gentes se anticipan mentalmente a tales eventos futuros y acomodan sus actuaciones a la nueva disposición del mercado obtienen a *posteriori* ventajas, al hallarse en situación de satisfacer las más urgentes necesidades de los consumidores. El beneficio del empresario, que proporciona al consumidor los deseados bienes y servicios, jamás puede estimarse causa de las pérdidas que sufren quienes ofertan productos por los que nadie está dispuesto a abonar un precio que compense el correspondiente costo. La incapacidad del empresario torpe para prever la futura disposición del mercado y las apetencias del consumidor es lo que le hace sufrir quebrantos.

Las alteraciones de la oferta y la demanda a veces resultan tan súbitas e inesperadas que, en opinión de las gentes, nadie, razonablemente, podía haberlas previsto. El envidioso, en tales casos, considera totalmente injustificados los beneficios conseguidos al amparo de la correspondiente mutación, Tan arbitrarios juicios de valor no modifican, sin embargo, la rea lidad. El enfermo prefiere ser curado —aunque deba abonai elevados honorarios al profesional— a verse privado de asistencia. En otro caso, no llamaría al médico.

Los intereses de compradores y vendedores, bajo una economía de mercado, no son antagónicos. Sufre, desde luego,

quebrantos quien erróneamente prevé el porvenir. Todo el mundo, evidentemente, ganaría si cuantos en el mercado operan fueran siempre capaces de prever, con acierto pleno, las circunstancias futuras, ajustando su conducta a tales datos, No se dilapidaría entonces ni un adarme de capital, ni trabajo alguno se malversaría colmando apetencias menos urgentes que dejadas insatisfechas. El hombre, empero, no es omnisciente.

Induce a graves errores el enfocar estos problemas bajo el ángulo del resentimiento y la envidia. No menos impermisible es restringir el análisis a la momentánea y transitoria situación de unos ciertos individuos. Estamos ante problemas sociales que es forzoso abordar en el amplio marco del mercado todo. El sistema que permite atender mejor —dentro siempre de lo posible— las apetencias de cuantos integran la sociedad es aquél que premia con ganancias a quienes, antes que sus conciudadanos, previeron acertadamente el porvenir. Si, por el contrario, se tasa, en favor de aquellos cuyas previsiones resultaron erradas, el beneficio empresarial, en modo alguno se mejora, sino que se perjudica la acomodación de la oferta a la demanda. En el caso de impedirse a los médicos percibir ocasionalmente elevados honorarios no habría más sino menos estudiantes de medicina.

Ambas partes ganan en toda operación mercantil. El aserto es válido aun en el caso de quien vende con pérdida; el interesado, en efecto, estaría peor aún de no haber logrado colocar la correspondiente mercancía o de haber tenido que hacerlo a un precio todavía más bajo. La pérdida sufrida es consecuencia de haber fallado el actor en sus previsiones. Pero, realizada la venta, por bajo que sea el precio obtenido, redúcese el quebranto. Es manifiesta la certeza de lo expuesto, pues si ambas partes no reputaran la operación como la más ventajosa —habida cuenta las condiciones concurrentes— no la concertarían.

Tan sólo en caso de latrocinio, guerra o botín, las ganancias se obtienen a expensas de los demás. El robo perjudica, desde luego, a la víctima expoliada. No cabe, sin embargo, asimilar la guerra a la actividad mercantil. Notorio era el error de Voltaire, cuando —en 1764— al explicar en su *Dictionnaire phi-*

losophique el término «patria», escribía; «El ser buen patriota consiste en desear que la propia república se enriquezca mediante el comercio y adquiera poder por las armas; es obvio que jamás puede prosperar una nación sino a costa de otra, resultando inconcebible una conquista que no infiera daño a tercero.» Voltaire, como otros innumerables autores, anteriores y posteriores, no creía necesario documentarse en materia económica antes de escribir, De haBer leído los ensayos de su contemporáneo David Hume, babrfase percatado de! error en que incurría al identificar la guerra con el comercio internacional. Voltaire —el gran debelador de vetustas supersticiones y populares falacias- . sin darse cuenta, resultó víctima de la más grave de todas.

Cuando el panadero proporciona pan al dentista y éste, a cambio, le cura la boca, ninguno de los dos se perjudica. Grave error supone el equiparar tal voluntario intercambio de servicios con el pillaje de la panadería por una banda de forajidos, El comercio exterior se diferencia del interno tan sólo en que el intercambio de bienes y servicios se realiza a través de fronteras políticas. Es monstruoso que el príncipe Luis Napoleón Bonaparte —más tarde Napoleón III, emperador— escribiera, décadas después de Hume, Adam Smith y Ricardo, que «la cantidad de mercancías exportadas por una nación es directamente proporcional al número de cañonazos que puede descargar sobre el enemigo cuando su honor o dignidad lo requieren» No han logrado todavía las enseñanzas de los economistas convencer a las gentes de los beneficiosos efectos del comercio internacional y de la implantación de un régimen de división del trabajo en la esfera supranacional; las masas siguen creyendo en el error mercantilista: «El objeto de! comercio exterior es depauperar a los extranjeros» \ Compete, tal vez, al historiador curioso averiguar por qué el hombre común resulta víctima tan fácil de este tipo de errores v sofis-

[J] **Vid. Luis** NAPOLEÓN BOMAI>ARTE, *Exíindim* ***da pan perista e*** **(ed, popular, París, 1848), pág. 6.**

[3] **En la transcrito frase, H. G,** WELLS *(The* ***World*** *of Williaw Clissold,* **IV, sec. 10) quiso resumir fa opinión de un típico representante de la nobleza británica**

mas, pues, por lo que a la ciencia económica atañe, hace ya mucho que dejó ésta la cuestión perfectamente aclarada.

2. LA LIMITACIÓN DE LA DESCENDENCIA

La escasez natural de los medios de subsistencia hace que todo ser vivo, en principio, considere a sus congéneres como mortales enemigos en' despiadada lucha por la existencia, desencadenándose entre semejantes feroz competencia biológica. Tan insoluble conflicto, sin embargo, por lo que al hombre afecta, se resuelve pacíficamente en cuanto la división del trabajo reemplaza entre los individuos, las familias, las tribus y las naciones a la primitiva autarquía económica. No hay en el ámbito social conflicto de intereses mientras no se rebase la cifra óptima de población. Prevalece la armonía en cuanto aumenta la producción a ritmo igual o superior al crecimiento de la población. Las gentes dejan de presentarse como rivales en feroz pugna por apropiarse cada uno de la mayor porción posible de unas insuficientes existencias rigurosamente tasadas. A la inversa, cooperan entre sí los hombres por conseguir comunes objetivos. El crecimiento de la población no obliga a reducir la ración de cacla uno, permitiendo, por el contrario, incluso incrementarla.

La población humana, desde luego, fácilmente rebasaría su cifra óptima, superando los límites marcados por las existencias alimenticias, si los mortales no pretendieran en esta vida más que comer y cohabitar. Pero las aspiraciones del hombre son superiores al mero sustento y carnal ayuntamiento; porque deseamos, además, vivir *humanamente.* Al incrementarse las disponibilidades materiales, suele aumentar también la población; tal aumento, sin embargo, es siempre menor que el que permitiría el atender exclusivamente las más elementales necesidades. No hubiera sido posible, en otro caso, ni establecer vínculos sociales ni desarrollar civilización alguna. Como acontece en las colonias de roedores y microbios, cualquier aumento de los alimentos habría ampliado la población hasta aquel límite impuesto por la mera supervivencia; imposi-

ble hubiera resultado destinar ni la más mínima porción de nuestros bienes a cometido alguno distinto de la estricta subsistencia fisiológica. El error básico en que incide la ley de hierro de los salarios estriba precisamente en considerar a los seres humanos —o, por lo menos, a los asalariados— como entes movidos tan sólo por impulsos animales. Quien admite la procedencia de la aludida ley olvida que el hombre, a diferencia de las bestias, quiere alcanzad además otros fines netamente humanos, fines éstos que podemos calificar de elevados o sublimes.

La maltusiana ley de la población constituye una de las grandes conquistas del pensamiento. Sirvió, junto con la idea de la división del trabajo, de base a la moderna biología y a la teoría de la evolución. Estamos ante dos teoremas de la máxima trascendencia, en el ámbito de las ciencias de la acción humana, que sólo ceden en importancia ante el descubrimiento de la regularidad e interdependencia de los fenómenos de mercado y el exclusivo condicionamiento de éstos por las propias circunstancias mercantiles. Las objeciones opuestas tanto a la ley de Malthus como a la ley de los rendimientos son vanas y carecen de consistencia. Ambas leyes son incontrovertibles. El papel que las mismas desempeñan dentro de las disciplinas de la acción humana es, sin embargo, distinto al que Malthus les atribuyera.

Los seres de condición no humana hállanse inexorablemente sometidos a la ley biológica que Malthus descubriera [4]. Por lo que a los aludidos entes atañe, ese su aserto según el cual el número de tales seres tiende a sobrepasar la cuantía de las subsistencias disponibles, viniendo la insuficiencia alimenticia a suprimir inexorablemente a los sobrantes, resulta válido por completo. Para dichos animales, el concepto del

' La ley de Malthus es de carácter biológico, no praxeológico. Su conocimiento, sin embargo, resulta indispensable para la praxeología al objeto de precisar debidamente, *a contrario sensu.* las notas típicas de la acción humana. Los economistas hubieron de estructurarla ante la incapacidad de los cultivadores de las ciencias naturales para descubrirla. Tal averiguación de la ley de la población destruye, por otra parte, el mito popular que considera atrasadas las ciencias de la acción humana, las cuales —supone— han de apoyarse en las ciencias naturales.

mínimo de subsistencia cobra rigurosa virtualidad. En el caso del hombre, sin embargo, el planteamiento es totalmente distinto. Hay un lugar en nuestra escala valorativa para los impulsos puramente zoológicos —comunes a todos los animales— pero al tiempo hacemos en aquélla reserva para otras aspiraciones típicamente humanas. El hombre, al actuar, somete también al dictado de la razón la satisfacción de sus apetitos sexuales. Pondera, antes de entregarse a tales impulsos, los pros y los contras. No cede a ellos ciegamente, como lo hace, por ejemplo, el toro. Se abstiene cuando considera el costo —las previsibles desventajas— excesivo. Podemos, en tal sentido —sin que la expresión implique valoración ni tenga significación ética—, hablar, como Malthus, de un *freno moral*[5].

La mera ordenación racional de la actividad sexual supone ya un cierto control de la natalidad. Recurrióse más tarde —independientemente de la abstención— a distintos métodos para tasar el crecimiento de la población. Aparte de las prácticas abortivas, se cometieron actos atroces y repulsivos, tales como abandonar e incluso matar a los recién nacidos, Descubriéronse, finalmente, sistemas que evitaban la concepción en el acto sexual. Los métodos anticonceptivos se han perfeccionado en los últimos cien años, aplicándose cada día con mayor frecuencia, si bien, desde muy antiguo, eran conocidos y practicados.

Esa riqueza que el moderno capitalismo derrama sobre la población, allí donde existe una economía libre, unida a los constantes progresos higiénicos, terapéuticos y profilácticos —adelantos éstos igualmente de origen capitalista— ha reducido considerablemente la mortalidad —sobre todo la infantil— y alargado la vida media. Por ello, en tales zonas, ha sido preciso adoptar últimamente medidas más rigurosas en el control de la natalidad. El capitalismo —es decir, la remoción de cuantos obstáculos otrora perturbaran la libre iniciativa y el

[1] **Malthus, igualmente, la empleó sin ninguna implicación valorativa ni ética. Vid.** BONAR, ***Malthus and His Work*** **(Londres,** 1885), **pdg.** 53. **Podría, quien lo prefiriera, sustituir la expresión *freno moral* por *¡reno praxeológieo.***

desenvolvimiento de la empresa privada— ha ejercido, desde luego, un poderoso influjo sobre los hábitos sexuales de las gentes. No es que sea de ahora el control de la natalidad; lo totalmente nuevo es su intensificación y generalización. Tales prácticas no se circunscriben ya, como antes ocurría, a los estratos superiores de la población; gentes de toda condición recurren a ellas en nuestros días. Adviértase cómo uno de los más típicos efectos sociales del capitalismo es la «desproletarización» de las masas. El sistema, en efecto, eleva de tal modo el nivel de vida de los trabajadores que los «aburguesa», induciéndoles a pensar y actuar como antes sólo las gentes más acomodadas lo hacían. Deseosos de preservar, en beneficio propio y en el de sus hijos, el nivel de vida alcanzado, hace tiempo que comenzaron a controlar conscientemente la natalidad. Tal conducta, con la expansión y progreso del capitalismo, va convirtiéndose en práctica universal. El capitalismo, pues, ha reducido los índices tanto de natalidad como de mortalidad. Ha alargado la vida media del hombre.

No era posible todavía, en la época de Malthus, apreciar esos peculiares efectos demográficos que el capitalismo iba a provocar. Vano es, sin embargo, hoy en día, pretender ignorarlos. Tales realidades, sin embargo, para muchas personas, cegadas por sentimentaloides prejuicios, constituyen evidentes síntomas de decadencia y degeneración. La raza blanca —asegúrase— es una raza envejecida y decrépita; muchos, altamente acongojados, destacan la menor proporción en que los asiáticos, comparados con los pobladores de la Europa occidental, Norteamérica y Australia, controlan su descendencia. El crecimiento demográfico de los pueblos orientales —pues los nuevos sistemas terapéuticos y profilácticos también en tales zonas han reducido notablemente los índices de mortalidad— es mucho mayor que el de las naciones occidentales. ¿No serán, un día, éstas aplastadas por la simple superioridad numérica de las masas de la India, Malasia, China o Japón, que tan escasamente contribuyeron a un progreso y a un adelanto que, como inesperado regalo, recibieran?

Carecen de fundamento tales temores. La historia nos enseña que la raza caucásica invariablemente, al disminuir Ja

mortalidad —efecto directo del capitalismo—, reaccionó disminuyendo las tasas de natalidad. De la experiencia histórica no cabe, desde luego, deducir ley general alguna. El análisis praxeológico, sin embargo, nos hace ver la obligada concatenación existente entre ambos fenómenos. Al incrementarse la cuantía de los bienes y riquezas disponibles, la población tiende también a crecer. Pero si tal aumento demográfico absorbe íntegramente aquellos adicionales medios, deviene imposible toda ulterior elevación del nivel de vida de las masas. La civilización se congela; el progreso se paraliza.

Advertimos la trascendencia de los temas examinados si suponemos que, por feliz coincidencia, en determinado momento se descubre un adelanto terapéutico cuya aplicación no exige grandes gastos ni inversiones. Cierto es que, modernamente, la investigación médica y la producción de los correspondientes remedios exigen enormes inversiones de capital y trabajo. Los triunfos conseguidos, desde luego, son también frutos del capitalismo. Bajo ningún otro régimen social hubiéranse logrado. Pero, hasta hace poco, otro era el planteamiento. El descubrimiento de la vacuna antivariólica, por ejemplo, no exigió grandes inversiones y su primitivo costo de administración resultaba insignificante. Así las cosas, ¿qué efectos hubiera provocado tal descubrimiento en un mundo preca pitalista refractario a la racionalización de la natalidad? Habría aumentado enormemente la población, resultando, sin embargo, imposible ampliar congruamente las subsistencias; el nivel de vida de las masas hubiera registrado impresionante descenso. La vacuna contra la viruela, lejos de constituir maravilloso beneficio, habría resultado gravísima calamidad.

Esa es, más o menos, la situación de Asia y Africa. El mundo occidental suministra a aquellas atrasadas poblaciones sueros y fármacos, médicos y hospitales. Cierto es que, en algunos de dichos países, el capital extranjero y las importadas técnicas que vivifican el escaso capital indígena han permitido incrementar la producción *per capita,* lo cual ha desatado una tendencia a la elevación del nivel medio de vida. Tal tendencia, sin embargo, no puede compensar la conrraria que el aludido descenso del índice de mortalidad, sin congrua reducción

de la natalidad, pone en marcha. No logran los pueblos en cuestión derivar los enormes beneficios que el contacto con Occidente podría depararles, única y exclusivamente, porque su mentalidad, estancada desde hace siglos, para nada ha cambiado, La filosofía occidental no ha podido liberar a las masas orientales de sus viejas supersticiones, prejuicios y errores; su conocimiento sólo en el terreno de la técnica y la terapéutica ha sido ampliado.

Los reformadores y revolucionarios nativos quisieran proporcionar a sus conciudadanos un bienestar material similar al que los pueblos occidentales disfrutan. Desorientados por ideologías marxistas y militaristas, creen que la mera adopción de la técnica europea y americana basta para alcanzar tan anhelado objetivo. Pero lo que no advierten bolchevistas, ni nacionalistas, ni tampoco quienes en la India, China o el Japón con tales idearios simpatizan, es que aquellos desgraciados pueblos, para salvarse, más que técnicas occidentales lo que precisan es implantar, ante todo, la organización social que, aparte de otros muchos logros, alumbró ese saber técnico que tanto admiran. Lo que urgentemente requieren son capitalistas y empresarios, iniciativa individual y libertad económica. Ellos, sin embargo, sólo desean ingenieros, máquinas y herramientas. Lo único que de verdad separa el Este del Oeste es su respectivo sistema social y económico. El Este ignora por completo la mentalidad occidental que engendró eí régimen capitalista. Mientras no se asimile el correspondiente espíritu, los frutos materiales del capitalismo resultan totalmente inoperantes. Ninguno de los triunfos occidentales hubiera sido posible en un ambiente no capitalista y los mismos se desvanecerán tan pronto como se suprima el régimen de mercado.

Los asiáticos, si realmente desean acogerse a la civilización occidental, no tienen más remedio que adoptar, sin reservas mentales, un régimen de mercado. Veránse, en tal caso, liberados de su proletaria miseria y, desde luego, procederán al control de la natalidad tal como en los países capitalistas se practica. No se perturbaría ya, entonces, una continua elevación del nivel de vida, a causa de desproporcionado crecimiento demográfico. Pero si, en cambio, prefieren limitarse a

aprovechar las realizaciones materiales de Occidente, sin aceptar la correspondiente filosofía e ideario social, no harán más que perpetuar el actual atraso e indigencia. Tal vez su número aumente; no dejarán, sin embargo, de seguir constituyendo simples masas de hambrientos mendigos que nunca podrán seriamente amenazar a Occidente. En tanto nuestro mundo precise estar armado, los empresarios, bajo el signo del mercado, producirán sin descanso más y mejores ingenios bélicos, incomparablemente superiores a los que los orientales, meros plagiarios anticapitalistas, jamás pueden fabricar. Las dos últimas guerras han demostrado cumplidamente, una vez más, hasta qué punto los países capitalistas superan a los no capitalistas en cuanto a producción de armamentos. Pueden las gentes, sin embargo, desde dentro, socavando la operación del mercado, destruir el sistema capitalista. Esta es otra cuestión. Lo que decimos simplemente es que ningún enemigo externo podrá jamás aniquilar nuestra civilización, si a la misma se le permite libremente operar. Las fuerzas armadas, allí donde hay un régimen de mercado, hállanse tan eficazmente equipadas que ningún ejército de país económicamente atrasado, por numeroso que sea, puede nunca vencerlas. Se ha exagerado el peligro de hacer públicas las fórmulas de las armas «secretas». La inventiva e ingenio del mundo capitalista, en el caso de una nueva guerra, supondría desde un principio enorme ventaja sobre aquellos otros pueblos capaces sólo de copiar y servilmente imitar lo que el mercado alumbra.

Los pueblos que económicamente se organizan bajo el signo del mercado, manteniéndose fieles a sus principios, superan en todos los terrenos a los demás. Su horror a la guerra no significa debilidad ni incapacidad bélica. Procuran la paz por constarles que los conflictos armados perturban y pueden llegar a destruir el orden social basado en la división del trabajo. Cuando la pugna, sin embargo, se hace inevitable, no tardan en mostrar, también entonces, su incomparable eficacia. Repelen al bárbaro agresor por numerosas que sean sus huestes.

El mantener conscientemente adecuada proporcionalidad entre las disponibilidades de bienes y la cifra de población constituye insoslayable exigencia impuesta a la vida y a la

acción humana, condición *sitie qua non* para que pueda incrementarse la riqueza y el bienestar general. Para decidir si la abstención sexual es el único procedimiento aconsejable en esta materia, preciso es dilucidar previamente toda una serie de problemas atinentes a la higiene tanto corporal como mental. El invocar preceptos éticos, estructurados en épocas pasadas de circunstancias totalmente distintas a las presentes, sólo sirve para confundir el debate. No entra la praxeología en los aspectos teológicos del problema. Limítase a advertir que el mantenimiento de la civilización y la elevación del nivel de vida obligan al hombre a controlar su descendencia.

Un régimen socialista igualmente habría de regular la natalidad imponiendo las correspondientes medidas coactivas. Tendría que reglamentar la vida sexual de sus subditos, por lo mismo que ha de regular sus demás actividades. Bajo la economía de mercado, en cambio, cada uno tiende, por su propio interés, a no engendrar más hijos que aquellos que puede mantener sin rebajar el nivel de vida familiar. Mantiénense así las cifras de población dentro del límite marcado por el capital disponible y el progreso técnico. La personal conveniencia de cada uno viene a coincidir con el interés de los demás.

Quienes se oponen a racionalizar la natalidad simplemente pretenden que el hombre renuncie a uno de los insoslayables medios puestos a su disposición para mantener la pacífica convivencia y el orden social basado en la división del trabajo. Suscítanse irreconciliables conflictos de intereses dondequiera se esté reduciendo el nivel medio de la vida a consecuencia de excesivo crecimiento de la población. Resurge la primitiva lucha por la existencia, en la cual cada individuo aparece como mortal enemigo de sus semejantes. Sólo la supresión del prójimo permite incrementar el propio bienestar. Aquellos filósofos y teólogos para los cuales el control de la natalidad va contra las leyes divinas y naturales no hacen más que cerrar los ojos a las más evidentes realidades. La naturaleza, avara y cicatera, tasa al hombre los medios materiales que su bienestar y aun su mera supervivencia exigen. Las circunstancias naturales sitúan al hombre ante el dilema de vivir en lucha

constante contra todos sus semejantes o de montar un sistema de cooperación social. La benemérita cooperación social deviene, sin embargo, imposible en cuanto las gentes dejan de reprimir sus impulsos genésicos. El hombre, al restringir voluntariamente la propia capacidad procreadora, no hace más que atemperar su conducta a la realidad. Sólo racionalizando la pasión erótica es posible el mantenimiento de la civilización y de los vínculos sociales. La reproducción sin coto ni medida, por otra parte, no aumentaría la población, sino que la reduciría, viéndose los escasos supervivientes condenados a una vida tan penosa y mísera como la de nuestros milenarios antepasados.

3, LA ARMONÍA DE LOS «RECTAMENTE ENTENDIDOS» INTERESES SOCIALES

Desde la más remota antigüedad, el hombre ha fantaseado en torno a la paradisiaca felicidad que sus legendarios abuelos habrían gozado bajo el originario «estado de naturaleza». Viejos mitos, fábulas y poemas ya aludieron, en prístina e inefable imagen, a dicha era, imagen que después reaparecería en la filosofía de los siglos xvn y xvm. Todo lo bueno y conveniente para el. género humano conceptuábase *natural*, en tanto que lo nocivo y dañoso calificábase de *civilizado.* Los hombres —aseguraban tales ideologías— se perdieron al apartarse de su primitivo género de vida, tan similar al del resto de los animales. En aquellos felices tiempos —nos dicen románticos apologistas del ayer— no había pugnas ni conflictos. La paz-reinaba en el jardín del Edén.

Lo cierto, sin embargo, es que la naturaleza no engendra paz ni buena voluntad entre los hombres. El «estado de naturaleza» desata conflictos imposibles de solucionar por medios pacíficos. Cada ser actúa como implacable enemigo de los demás seres vivos. Todos no pueden sobrevivir, pues la escasez de los medios de subsistencia lo prohibe. La conciliación resulta impensable. Aunque algunos se asocien transitoriamente para expoliar a los demás, la pugna reaparece en cuanto

hay que repartirse el botín. Como el consumo de uno implica reducir la ración de otro, la contienda se reproduce invariablemente.

Sólo la enorme productividad social de la división del trabajo permite la aparición de relaciones pacíficas y amistosas entre los humanos. Queda abolida la causa misma del conflicto. No se trata ya de distribuir unos bienes cuya cuantía resulta imposible ampliar. El sistema centuplica la producción. Surge un interés común —el de mantener e intensificar los vínculos sociales— que sofoca la natural belicosidad. La competencia cataláctica pasa a ocupar el lugar de la anterior competencia biológica. Los respectivos intereses comienzan a armonizarse. La propia causa que origina la lucha y la competencia biológica —el que los humanos todos deseemos más o menos las mismas cosas— se transforma en factor que milita por la concordia. Porque son muchos los que anhelan pan, vestido, calzado o transporte automóvil, deviene posible implantar la producción en gran escala, con la consiguiente reducción de los costos unitarios y la correspondiente baja de precios. El que mi prójimo apetezca calzado no dificulta, sino que facilita, el que yo también lo tenga. Si los zapatos son caros es por la cicatería con que la naturaleza proporciona el cuero y demás materias primas necesarias y por el trabajo que exige el transformar dichos materiales en calzado. La competencia cataláctica desatada entre todos los que, como yo, ansian zapatos no los encarece, sino que los abarata.

En esto consiste esa armonía de los rectamente entendidos respectivos intereses sociales que el mercado impone[b]. Los descubridores de tal realidad, los economistas clásicos, resaltaban, en primer lugar, que a todos interesa la social división del trabajo por centuplicar la productividad del esfuerzo humano, y en segundo lugar, que bajo un régimen de mercado, es la demanda de los consumidores la fuerza que orienta y dirige la producción. El que no quepa atender todas las necesidades humanas no debe atribuirse a las instituciones sociales y a supuesta imperfección de la economía de mercado. Estamos,

[6] **Por intereses «rectamente entendidos» significamos intereses «a largo plazo».**

por el contrario, ante circunstancia típica de la vida en este mundo. Grave error, en efecto, es el creer que la naturaleza incansable derrama sobre la humanidad inagotable cuerno de abundancia o suponer que deba imputarse la miseria humana a los mortales incapaces de organizar adecuadamente la sociedad.

El «estado de naturaleza», que utopistas y reformadores nos describen como algo paradisiaco, es, en realidad, un estado de la más extremada penuria e indigencia. «La pobreza —decía Bentham— no es consecuencia de las leyes, sino la más típica condición de la ra2a humana»[7]. Implantada la cooperación cívica, incluso quienes ocupan la base de la pirámide social gozan de un nivel de vida enormemente superior al que en otro caso tendrían. Beneficíales, también a ellos, la mecánica de la economía de mercado, proporcionándoles mercancías y servicios que sólo bajo una sociedad civilizada cabe disfrutar.

Los revolucionarios y reformadores del siglo XIX también creían en la vetusta, pero bien amada, fábula del prístino Paraíso terrenal. Federico Engels la incorpora a la teoría marxista del desarrollo social de la humanidad. No pretendían, sin embargo, tales ideólogos, mediante sus movimientos sociales y económicos, retornar a la feliz *aurea actas.* Contrastaban la supuesta depravación del capitalismo con el ideal bienestar que la humanidad gozaría en el elíseo socialista. El sistema socialista de producción suprimiría cuantos obstáculos el capitalismo opone a la marcha de las fuerzas productivas, logrando así incrementar la riqueza de modo imponderable. La libre empresa y la propiedad privada de los medios de producción beneficia tan sólo a un reducido número de ociosos explotadores, perjudicando, en cambio, a la mayoría, integrada por trabajadores y campesinos. He ahí por qué, bajo la economía de mercado, chocan y pugnan entre sí los intereses del «capital» y los del «trabajo». Sólo mediante la implantación de una organización social más justa —ya sea socialista, ya sea meramente intervencionista— que acabe con los abusos capitalistas será posible poner fin a la lucha de clases.

[7] **Vid.** BENTHAM, ***Principies of tbe Civil Cade,*** **en «Works», I, 309.**

Tal es la filosofía social hoy imperante por doquier, casi unánimemente aceptada. Aun cuando no fue inventada por Marx, se difundió principalmente gracias a cuanto él y sus seguidores escribieron. Pero no son sólo hoy los marxistas quienes la prohijan; con ella coinciden la mayoría de los partidos que enfáticamente se proclaman antimarxistas y aseguran respetar la libre empresa. Constituye la doctrina social tanto del catolicismo romano como de lü Iglesia de Inglaterra; es propugnada por destacadas personalidades luteranas y calvinistas y por los ortodoxos orientales. Formó parte esencial del fascismo italiano, del nazismo alemán y de todas las escuelas intervencionistas. Integraba la ideología de la ***Sozialpolitik*** de los Hohenzollern; era la doctrina de los monárquicos franceses de Borbón-Orleáns; la filosofía del ***New Deal*** rooseveltiano y la del moderno nacionalismo asiático e iberoamericano. Las discrepancias entre todos los aludidos partidos y facciones aluden exclusivamente a cuestiones accidentales; se distinguen entre sí por algún dogma religioso, determinadas instituciones públicas o específica política extranjera, así como por cuál haya concretamente de ser el sistema social que sustituya al capitalismo. Sus partidarios, sin embargo, convienen, todos, en la tesis fundamental; a saber, que el capitalismo infiere graves daños a la inmensa mayoría, integrada por obreros, artesanos y modestos agricultores, clamando unánimemente, en nombre de la justicia social, por la abolición del capitalismo[8].

' La doctrina oficial de la Iglesia católica se halla contenida en la encíclica *Quadragesimo Atino,* de Pío XI (1931). La teoría de la religión oficia] inglesa halló su mejor expositor en el arzobispo de Caterbury, William Temple; vid. su libro *Christianity and the Social Order* (Penguin Special, 1942). F.l más destacado representante del protestantismo continental europeo es Emil Bninner, autor de *Justice and Social Order,* trad. por M. Hottinger (Nueva York, 1945). Documento especialmente significativo es el aprobado por el Consejo Mundial de las Iglesias en septiembre de 1948, que, al tratar de la «La Iglesia y el desorden de la Sociedad», señala las normas a que deben atemperar su actuación las confesiones religiosas (más de ciento cincuenta) representadas en dicho Consejo. Nicolás Berdiaef, el más caracterizado defensor de la ortodoxia rusa, expone sus ¡deas en *The Origin oj Rttssian Cotnunism* (Londres, 1937), especialmente págs. 217-218 y 225. Los marxistas —suele afirmarse— distínguense de los demás socialistas y de los interven-

Socialistas e intervencionistas, sin embargo, en su impugnación de la economía de mercado, parten de dos graves errores. Comienzan por desconocer la condición forzosamente especulativa de todo intento de proveer a la satisfacción de necesidades futuras, es decir, prefieren arrumbar, en el desván del olvido, esa especulación que va implícita en toda acción humana. Con manifiesta candidez creen saber perfectamente cómo, dentro de lo posible, cabe atender mejor las apetencias de los consumidores. El jerarca (o la corporación rectora de la producción) —piensan— bajo un régimen socialista no tendrá por qué especular sobre el futuro. El jefe «simplemente» producirá aquello que más beneficioso sea para sus súbditos. El planificar jamás advierte que el problema económico, por entero, consiste en prever necesidades futuras, que pueden ser totalmente distintas a las actuales, y en aprovechar los existentes factores de producción efectivamente disponibles del modo que mejor permitan satisfacer esas inciertas necesidades del mañana. Incapaz es de comprender que el gran problema estriba en distribuir los siempre escasos factores económicos entre las diversas producciones posibles, de tal suerte que ninguna necesidad considerada más acuciante quede satisfecha por haber sido invertidos —es decir, malgastados— los correspondientes factores de producción en atender otra menos apremiante. He ahí el problema económico por excelencia, que jamás debe confundirse con cuestiones o incógnitas de orden técnico. La técnica tan sólo nos indica qué puede en cada momento realizarse, dados los progresos a la sazón conseguidos por la investigación científica. Nada, sin embargo, nos

cionistas en ser partidarios de la lucha de clases, mientras los segundos lo que quieren es superarla, adoptando las oportunas medidas, pues sólo la consideran lamentable fruto derivado del irreconciliable conflicto de intereses que fatalmente desata el capitalismo. Los marxistas, sin embargo, no preconizan y propugnan la lucha de clases *per se;* recurren a ella tan sólo por considerar que es el único mecanismo que puede liberar a las «fuerzas productivas», a esos misteriosos poderes que regulan el desarrollo histórico de la humanidad y que inexorablemente pugnan por instaurar una sociedad «sin clases» que, consecuentemente, como es natural, desconocerá los conflictos de intereses clasistas

dice acerca de cuáles cosas, entre las múltiples posibles, conviene más producir, ni, menos aún, en qué cuantía ni con arreglo a qué métodos. Los partidarios de la economía planificada, así desorientados, suponen que el jerarca podrá siempre ordenar acertadamente la producción. Empresarios y capitalistas, bajo la economía de mercado, con frecuencia cometen graves errores, por cuanto no saben qué van a desear los consumidores ni cuáles serán las actuaciones* de sus competidores. El director socialista, en cambio, resultará infalible, pues él tan sólo será quien decida qué y cómo haya de producirse, sin que ajenas actuaciones puedan perturbar los correspondientes planes [9].

En un segundo grave error incide la crítica socialista de la economía de mercado, yerro éste provocado por la equivocada doctrina salarial que tales ideólogos mantienen. No acierta, en efecto, el teórico del socialismo a comprender que el salario es el precio pagado por la obra específica que el trabajador ejecuta, el precio de la concreta contribución del asalariado a la realización de la operación de que se trate, el precio —como dicen las gentes— de ese mayor valor que los correspondientes materiales cobran una vez queda agregada a los mismos la aportación laboral objeto de retribución. El patrono lo que invariablemente adquiere —sean los salarios pagados temporariamente o por unidad producida-— no es el tiempo del operario, sino específica obra, concreta ***perfomance.*** Por eso resulta totalmente inexacto decir que.el trabajador, bajo una economía libre, no pone interés personal en la labor realizada, Yerran del modo más grave los socialistas cuando aseguran que no se ve el sujeto acicateado por su propio egoísmo a trabajar con la mayor eficiencia cuando se le paga el salario por horas, semanas, meses o años. Son, por el contrario, muy interesadas consideraciones —y no altos ideales ni sentimiento alguno del deber— lo que al trabajador temporariamente pagado induce a laborar con diligencia, evitando toda ociosa

' La evidencia de que el cálculo económico es imposible bnjo el socialismo proporciona sólidos razonamientos para refutar tal falacia. Véase más Adelante la quinta parte de este tratado.

pérdida de tiempo. Quien, bajo la égida del mercado libre, trabaja más y mejor —en igualdad de circunstancias— también gana más. El que quiere incrementar sus ingresos sabe —invariados los restantes datos— que ha de incrementar la cuantía o mejorar la calidad de su aportación laboral. Ilarto difícil resulta, como bien sabe todo empleado haragán y marrullero, engañar al severo patrono; tnás fácil es, no hay duda, pasarse la mañana leyendo el periódico en una oficina pública que en una empresa privada. Muy tonto será el trabajador que no advierta cómo sanciona el mercado la holgazanería y la ¡Deficiencia en la labor [10].

Los teóricos del socialismo, desconociendo por completo la cataláctica condición de los salarios, urdieron las más absurdas fábulas en torno al enorme incremento que la productividad laboral bajo su sistema registraría. El obrero, en el régimen capitalista, no ponía interés en su trabajo por constarle que jamás recogía íntegro el fruto de la correspondiente labor. Su sudor sólo servía para enriquecer al patrono, al parásito, al ocioso explotador. Bajo el socialismo, en cambio, el trabajador advertirá que a la sociedad, de la que él es miembro, íntegramente revierte la productividad de su esfuerzo laboral. Todo el mundo, por ello, gustoso trabajará siempre al máximo. El aumento de la producción y de la riqueza social ha de ser impresionante.

El identificar los personales intereses del trabajador con los de la república socialista no pasa, sin embargo, de ser mera ficción poética proferida de espaldas a la realidad evidente. El obrero socialista lo primero que advertirá es que, pese a soportar él personalmente todo el esfuerzo necesario para incrementar la producción, sólo infinitesimal porción del resultado conseguido le revierte. Si, en cambio, se entrega a la holganza, disfruta íntegro del correspondiente descanso y ocio, obteniendo de menos en el reparto social suma ínfima y a todas luces despreciable. Cabe, por tanto, con plena justificación afirmar que el socialismo forzosamente ha de enervar aquellos egoístas incentivos que impulsan a las gentes, bajo el capitalismo, a

[10] **Vid. págs. 876-88").**

trabajar, premiando, en cambio, la inercia y el abandono. Nada impide a los socialistas, desde luego, seguir lucubrando en torno a esa maravillosa transformación de la naturaleza humana que se producirá al implantarse su sistema, viniendo el más noble altruismo a reemplazar al actual ruin egoísmo de las gentes. Lo que, en cambio, tienen ya rigurosamente vedado es reiterar sus anteriores mitos acerca de los maravillosos frutos que bajo la égida del socialismo el? propio egoísmo humano habría de engendrar [11].

La productividad del mercado, por lo expuesto, resultará siempre incomparablemente superior a la socialista. Tal realidad, sin embargo, no basta para resolver, desde un punto de vista praxeológico, es decir, científico, la controversia entre los partidarios del socialismo y los defensores del capitalismo.

El socialista de buena fe, cierto es, sin incurrir en fanatismos ni prejuicio alguno, puede todavía argumentar: «Concedido que P, es decir, la producción total de mercado, puede ser mayor que *p,* la producción total del régimen socialista. Si el socialismo, sin embargo, permite igualitariamente distribuir *p* y asignar a cada individuo una cuota *d,* igual a *p/z,* quienes bajo el capitalismo gozan de unas riquezas inferiores a *d,* ganan al implantarse el nuevo orden. No se puede, en teoría, negar la posibilidad de que tales favorecidos por la distribución socialista constituyan una mayoría de la población. Patentiza, pues, lo expuesto la irrealidad de aquella hipotética armonía de los intereses rectamente entendidos a que aludían los clásicos. Existe un grupo de gentes perjudicadas por la propia operación del mercado, gentes que bajo un régimen socialista estarían mejor.» Los liberales, desde luego, niegan el aserto básico. Hállanse, en efecto, convencidos de que *p* resultará tan inferior a *P,* que *d* invariablemente será una suma

[11] **El expositor más brillante de la idea criticada fue JOHN STUART MILL *(Principies of Political Econotny,* pág. 126 y sig., Londres, ed. de 1867). Mill prerendía discutir la objeción generalmente opuesta al socialismo según la cual la supresión de todo incentivo egoísta reduciría la productividad laboral. Mili, sin embargo, jamás llegó a cegarse hasta el punto de suponer que el socialismo haría aumentar la producción. La tesis de Mill es objeto de detallado examen y refutación por Mises, *Social ism,* págs. 173-181.**

menor de la que perciben quienes, bajo el mercado, cobran los más modestos salarios. Hay razones de peso que militan en favor de esta conclusión.

Pero esa crítica liberal del orden socialista no se ampara en un razonamiento praxeológico y carece, por tanto, de la apodíctica e incontestable fuerza dialéctica de toda demostración praxeológica. Básase tal oposición en una pura estimación, en hipotética medición de la diferencia entre *P* y *p*. Para resolver este tipo de dudas forzoso es recurrir a la comprensión, y la comprensión no permite llegar jamás a conclusiones cuya certeza todos hayan de admitir. Las aludidas incógnitas de índole cuantitativa no admiten soluciones de tipo praxeológico, económico ni cataláctico.

El socialista podría incluso agregar: «Concedido que en mi sistema todo el mundo sería materialmente más pobre que bajo el capitalismo. Ello, sin embargo, no impide que el mercado, pese a esa su superior productividad, nos repugne. Rechazamos el capitalismo por razones éticas, por ser un sistema manifiestamente injusto e inmoral. El socialismo nos atrae por motivos no económicos, sin importarnos nada el ser un poco más pobres» [12]. Esa indiferencia por el bienestar material, desde luego, sólo esotéricos pensadores y ascéticos anacoretas, cuyo número es bien escaso, parecen sentirla. Lo que popularizó y propagó el ideario socialista fue precisamente lo contrario: la creencia de que el sistema proporcionaría a las masas un cúmulo de cosas que el mercado les negaba. Sea ello lo que fuere, de nada sirve, desde luego, el esgrimir, frente a esta última tesis, el argumento de la mayor productividad del trabajo bajo el mercado capitalista.

No podría, ciertamente, la praxeología pronunciarse ní en favor ni en contra del ideario socialista si la única objeción que contra el mismo cupiera formular fuera la de constituir sistema

[15] Este es el argumento esgrimido por muchos y renombrados socialistas cristianos. Los marxistas comenzaron asegurando que la propiedad pública de los medios de producción enriquecería a todos en forma sin precedentes. Sólo mis tarde vanaron de táctica. El obrero soviético es mucho más feliz que el americano pese a su menor nivel de vida; el laborar bajo un régimen socialmente justo —aseguran ahora— ampliamente le compensa de otras ventajas puramente materiales.

que forzosamente había de rebajar el nivel de vida de todos o, al menos, de la mayoría de la población. Habrían, en tal caso, las gentes de optar entre capitalismo y socialismo valorando y prefiriendo. Decidiríanse entre uno u otro sistema al igual que deciden otras múltiples alternativas. Módulo objetivo alguno permitiría resolver la disyuntiva, de forma incontestable, que lógicamente todo el mundo hubiera de aceptar. No tropezaría el hombre en esta materiq con imperativo racional alguno que le impidiera optar libremente entre una y otra solución. El planteamiento en nuestro mundo, sin embargo, es bien distinto. No se trata de escoger entre dos sistemas. La cooperación humana, bajo el signo de la división social del trabajo, sólo es posible a través de la economía de mercado. El socialismo no puede, como sistema, funcionar, al hacer imposible el cálculo económico. Esta realidad de tanta trascendencia será, sin embargo, examinada, con la atención que merece, en la quinta parte de este libro.

No pretendemos, desde luego, negar la procedencia y decisiva fuerza dialéctica del argumento que patentiza la menor productividad del orden socialista. Es tan incontestable dicha realidad que, puesto en la alternativa, nadie mentalmente sano podría dejar de preferir el capitalismo al socialismo. No dejaría por ello el interesado de hallarse en una disyuntiva, habiendo de decidirse por una entre dos posibles organizaciones sociales. El planteamiento, sin embargo, no es ése. La disyuntiva es: o capitalismo o caos. Si nos presentan un vaso de leche y otro de cianuro potásico, la opción no estriba en escoger entre dos bebidas, sino en optar entre la vida y la muerte. Al decidirse por el socialismo o por el capitalismo, el sujeto 110 está prefiriendo uno entre dos posibles sistemas de organización económica; opta, por el contrario, entre la cooperación o la desintegración social. El socialismo en modo alguno supone meramente una *solución distinta* a la capitalista; si las gentes desean vivir como *seres humanos*, el socialismo no constituye solución alguna. Corresponde exclusivamente a la economía demostrar la certeza de lo consignado, al igual que sólo compete a la biología y a la química evidenciar que el cianuro potásico no es un alimento, sino mortal veneno. La fuerza

suasoria del argumento de la productividad es tan enorme que los socialistas han tenido que recurrir a nuevas tácticas. Pretenden distraer a las gentes, suscitando el problema del monopolio. Encandila esa cuestión a la propaganda socialista, Políticos e intelectuales pugnan entre sí por ver quién pinta el monopolio con más negras tintas. El capitalismo —óyese decir por doquier— es esencialmente monopolístico. Estamos ante el argumento socialista por excelencia.

Cierto es que el precio de monopolio, no el monopolio por sí, hace contradictorio el- interés del consumidor y el del monopolista. El factor monopolizado deja de aprovecharse tal y como los consumidores quisieran. El interés del monopolista prevalece sobre el de éstos; la democracia del mercado, en tal esfera, se desvanece. Ante la aparición del precio de monopolio desaparece la armonía de intereses, pugnando entre sí los de los distintos miembros del mercado.

Puede negarse tal sea el efecto de los precios de monopolio percibidos al amparo de patentes y derechos de autor. Cabe argumentar que, en ausencia de la aludida propiedad intelectual e industrial, los consumidores hubiéranse visto privados de las correspondientes publicaciones, piezas musicales e inventos técnicos. Abonan, en tales supuestos, las gentes precios monopolísticos por bienes que bajo un régimen de precios competitivos no hubieran podido disfrutar. Pero no es éste el aspecto de la cuestión que ahora interesa. Escasa relación, en efecto, guarda con el gran problema monopolístico por doquier discutido. Dan nuestros contemporáneos tácitamente por supuesto en esta materia que la propia mecánica del mercado hace paulatinamente desaparecer los precios competitivos, imponiendo en su lugar precios monopolísticos. Tal mutación es típica del capitalismo «tardío» o «maduro». En la época de los economistas clásicos —concluyese— tal vez pudo hablarse de una armonía entre los intereses rectamente entendidos. Hoy en día, sin embargo, ridículo es hablar de semejante armonía.

Grave error es el suponer, según antes se hacía notar, que el mercado libre tienda hacia soluciones monopolísticas [IJ].

" Vid. págs. 449-450.

Véndese, desde luego, actualmente en muchos países numerosas mercancías a precios monopolísticos; aun en el mercado mundial hay artículos por los que se cobra precios de monopolio. Tales supuestos, sin embargo, fueron en su inmensa mayoría ingeniados por las interferencias estatales, no por la libertad mercantil. Lejos de hallarnos ante fruto capitalista estamos ante resultados provocados por el afán de impedir la libre operación de aquellos factores que determinan los precios de mercado. El hablar de *capitalismo monopolista* es la mayor de las hipocresías. Más correcto resultaría aludir al *estatismo* o *intervencionismo monopolista.*

Escasa trascendencia económica, ciertamente, tienen esos raros precios de monopolio que hubieran podido aparecer aun en ausencia de todo intervencionismo estatal, tanto nacional como internacional. Habrían los mismos afectado exclusivamente a específicos minerales cuyos yacimientos se hallan muy irregularmente distribuidos y a ciertos monopolios locales. No debe, sin embargo, negarse que esos repetidos precios monopolísticos hubieran podido aparecer incluso en ausencia de toda acción estatal tendente a implantar el correspondiente monopolio. La soberanía del consumidor, desde luego, no es siempre total, y, en determinados supuestos, falla el proceso democrático del mercado. En éste, aunque se halle libre de interferencias y sabotajes administrativos, si bien rara y excepcionalmente, puede resultar contradictorio el interés de los propietarios de ciertos factores de producción y el del resto de la población. La posibilidad de tales esporádicos antagonismos en modo alguno, sin embargo, modifica nuestro común interés por mantener la economía de mercado. El único sistema económico social que puede y, efectivamente, en la práctica, ha funcionado es el del mercado. El socialismo resulta impracticable porque no puede calcular. El dirjgismo provoca situaciones, incluso desde el propio punto de vista del intervencionista, peores que aquellas que la mecánica del mercado libre impondría, realidades que, mediante la actuación coactiva, se pretendía remediar y, además, el sistema se autodestruve al

pretender ampliarlo más allá de muy estrechos límites [14], Forzoso resulta, por ello, concluir que la economía de mercado constituye el único orden que permite mantener e intensificar la social división del trabajo. Quienquiera rehúya la desintegración social y la reaparición del primitivismo más bárbaro ha de cobrar positivo interés en la pervivencia de la economía libre.

Incompleta resultaba la clásica doctrina de la armonía de los intereses sociales rectamente entendidos, pues desconocían aquellos estudiosos que, en ciertos supuestos, desde luego raros, no resulta perfecta la democracia del mercado, siendo posible la aparición de algún precio monopolístico incluso bajo el signo de mercado libre. Más grave, sin embargo, fue aún la incapacidad que dichos pensadores mostraron en advertir que jamás puede el socialismo, como orden social, como sistema económico, funcionar efectivamente. Basábase la clásica doctrina de la armonía de intereses en el error de que el proceso del mercado, invariablemente y sin excepción alguna, constriñe a los poseedores de los medios de producción a emplear los mismos de acuerdo con la voluntad de los consumidores. El teorema es, desde luego, cierto, pero su procedencia debe hoy evidenciarse lejos de los cauces clásicos, patentizando la impracticabilidad del cálculo económico bajo el socialismo.

4. LA PROPIEDAD PRIVADA

La institución fundamental de la economía de mercado es la propiedad privada de los medios de producción. Caracteriza y tipifica al sistema. El mercado, en su ausencia, se desvanece.

La propiedad permite al titular disfrutar de cuantos servicios el correspondiente bien pueda producir. Este cataláctico concepto del derecho de propiedad nada tiene que ver con la definición que al mismo atribuyan los diversos ordenamientos jurídicos. Los órganos legisladores y judiciales tendieron otrora a amparar y proteger, incluso mediante la fuerza pú-

[14] **Vid., al respecto, la sexta parte de esta obra**

blica, al propietario, reconociéndole el libre ejercicio de sus derechos dominicales. Tal tendencia, en aquella medida en que efectivamente se imponía, hacía coincidir, cada vez más, el concepto legal con el concepto cataláctico de *propiedad.* Aspírase, por el contrario, en la actualidad, a abolir la propiedad privada a base de modificar su contenido. Se quiere, manteniéndola en apariencia, suprimirla, implantando omnicomprensivo dominio público. A ello aspira el socialismo, tanto el cristiano como el nacionalista, en sus respectivas múltiples v diversas manifestaciones. Bien claramente, en este sentido, se expresaba el filósofo nazi Othmar Spann cuando decía que, con arreglo a sus planes, la propiedad privada perviviría sólo «en un sentido formal, existiendo, de hecho, únicamente la propiedad pública» [IS]. Convendría llamar la atención acerca de tales realidades para evitar todo confusionismo y aclarar errores harto extendidos. La cataláctica, cuando habla de *propiedad*presupone que el dueño tiene efectivo control sobre el correspondiente bien; para nada le interesan los conceptos ni las definiciones puramente legales. La propiedad privada de los medios de producción, desde un punto de vista económico, significa que son los particulares quienes deciden cuál sea el destino que a tales factores haya de darse; la propiedad pública, en cambio, supone que es el estado quien decide cómo habrán de ser explotados los existentes medios de producción.

La propiedad privada, por otra parte, constituye institución puramente humana. Nada tiene de sagrado ni carismátíco. Fue estructurada, en las primeras edades, a medida que las gentes, por sí y ante sí, se iban apropiando de bienes anteriormente sin dueño. Tales propietarios, una y otra ve?., fueron por terceros expoliados de sus haciendas. La historia del derecho de propiedad no comienza, ciertamente, con procedimientos que puedan calificarse de muy legales v reglamentarios. Cabe por ello asegurar que todo actual propietario, directa o indirecta-' mente, trae su causa dominical de un antecesor que, sin respaldo legal alguno, se apropió de un bien *nulliua* o que, por la violencia, privó a otro de sus posesiones.

[11] **Vid,** SPANN. ***Der wahre Staal*** **(Leipzig.** 1921), **pág.** 249.

r

El que toda propiedad pueda ser retrotraída a meras apropiaciones sin título jurídico o a violentas expoliaciones carece por completo, sin embargo, de trascendencia en lo atinente a la operación del mercado. Para nada influye el origen histórico de la propiedad privada en la dominical institución, base y fundamento del mercado. Trascendencia alguna encierran hoy pretéritos acontecimientos perdidos en la nebulosa del remoto pasado. Bajo la égida del mercado libre, los consumidores deciden a diario quiénes y cuánto cada uno deba poseer, poniendo los factores ele producción en manos de aquellas personas que, con mayor acierto, destíñanlos a la satisfacción de las necesidades más urgentemente sentidas por las gentes. Los actuales propietarios, sólo desde un punto de vista formal y teórico, son herederos de primitivos apropiadores y expoliadores, Actúan en el mercado como mandatarios de los consumidores, hallándose constreñidos por la propia mecánica mercantil a servir dócilmente a sus principales del mejor modo posible. El capitalismo impone la soberanía del consumidor.

La función del derecho privado de propiedad, dentro del marco de la sociedad de mercado, es totalmente distinta de la que desempeña en una economía familiar autárquica. Los poseídos factores de producción, en este supuesto, procuran ventajas únicamente a su propietario. Sólo a éste lucran y benefician. En el mercado, por el contrario, terratenientes y capitalistas, para disfrutar de su propiedad, no tienen más remedio que destinarla a atender ajenas necesidades. Sólo sirviendo a los demás logran enriquecerse. La mera posesión de medios de producción constriñe al sujeto a atender las apetencias del público. La propiedad beneficia exclusivamente a quien sabe destinarla a la mejor asistencia de los consumidores. He ahí la función social del derecho de propiedad.

5. Los MODERNOS CONFLICTOS

Suele atribuirse el origen de las guerras y las revoluciones a la colisión de los intereses «económicos» nacidos al amparo del mercado capitalista; la rebelión de las masas «explotadas»

tí

contra las clases «explotadoras» enciende las pugnas civiles, y la injusta apropiación de las riquezas naturales del mundo lanza a las «naciones pobres» contra «las que todo lo tienen». Quien ante tan sórdidas realidades se atreva a hablar de armonía de intereses indudablemente es o retrasado mental o infame defensor de un orden social a todas luces injusto. Ninguna persona normal y honesta puede negar la existencia de graves conflictos de intereses que sólo la fuerza de las armas puede resolver.

Son, desde luego, conflictos de intereses económicos los que hoy en día encienden las bélicas pugnas. No es, sin embargo, el mercado libre quien engendra tales conflictos. Podemos considerar económicas tales luchas, pues atañen a aquella esfera que suele calificarse de económica, Grave error, sin embargo, sería inferir de lo anterior que es la operación del mercado lo que provoca tales desarreglos. Porque no son éstos frutos del capitalismo, sino efecto precisamente de aquellas medidas intervencionistas destinadas a impedir el libre desenvol- i vimiento del sistema capitalista. Estamos ante las consecuencias que el dirigismo estatal, hoy imperante, provoca; ante los frutos engendrados por las barreras migratorias y comerciales, por la discriminación que en todas partes se hace contra los productos, los trabajadores y los capitales extranjeros.

Ninguno de los conflictos de intereses a que nos estamos refiriendo habría surgido bajo una economía de mercado libre. Supongamos un mundo en el que todos pudieran laborar, como empresarios o como trabajadores, allí donde y como a cada uno pareciera mejor. ¿Cabría, entonces, pugna alguna? Supongamos un modelo en el que ha sido perfectamente implantada la propiedad privada de los medios de producción; en el que ni barreras ni cortapisas de ningún género perturban la libre movilidad del capital, del trabajo y de las mercancías; en el que ni leyes, jueces ni funcionarios discriminan contra individuo ni grupo alguno, ya sea nacional o extranjero; supongamos que la acción estatal oriéntase exclusivamente a proteger la vida, la salud y la propiedad de las gentes contra los ataques de que puedan ser objeto por la violencia o el fraude. Pues bien, bajo tales condiciones, las fronteras políticas se

transforman en meras rayas trazadas sobre los mapas; obstáculo alguno oponen a nadie para que todo el mundo actúe según crea mejor sirve a sus intereses. Nadie siente, entonces, deseos de expansionar el propio país. La conquista y la agresión armada devienen antieconómicas y la guerra no es ya más que superada antigualla'.

Los pueblos, hasta la aparición del liberalismo y la implantación del moderno capitalismo, sustancialmente, aprovechaban sólo aquello que las materias primas de la propia región permitían producir. La extensión a la esfera mundial de la división del trabajo vino, sin embargo, a variar radicalmente tal planteamiento. Las masas occidentales consumen hoy cantidades fabulosas de alimentos y primeras materias importadas de los más lejanos países. Si se privara a Europa de tales importaciones, el descenso de su nivel de vida y el de los países más prósperos y adelantados sería impresionante. Mediante la exportación de manufacturas —en gran parte fabricadas con primeras materias ultramarinas— pagan tales naciones sus importaciones de madera, minerales, aceites, cereales, grasas, café, cacao, frutas, lana y algodón. Perjudica, evidentemente, al proletariado occidental la política proteccionista adoptada por los países exportadores de las aludidas materias primas.

Poco podía importarle hace doscientos años al ciudadano suizo o sueco el que lejano país torpemente explotara sus recursos naturales. El atraso económico de regiones con grandes riquezas naturales, hoy en día, por el contrario, perjudica a cuantos gozarían de un más elevado nivel de vida si tales factores fueran mejor aprovechados. La soberanía nacional de cada país, *en un mundo donde triunfa incontestado el intervencionismo estatal,* constituye gravísima amenaza para todos los demás pueblos. Es dramático, desde luego, el antagonismo que se plantea entre las naciones ricas en recursos y aquellas otras pobres y maltratadas por la naturaleza. Tal colisión de intereses, sin embargo, exclusivamente aparece porque los estados gozan hoy de poderes económicos que les permiten infligir daño tremendo a terceros —empezando por los súbditos propios —impidiendo a las gentes disfrutar de bienes

que hubieran tenido a su alcance de haber sido mejor explotados los correspondientes recursos. Lo grave y pernicioso, sin embargo, no es la soberanía *per se,* sino el otorgar poder soberano a gobernantes que tercamente se niegan a imponer y respetar las leyes de la economía de mercado.

El liberalismo no pretende suprimir la soberanía nacional, lo cual, por otra parte, supondría desatar inacabables pugnas. Aspira tan sólo a demostrar a las gentes las ventajas que la libertad económica encierra. Tan pronto como fueran general mente aceptadas las ideas liberales y comprendieran las masas que el mercado libre es el sistema que mayor riqueza y bienestar puede proporcionarles, la soberanía política dejaría de constituir amenaza y factor de guerra. No son pactos y tratados, tribunales internacionales, ni organismos como la difunta Sociedad de las Naciones o la actual ONU lo que precisa el mantenimiento de la paz. Tales artilugios, si universalmente se acepta la filosofía de la libertad económica, devienen innecesarios, resultando, en otro caso, vanos e inefectivos. Sólo vina radical mutación de las ideologías imperantes permitirá implantar una paz duradera. Mientras las gentes sigan creyendo en el dogma de Montaigne y piensen que sólo a costa de un tercero cábeles económicamente prosperar, la paz no será más que mero intermedio entre inacabables guerras.

Paz y nacionalismo económico son conceptos incompatibles y contradictorios. Lo que pasa es que el estado que pretende intervenir la mecánica del mercado no tiene más remedio que recurrir al nacionalismo económico. El dirtgismo exige la implantación de medidas proteccionistas. Pues el comercio libre, según es notorio, haría inalcanzables los objetivos que el intervencionista pretende conseguir

Vana ilusión es el creer que unas naciones pacíficamente permitirán que otras perjudiquen sus más vitales intereses. Supongamos que en el año 1600 hubiera existido una organización como las Naciones Unidas, contándose entre sus miembros los aborígenes pieles rojas de Norteamérica, La soberanía de tales tribus hubiérase considerado sagrada e intocable

* Vid. págs. 549-553 V 1.187-1.190.

Nadie habría discutido a los jefes indios el derecho a prohibir la entrada en sus territorios a los extranjeros, vedando a éstos la explotación de los ricos recursos naturales de aquellas tierras, recursos que los indígenas ni siquiera sabían cómo aprovechar. ¿Puede alguien sinceramente creer que pacto o convención internacional alguna hubiera impedido a los europeos invadir y conquistar los aludidos territorios?

Riquísimos depósitos minerales hállanse ubicados en regiones cuyos habitantes son ignorantes, indolentes o torpes en exceso para debidamente explotar esos regalos que la naturaleza les hizo. Cuando los gobiernos interesados impiden al extranjero aprovechar dichos recursos o cuando el desorden reinante ahuyenta al capital vivificador, gravemente se perjudican todas aquellas gentes, que, si más cuerdamente utilizáranse tales riquezas, vivirían mejor. Indiferente, a estos efectos, resulta el que dichas situaciones sean fruto del atraso cultural del país o que, por el contrario, sean resultado de seguir v aplicar dócilmente la filosofía occidental intervencionista y nacionalista, tan en boga. Las consecuencias, tanto en uno como en otro caso, son las mismas.

Cierra conscientemente los ojos a la realidad quien prefiere no percatarse de la certeza de lo expuesto. Sólo si cambian las imperantes ideologías podrá imponerse una paz duradera. Es la filosofía económica hoy en día casi umversalmente adoptada por gobernantes y políticos la causa única de esas modernas guerras que tantos sufrimientos están costando. Asegura, en efecto, la vigente filosofía que, bajo la égida del mercado, prevalece irreconciliable conflicto de intereses entre las distintas naciones; que el librecambismo daña y perjudica, empobreciendo a todos; que debe, por tanto, el gobernante impedir el comercio libre aplicando las oportunas barreras. Olvidemos, de momento, que el proteccionismo perjudica ante todo a la propia nación que lo aplica. Porque lo fundamental, en este momento, es advertir el grave daño que, al tiempo, a los demás, tal proteccionismo infiere.

Ilusorio es en verdad, ante tan incontestable realidad, suponer que esos pueblos, perjudicados por el ajeno proteccionismo, sumisamente tolerarán tales quebrantos si creen que,

por la fuerza, pueden suprimirlos. La filosofía proteccionista es una filosofía de guerra. El imperante belicismo coincide con las actuales ideas económicas; las pugnas que nos afligen son la insoslayable consecuencia de las doctrinas prevalentes.

La Liga de las Naciones no fracasó a causa de imperfecta organización, sino porque le faltó genuino espíritu liberal. Era una asociación de gobiernos dominados por el nacionalismo económico, ansiosos de hacerse Mutuamente la más feroz guerra económica, Mientras los delegados en Ginebra vanamente peroraban recomendando buena voluntad entre los pueblos, todas las naciones allí representadas se infligían unas a otras el mayor daño posible. Las dos décadas que la Sociedad de las Naciones perduró caracterizáronse por la guerra económica más despiadada de todos contra todos. El proteccionismo arancelario de 1914 parece juego de niños comparado con las medidas —tarifas prohibitivas, cupos para las importaciones, fijación de cambios, devaluaciones monetarias— acordadas por doquier durante los años veinte y treinta de nuestro siglo

Las perspectivas de las Naciones Unidas no son mejores, sino incluso peores. Todos los estados consideran la importación de mercancías y, especialmente, la de productos manufacturados, como la mayor de las calamidades. Política oficial de muchos gobiernos es impedir el acceso al mercado interior de los productos extranjeros. La mayor parte de las naciones lucha hoy contra el fantasma de una balanza de pagos desfavorable. No quieren los pueblos colaborar entre sí; prefieren empobrecerse mutuamente arbitrando todo género de protecciones contra imaginarios peligros que en la cooperación internacional sospechan ver.

" RAPPARD, **en** ***Le Nationaüsiiie économique el lu Société des Nalions*** **(París, 1938), enjuicia los escasos y fallidos intentos realizados por la Sociedad de las Naciones para poner fin a la guerra económica.**

QUINTA PARTE

La cooperación social en ausencia del mercado

CAPITULO XXV

El modelo teórico de una sociedad socialista

I. EL ORIGEN HISTÓRICO DE LA IDEA SOCIALISTA

Cuando la filosofía social del siglo xvm sentó las bases de la praxeología y la economía, hubo de enfrentarse con la idea, aceptada casi universalmente, de que existía notorio antagonismo entre el mezquino egoísmo de los particulares y el interés social personificado por el estado. Cierto es que no había entonces todavía llegado a su plenitud aquel proceso que acabaría elevando a quienes manejan el aparato estatal de fuerza y coerción a la categoría de deidades, Cuando, a la sazón, las gentes pensaban en el estado, aún no se representaban la cuasi teológica imagen de un ente omnisciente y omnipotente, encarnación de todas las virtudes. Contemplaban, por el contrario, a los gobernantes de su tiempo tal y como efectivamente procedían en la escena poltica. Veían una serie de entidades soberanas cuya extensión territorial era fruto de sangrientas guerras, intrigas diplomáticas, matrimonios y sucesiones dinásticas. Príncipes que en muchos países confundían sus personales rentas y patrimonios con el erario público, y repúblicas oligárquicas —como Venecia y algunos cantones suizos— cuyo único objetivo, en la gestión de la cosa pública, consistía en enriquecer al máximo a la aristocracia gobernante. Los intereses de tales estados, naturalmente, tropezaban, por un lado, con los de sus «egoístas» súbdttos, que sólo aspiraban al propio bienestar, y, por otro, con los de los gobiernos extranjeros, tan

codiciosos como ellos de botín y conquistas territoriales. Los tratadistas de derecho político, al analizar tal antagonismo, solían defender la causa de su propio gobierno, Daban por supuesto, con manifiesta candidez, que en el estado encarnaba el interés de la colectividad, siempre éste en irreductible conflicto con el egoísmo individual. El poder público, al domeñar la codicia de sus subditos, promovía el bienestar general frente a las mezquinas apetencias de los'particulares.

La filosofía liberal demostró la inanidad de tales mitos. En la sociedad de mercado libre no había oposición entre los rectamente entendidos intereses de unos y otros. Los de los ciudadanos no eran contrarios a los del país, ni los de cada nación pugnaban con los de las demás.

Al evidenciar la certeza de tales tesis, empero, los propios filósofos liberales, sin darse cuenta, estaban vigorizando esa aludida tendencia a la divinización del estado. Forjaron, en efecto, unos ideales gobernantes, imaginarios seres que se contraponían a los políticos de su época. Evocaban un teórico estado cuyo único objetivo sería promover la máxima felicidad del súbdito. Tal imagen carecía por completo tic corporeidad real en la Europa del *anden régime.* En ésta, por el contrario, actuaban reyezuelos alemanes que vendían a sus subditos, como ganado, para engrosar las filas de los ejércitos extranjeros; monarcas que aprovechaban cualquier oportunidad para avasallar a sus más débiles vecinos; se producían las escandalosas particiones de Polonia; Francia era gobernada por los hombres más libertinos del siglo, el regente de Orleáns, primero, y Luis XV, después; y en España imperaba el rústico amante de una reina adúltera. Pese a tales realidades, los filósofos liberales arbitraban un ente estatal que nada tenía en común con aquellas corrompidas cortes y aristocracias. Al frente del estado ponían un ser perfecto, un rey cuya única preocupación consistía en fomentar el bienestar general. Sentadas tales premisas, preguntábanse los aludidos pensadores por qué el actuar de los ciudadanos, libres de todo control autoritario, no habría de derivar por cauces que incluso aquel sabio y buen rey consideraría los mejores. Para el filósofo libera!, la cosa no ofrecía duda. Los empresarios, desde luego, —pensaba— serán

egoístas y buscarán únicamente su propio provecho. Pero, como quiera que, bajo el signo del mercado, sólo se lucra quien, del mejor modo posible, atiende las más urgentes necesidades de los consumidores, los objetivos del empresario forzosamente vendrán a coincidir con los de ese perfecto rey, que tan sólo aspiraba a que los medios de producción se aprovechasen como más cumplidamente permitieran atender las necesidades de las gentes.

Es obvio que el razonar así implica introducir en el debate juicios de valor y prejuicios políticos. Aquel paternal gobernante no es más que el otro «yo» del economista, quien, mediante este artilugio, pretende elevar sus personales juicios de valoración al rango de normas umversalmente válidas, de eternos valores absolutos. Identifícase el interesado con el perfecto rey, considerando implica bienestar general, interés colectivo y producción *volkswirlschajtliche* la consecución de aquellos objetivos que él perseguiría de hallarse investido de poder real, a diferencia de los que persiguen las personas a quienes avasalla su personal egoísmo. La candidez de tales teóricos les impide percatarse de que simplemente han personificado sus propios y arbitrarios juicios de valor en el imaginado soberano, hallándose plenamente convencidos de que saben de modo incontestable distinguir el bien de! mal. Rajo la máscara del benévolo y paternal autócrata, el propio *ego* del autor se ensalza como la voz de la ley moral absoluta.

Típico de la imaginaria construcción de este régimen ideal es el que todos los ciudadanos hállanse incondicionalmente sometidos a autoritario control. El rey ordena; los demás obedecen. La economía de mercado se ha desvanecido; no existe va propiedad privada de los medios de producción. Se conserva la terminología de la economía de mercado, pero, en realidad, han desaparecido la propiedad privada de los medios de producción, la efectiva compraventa, así como los precios libremente fijados por los consumidores. La producción es ordenada por las autoridades, no por el autónomo actuar de los consumidores. El gobernante asigna a cada uno su puesto en la división social del trabajo, determina qué y cómo debe producirse y cuánto puede cada uno consumir. Tal planteamiento

implica lo que hoy denominamos socialismo de tipo germano '.

Los economistas parangonaban ese régimen imaginario, encarnación, a su juicio, de la auténtica ley moral, con la economía de mercado, resultándoles ésta tan atractiva por cuanto suponían había de provocar una situación muy parecida a la que el supremo poder del perfecto jerarca hubiera implantado. Recomendaban el mercado porque, en su opinión, permitía alcanzar los mismos objetivos que U actuación del rey perfecto perseguiría. La mayoría de los viejos liberales admitió, como premisa mayor, aquella idea, mantenida por cuantos defienden la planificación y el socialismo, según la cual los planes del dictador totalitario plasmarían siempre lo que fuera más perfecto desde el punto de vista tanto moral como económico. Imprimieron así, sin ellos darse cuenta, nuevos impulsos al socialismo y al dirigismo ai estructurar la imagen de un estado perfecto que desplazaría a los malvados e inmorales déspotas y políticos del mundo real. Cierto es que ese ideal estado perfecto, para los aludidos liberales, no era más que auxiliar instrumento mental de razonamiento, imaginaria construcción con la que contrastar el funcionamiento de la economía de mercado. Pero a nadie extrañará que las gentes acabaran por preguntarse por qué no se trasplantaba ese ideal estado de la esfera del pensamiento al mundo de la realidad.

Los antiguos reformadores sociales pretendían implantar la sociedad perfecta confiscando toda propiedad privada y procediendo subsiguientemente a su redistribución; cada ciudadano recibiría idéntica porción de esa expropiada riqueza y una continua vigilancia por parte de las autoridades garantizaría el mantenimiento de dicha absoluta igualdad. Tales planes, sin embargo, devinieron impracticables al aparecer las gigantescas factorías y las colosales empresas minerarias y de transporte. No cabía ní siquiera pensar en desarticular las grandes compañías industriales en fragmentos igualesLa *socialización de los medios de producción* había de reemplazar al va superado

[1] **Vid. págs. 1041** 1092.

[1] **Todavía, sin embargo, en Estados Unidos, hay quienes quisieran desarticular la producción en gran escala y suprimir las grandes empresas**

reparto social. Los instrumentos productivos serían expropiados, pero no habría ulterior redistribución de los mismos. El estado sería quien, en adelante, operaría las fábricas y las explotaciones agrícolas.

Tan pronto como las gentes comenzaron a atribuir al ente estatal perfección no sólo moral, sino también intelectual, la conclusión, lógicamente, devino insoslayable. Aquel imaginario estado de los filósofos liberales había siempre constituido persona jurídica sin intereses propios, dedicada por entero a procurar el mayor bienestar posible a todos los subditos. El egoísmo de las gentes —advirtieron dichos pensadores— forzosamente tenía que provocar en una sociedad de mercado los mismos efectos que ese tantas veces aludido gobernante perfecto desearía producir; por eso —y sólo por eso— recomendaban la instauración de la economía de mercado.

El aludido planteamiento por entero, sin embargo, se transmutó en cuanto las gentes empezaron a ver en el estado no sólo la mejor voluntad, sino además omnisciencia absoluta. Ente tan bueno como infalible forzosamente sabría ordenar las actividades productivas mucho mejor que los, a fin de cuentas, imperfectos y falibles mortales. Conseguiría evitar rodos aquellos errores en que a menudo inciden empresarios y capitalistas. Nunca más se producirían erradas inversiones ni se dilapidarían en mercancías menormente valoradas por los consumidores los siempre escasos factores de producción, multiplicándose así la riqueza y el bienestar de todos. Puro malbaratamiento resultaba la «anarquía» de la producción privada comparada con la «planificación» que implantaría el estado omnisciente. El sistema de producción socialista surgía entonces como el único método en verdad razonable, apareciéndosenos, en cambio, la economía de mercado como la encarnación de la sinrazón misma. Constituye esta última, para los socialistas nacionalistas, incomprensible aberración en la que un día incidiera la humanidad. Los historicistas suponen que se trata de una fase inferior de la evolución humana que el ineludible proceso de progresivo perfeccionamiento superará, implantándose un sistema más ordenado y lógico, cual es el socialismo. Ambas

corrientes ideológicas coinciden en que la propia razón exige instaurar el socialismo.

Pero eso que la mente ingenua denomina razón no es, sin embargo, en definitiva, más que la *absolutización* de los propios juicios de valor. El interesado limítase a proclamar la coincidencia de sus lucubraciones con supuestas conclusiones derivadas de una vaga razón absoluta. A socialista alguno jamás se le ocurrió pensar que aquélla abstracta entidad a la que desea investir de los más ilimitados poderes —llámese *humanidad, sociedad, nación, estado* o *gobierno*— podría llegar a actuar en forma que él personalmente desaprobara. Si su ideal tanto le entusiasma es precisamente porque no duda que el supremo director de la comunidad socialista actuará siempre como él —el socialista individual— considera más razonable, persiguiendo aquellos objetivos que él —e! socialista individual— estima de mayor interés, con arreglo a los métodos que él —el socialista individual— en su caso adoptaría. Por eso, el marxista sólo califica de genuino socialismo a aquel sistema que cumpla con las anteriores condiciones; toda otra organización, aun cuando se adjudique a sí misma el calificativo de socialista, nunca será más que espuria imitación en nada parecida al auténtico socialismo. Tras cada socialista se esconde un dictador. ¡Av del disidente! ¡No tiene ni derecho a la vida; preciso es «liquidarlo»!

La economía de mercado permite a las gentes cooperar pacíficamente entre sí, sin que a ello se opongan las diferencias de los personales juicios de valor. La organización socialista, en cambio, no admite a quien discrepe. *Gleichschaltung,* una perfecta uniformidad, que el rigor policiaco mantiene, constituye la norma suprema.

Las gentes, frecuentemente, califican de religión al socialismo. Y, ciertamente, lo es; es la religión de la autodivinización. El *Estado y* el *Gobierno* al que los planificadores aluden, el *Pueblo* de los nacionalistas, la *Sociedad* de los marxistas y la *Humanidad* de los positivistas son distintos nombres que adopta el dios de la nueva religión. Tales símbolos, sin embargo, tan sólo sirven para que tras ellos se oculte la personal voluntad del reformador. Asignando a su ídolo cuantos atri-

bufos los teólogos otorgan a Dios, el engreído *ego* se autobeatifica. También él es —piensa— infinitamente bueno, omnipotente, omnipresente, omnisciente y eterno; el único ser perfecto en este imperfecto mundo.

La economía debe rehuir el fanatismo y la sectaria ofuscación. Argumento alguno, desde luego, impresiona al fiel devoto. La más leve crítica resulta para él escandalosa y recusable blasfemia, impío ataque lanzado por gentes malvadas contra la gloria imperecedera de su deidad. La economía se interesa por la teoría socialista, pero no por las motivaciones psicológicas que inducen a las gentes a caer en la estatolatría.

2. LA DOCTRINA SOCIALISTA

No fue Karl Marx el fundador del socialismo. El ideario socialista estaba plenamente elaborado cuando Marx lo adoptó. Nada cabía añadir a la teoría praxeológica del sistema y Marx, en efecto, nada agregó a la misma. No supo tampoco refutar las objeciones que investigadores anteriores y coetáneos formularan contra la viabilidad, deseabilidad y ventajas del socialismo. Jamás se lanzó a la empresa, convencido como estaba de que en ella, inevitablemente, habría de fracasar. **A** la crítica lógica del socialismo tan sólo opuso la ya antes examinada doctrina del polilogismo *.

Los servicios que prestó Marx al ideario, sin embargo, no se limitaron a la invención del polilogismo, Su doctrina acerca de la inevitable implantación del socialismo tuvo en este sentido tanta trascendencia, al menos, como la polilogista,

Marx vivió una época en la que prácticamente todos creían en el mejorismo evolucionista. La mano invisible de la Providencia conduce a los hombres, haciendo caso omiso de la voluntad de éstos, de inferiores y menos perfectos estadios a otros más elevados y perfectos. En el curso de la historia humana prevalece incoercible tendencia a mejorar y progresar. Cada ulterior escalón evolutivo, precisamente por ser el últi-

* **Vid. supia cap. [IT,** *(N del T.)*

mo, supone situación superior y mejor. Nada es permanente en la condición humana, salvo ese irresistible progreso. Hegel, muerto pocos años antes de que apareciera Marx, había ya desarrollado la doctrina, en su fascinante filosofía de la historia, y Nietzsche, que entraba en escena cuando precisamente Marx se retiraba, hizo de ella la tesis central de sus no menos sugcrentes escritos. Pero la verdad es que estamos ante el mito de los últimos doscientos años. 1

Marx limitóse a integrar el credo socialista en la aludida doctrina del mejorismo. La inevitable venida del socialismo —argüyó— cabalmente demuestra que se trata de un sistema más acabado y perfecto que el capitalismo precedente. Vana es, pues, toda discusión en torno a los pros y los contras del socialismo. Se implantará «con la inexorabilidad de las leyes de la naturaleza»[3]. Sólo mentalidades deficientes pueden ser tan ignaras como para preguntarse si lo que fatalmente ha de acontecer puede no ser más beneficioso que cuanto le precedió. Vendidos apologistas de las injustas pretensiones de los explotadores son los únicos que insolentemente se atreven a señalar defectos en el socialismo.

Si calificamos de marxistas a cuantos comulgan con la anterior doctrina, habremos de considerar tales a la inmensa mayoría de nuestros contemporáneos. Convienen las masas en que la venida del socialismo no sólo es absolutamente inevitable, sino además altamente deseable. La «ola del futuro» empuja a la humanidad hacia el socialismo. Disienten, sin embargo, las gentes entre sí cuando se trata de nombrar al capitán de la nave socialista. Pues, desde luego, hay muchos candidatos para el puesto.

Marx intentó probar la certeza de su profecía de dos maneras. Recurrió, en primer término, a la dialéctica hegeliana. La propiedad privada capitalista —dijo— es la primera negación de la propiedad privada individual; aquélla, por tanto, habrá de engendrar su propia negación; a saber, la propiedad colectiva de los medios de producción[4]. Así de sencillas eran

' **Vid.** MARX, *Oas Kapital* **(7 ' ctl. Hamburgo, 1941). I, 728.**

' *¡bíila*.*

las cosas para la hueste de escritores hegelianos que a la sazón pululaban por Alemania,

Pretendió después resaltar las insatisfactorias condiciones inherentes al capitalismo. La crítica marxista, a este respecto, yerra en absoluto. Ni los socialistas más ortodoxos atrévense a mantener en serio la tesis fundamental de Marx, la de que el capitalismo empobrece progresivamente a las masas. Pero aun admitiendo, a efectos dialécticos, cuantos absurdos contiene la crítica marxista del capitalismo, indemostrados siguen los dos asertos básicos: que es inevitable el advenimiento del socialismo y que éste es un sistema no sólo superior al capitalismo, sino además la más perfecta ordenación posible, cuya implantación proporcionará al hombre eterno bienestar en su tránsito terrenal, Pese a los alambicados silogismos que contienen los plúmbeos volúmenes de Marx, Engels y los centenares de autores marxistas, siempre al final resulta que la profecía marxista brota de personal visión; estamos ante angélica inspiración, que informa al escritor de los planes de esas misteriosas fuerzas que determinan el curso de la historia. Marx, como Hegel, considerábase sublime profeta impartiendo al pueblo las revelaciones que esotéricas voces le proporcionaban.

La historia del socialismo entre los años 1848 y 1920 registra el hecho sorprendente de que apenas nadie se preocupara de cómo en la práctica tenía el sistema que funcionar. Quien pretendía examinar los problemas económicos de una comunidad socialista era despectivamente tildado de «no científico» por el tabú marxista. Pocos tuvieron valor para enfrentarse con tal veto, Tanto los partidarios como los adversarios del socialismo tácitamente convenían en que se trataba de viable sistema de organización económica que cabía ensayar, La vastísima literaria socialista limítase a destacar supuestas deficiencias del capitalismo y a ensalzar culturales beneficios que el socialismo había de traer consigo. Nunca se enfrentaron rales ideólogos con los aspectos económicos del socialismo.

El credo socialista descansa sobre tres dogmas:

Primero: La *sociedad* es omnisciente y omnipotente, ente perfecto, inmune a las flaquezas y debilidades humanas.

Segundo: El advenimiento del socialismo es inevitable.

Tercero: El socialismo, por cuanto la historia no es sino ininterrumpido progreso de estadios menos perfectos a otros más perfectos, constituye sistema cuya implantación resulta altamente deseable.

A la praxeología y a la economía[1]); sin embargo, lo único que les interesa es determinar si el socialismo, manteniéndose la división social del trabajo, puede, como sistema, funcionar.

3. EXAMEN PRAXEOLÓGICO DEL SOCIALISMO

Lo típico del orden socialista es que, dentro de él, una sola voluntad actúa. Intrascendente resulta quién sea el aludido sujeto volitivo. Igual puede regir el sistema un rey ungido que un dictador gobernando por personal carisma; un *jührer* individualizado o una junta de jerarcas designados por sufragio popular. Lo fundamental es que un solo agente controla el destino que deba darse a todos los factores de producción. Una sola voluntad elige, decide, dirige, actúa, ordena. Una organización, un orden planificado, reemplaza a la «anarquía» de la producción y a las dispares iniciativas particulares. La cooperación social, bajo el signo de la división del trabajo, se mantiene a base de vínculos hegemónicos que permiten al jerarca exigir absoluta obediencia de todos sus vasallos.

Denominando a ese rector económico *Sociedad* (como hacen los marxistas), *Estado, Gobierno o Autoridad* (con mayúsculas, desde luego) las gentes olvidan que quien ordena es siempre un ser humano, jamás abstracto ente ni mítica colectividad. Podemos admitir que el jerarca o la junta de jerarcas goce de capacidad extraordinaria, máxima sabiduría y superior bondad. Sería, sin embargo, el colmo de la estupidez suponer que se trata de seres omniscientes e infalibles.

No procede poner en tela de juicio, al analizar los problemas praxeológicos que el socialismo plantea, las condiciones morales o éticas del jerarca. Tampoco tenemos por qué recusar

sus juicios de valor ni los objetivos que pueda perseguir. Nos interesa tan sólo determinar si un hombre, dotado de la estructura lógica de la mente humana, es capaz de resolver el cúmulo de incógnitas y cuestiones que han de planteársele al rector de una sociedad socialista.

Podemos admitir que tal rector maneja todo el progreso técnico existente; que conoce perfectamente los factores de producción y el potencial humano de que dispone. Multitud de expertos y especialistas le proporcionan la más detallada información y acertadamente le resuelven cuantos interrogantes él les plantea. Voluminosos informes se acumulan sobre su mesa de trabajo. Pero ha llegado el momento de ponerse en marcha. El jerarca, entre la variedad infinita de posibles actuaciones, va a tener que optar y decidir de tal suerte que ni una sola de las necesidades que él considera más urgentes queda insatisfecha en razón a que los correspondientes factores de producción han sido destinados a satisfacer otras necesidades consideradas menos urgentes, incluso por el propio rector.

Es de suma importancia advertir que el planteado problema nada tiene que ver con el valor que los fines y objetivos últimos perseguidos por el jerarca puedan merecernos. La cuestión debatida hace exclusivamente referencia a qué medios deben ser utilizados para mejor y más cumplidamente alcanzar esos aludidos fines que en modo alguno criticamos. El planificador ha decidido cuáles son las metas que conviene alcanzar. Objeción alguna oponemos a su elección. No planteamos tan siquiera la posibilidad de que las gentes, los vasallos, desaprueben la decisión adoptada por el supremo rector. Aceptamos, a efectos dialécticos, que una fuerza misteriosa induce a todos los hombres a coincidir con el jefe y aun entre ellos mismos en cuanto al valor y oportunidad de los objetivos perseguidos.

El problema que nos interesa, la cuestión crucial y única que planteamos al socialismo es de índole estrictamente económica; de ahí que debamos aludir sólo a los medios, nunca a los fines últimos a que se aspire.

CAPITULO XXVI

La impracticabilidad del cálculo económico bajo el régimen socialista

1. EL **PROBLEMA**

El rector socialista ha decidido construir una casa. Innúmeros son Jos procedimientos a que puede al efecto recurrir. Cada uno de ellos tiene para el jerarca sus ventajas y sus inconvenientes, según cuál sea el futuro destino que al edificio haya de darse. La vida probable del inmueble será distinta en unos y otros supuestos; tampoco serán iguales los materiales ni los obreros a emplear en cada caso; la duración de la obra también será dispar. ¿Qué método adoptará el director? Imposible le resulta reducir a común denominador los diversos materiales ni las distintas categorías de trabajadores que, según el procedimiento adoptado, preciso será emplear. No se halla en situación, por tanto, de establecer comparación alguna. No puede traducir a datos numéricos ni el tiempo que requerirá la obra (período de producción) ni la duración útil del futuro inmueble. Es incapaz, en una palabra, de contrastar aritméticamente costos y resultados. Los proyectos que los arquitectos someten a su consideración contienen infinidad de datos sobre múltiples materias primas, acerca de sus características físicas y químicas, sobre el rendimiento de las diversas máquinas y herramientas y acerca de las múltiples técnicas de construcción, Pero son datos sueltos que no guardan relación alguna entre sí. No hay forma de ensamblarlos ni de dar sentido a su conjunto.

Percatémonos de la azorante perplejidad del jerarca econó-

mico al tener que decidir cualquier actuación. Tiene forzosamente que dilucidar si va a incrementar el bienestar general, si va ampliar la riqueza disponible o si, por el contrario, va a dejar desatendidas otras necesidades que él mismo considera de mayor valor. Pero ni uno solo de los informes que sus técnicos le facilitan contiene clave alguna que le permita resolver ese tan angustioso problema.

Dejaremos, por el momento, dé lado las graves incógnitas que suscita el decidir qué bienes de consumo deban producirse. Vamos a dar por resuelta la cuestión. Nos enfrentamos, pues, tan sólo con el problema de decidir qué factores de producción vayamos a obtener y emplear y cuál procedimiento, entre la infinita variedad de posibles sistemas de fabricación, vayamos a seguir para, en definitiva, producir los correspondientes bienes de consumo. Hemos de resolver cuál sea el mejor emplazamiento de cada industria, el tamaño de cada fábrica y la potencia de cada máquina. Es preciso que indiquemos qué energía ha de emplearse en cada factoría y cómo, en cada caso, deba ser aquélla producida. Miles y miles de tales problemas se nos plantean n diario; son dispares las circunstancias de cada supuesto y, sin embargo, racional y adecuada solución a cada caso debemos dar. El número de variantes que el director tiene que ponderar es muy superior al que arroja la mera enumeración técnica, con arreglo a sus condiciones físicas y químicas, de los disponibles factores de producción. La ubicación de cada uno de éstos ha de tomarse en consideración, así como el posible aprovechamiento del capital anteriormente invertido y ya inadaptable c intransformable. El director socialista no puede enfrentarse con el carbón como algo genérico; ha de pensar en los miles de pozos en explotación, situados en los más variados lugares; ha de ponderar la posibilidad de explotar nuevos yacimientos; ha de optar entre múltiples métodos de extracción; ha de valorar la diferente calidad de carbón que cada yacimiento produce; no debe olvidar que son múltiples los procedimientos que del carbón permiten obtener calor y energía; ni tampoco descuidar el sinnúmero de derivados que del mismo cabe conseguir. Hoy en día es prácticamente posible obtener cualquier producto par-

tiendo de cualquier otra materia. Nuestros antepasados, por ejemplo, tan sólo sabían aprovechar la madera en un corto número de aplicaciones. La moderna técnica ha descubierto infinidad de nuevos empleos: papel, textiles, alimentos, drogas y múltiples productos sintéticos.

Una ciudad puede ser abastecida de agua potable mediante transportar el líquido elemento de lejanos manantiales a través de acueductos —método empleado desde los tiempos más remotos—, o bien purificando químicamente el agua insalubre existente en la localidad. ¿Y por qué no producir agua sintéticamente? La técnica moderna ha tiempo resolvió cuantas dificultades tal producción plantea. El hombre medio, dominado siempre por su inercia mental, limitaríase a calificar la idea de absurda. La única razón, sin embargo, por la que no producimos hoy agua potable sintética —aunque tal vez mañana lo hagamos— es porque el cálculo económico nos advierte de que se trata del procedimiento más costoso de todos los conocidos. Eliminando el cálculo económico, la elección racional deviene imposible.

Rearguyen los socialistas que tampoco el cálculo económico es infalible. Los capitalistas también incurren a veces en el error. Ello, desde luego, es cierto y natural; y así sucederá siempre, va que la actuación del hombre apunta al futuro, y éste por fuerza resulta incierto. Los planes mejor concebidos, de ser falsas las correspondientes previsiones, invariablemente fracasan. Pero no es tal el problema que ahora interesa. Al actuar partimos de nuestros conocimientos actuales y nos basamos en nuestra previsión de las circunstancias futuras. No estamos discutiendo si el director socialista será o no capaz de prever las condiciones futuras. Lo que decimos es que no podrá calcular, aunque demos por buenos sus juicios de valoración y su previsión del futuro, cualesquiera que ésta o aquéllos sean. Supongamos que el jerarca decide invertir capital en la industria conservera; si después varían los gustos de los consumidores o cambia el criterio de los higienistas acerca de la salubridad de los alimentos enlatados, la inversión, naturalmente, resultará desacertada. Pero no es ése el tema debatido. El problema crucial es el siguiente: ¿Cómo debemos *hoy* y *aquí*

montar una fábrica de conservas para que resulte lo más económica posible?

Algunos de los ferrocarriles construidos a fines del siglo pasado, desde luego, no lo hubieran sido de haberse previsto la inminente aparición de los grandes y rápidos transportes por carretera y el desarrollo de la aviación. Quienes los tendieron, sin embargo, podían perfectamente decidir cuál, entre los múltiples proyectos posibles, era el ftiás aconsejable, a la vista de sus personales apreciaciones y futuras previsiones, habida cuenta de los correspondientes precios de mercado en los que se reflejaban las valoraciones de los consumidores. He ahí la ilustración y orientación con Ja que el director socialista jamás puede contar. Se ha de hallar éste tan desorientado como quien pretendiera dirigir un barco en alta mar sin saber nada de náutica; como un fraile medieval al mando de una moderna locomotora.

Hemos supuesto que el jerarca había considerado conveniente construir cierta factoría. Tal decisión, sin embargo, tampoco puede ser racionalmente adoptada sin antes recurrir al cálculo económico. El director socialista, para ordenar, por ejemplo, la construcción de determinada central hidroeléctrica, habrá previamente de asegurarse de que es éste y no otro el procedimiento más económico para producir la deseada energía. Pero ¿cómo despejar tal incógnita si no puede calcular ni los costos ni la valía de la futura producción?

El régimen socialista tal vez al principio pudiera orientarse gracias a los recuerdos del anterior capitalismo. Pero, ¿cómo podrá abordar el incesante cambio de circunstancias que el mundo real registra? Los precios de 1900 ¿de qué pueden servirle a quien tiene que planear y actuar en 1949? ¿Qué orientación pueden los precios de 1949 brindar al director socialista en 1980?

La paradoja de la «planificación» radica en que, al imposibilitar el cálculo económico, impide planear. La llamada economía planificada puede ser todo menos economía. Supone caminar a tientas en la más densa oscuridad. Impide averiguar cuáles, entre los múltiples medios, son los más idóneos para alcanzar los deseados objetivos. Bajo la denominada planifica-

ción racional, ni la más sencilla operación puede practicarse de un modo razonable y reflexivo.

2. PASADOS ERRORES EN EL PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La oportunidad de suprimir la iniciativa privada sustituyéndola por una planificación de tipo socialista constituye desde hace más de cien años el tema político por excelencia. Miles de libros han sido publicados en favor y en contra del ideario comunista. Ningún otro asunto ha sido discutido en la prensa, en las reuniones públicas, en los círculos académicos, en las campañas electorales y en los parlamentos con mayor pasión. Por el socialismo ha habido guerras y se ha derramado sangre a raudales. Y, sin embargo, en medio de tanta confusión, nadie planteaba la única cuestión que de verdad interesaba.

Cierto es que algunos eminentes economistas —Hermann Heinrich Gossen, Albert Scháfflc, Vilfredo Pareto, Nicolaas G. Pierson y Enrico Barone— entrevieron el problema. Ninguno de ellos, sin embargo —a excepción tal vez de Pierson—, caló el fondo de la cuestión ni advirtió su decisiva trascendencia. Ninguno de ellos, por otra parte, supo engarzar el problema en la teoría general de la acción humana. Ello impidió a las gentes prestar la debida atención a sus incidentales observaciones, siendo apenas escuchados, cayendo pronto en el más absoluto olvido los correspondientes escritos.

Nada tienen que ver los errores de la escuela histórica o del institucionalismo con el total abandono en que problema tan vital para la humanidad se tuvo. Ambas escuelas, a impulsos de exaltado fanatismo, denigran la economía —«ciencia funesta»— en el deseo de facilitar el triunfo de su demagogia socialista e intervencionista, no habiendo logrado, sin embargo, totalmente suprimir la investigación económica. A nadie, desde luego, puede extrañar que esos detractores de la economía como ciencia fueran incapaces siquiera de entrever el problema. Lo que, en cambio, resulta a primera vista sorprendente es que los auténticos economistas incurrieran en la misma falta.

Tan lamentable laguna científica prodújose a causa de las dos fallas típicas de los economistas matemáticos.

Tales estudiosos, en efecto, prácticamente limitan su análisis a lo que ellos denominan equilibrio económico o estado estático. La imaginaria construcción de una economía de giro uniforme, según anteriormente se hizo notar \ constituye indispensable herramienta mental para el razonamiento económico, Grave error, sin embargo, supone olvidar que se trata de una construcción puramente imaginaría, que jamás puede en nuestro mundo real darse y que ni siquiera cabe consecuentemente llevar hasta sus últimas conclusiones e inferencias lógicas. El economista matemático, en su deseo de estructurar la ciencia económica al modo de la mecánica newtoniana, aplicando siempre procedimientos puramente matemáticos, pierde de vista, al final, el único y verdadero objeto de investigación. Deja de analizar la acción humana, concentrándose en el examen de inanimado mecanismo actuado por misteriosas fuerzas, las cuales no cabe racionalmente estudiar. No hay lugar, desde luego, en la imaginaría construcción de una economía de giro uniforme, para el empresario. El economista matemático gustoso prescinde de él. Descansa, entonces, nuestro estudioso; no tiene ya que preocuparse de ese inquieto intrigante cuya intervención una y otra vez impide que el amado, pero imaginario, sistema económico que el matemático estructura alcance el estado de perfecto equilibrio y absoluta quietud. Repúgnales a tales teóricos el empresario por ser un elemento perturbador, pues los precios de los factores de producción no dependen para el economista matemático de específicas actuaciones humanas, sino de la intersección de dos curvas.

No advierte éste, al trazar sus preciosas gráficas de precios y costos, que sólo empleando un común medio de intercambio cabe reducir los costos y los precios a cantidades homogéneas. Fórjase así la ilusión de creer que es posible, aun prescindiendo de ese común denominador monetario, que permite mutuamente contrastar las diferentes relaciones de inter-

[1] **Vid. págs. 382-388,**

cambio existentes entre los distintos factores de producción, calcular y ponderar costos y precios.

Los escritos de tales teóricos inducen a las gentes a suponer que la imaginaria construcción de una comunidad socialista constituye organización económica que, respetando la división del trabajo, puede efectivamente funcionar y reemplazar al régimen basado en la propiedad privada de los medios de producción. Creyeron las masas que el director de la comunidad socialista podría racionalmente distribuir los factores de producción entre las diferentes fabricaciones, es decir, recurrir al cálculo económico. No había dificultad alguna en compaginar la cooperación socialista y la división del trabajo con el racional empleo de los factores de producción. El socialista no tenía por qué dejar do emplear los medios disponibles del modo más económico posible. Explotaría, por el contrario, muy racionalmente los disponibles factores de producción. El socialismo no es más que *distinta* organización económica, tan lógica y razonable como cualquiera otra.

En apoyo de tal modo de argumentar parecían venir los experimentos socialistas de la Rusia soviética y la Alemania nazi. No advertía, sin embargo, el observador superficial que tales sistemas en modo alguno eran organizaciones socialistas aisladas o ecuménicas. Operaban dentro de un mundo en el que aún había precios libres. Podían, por tanto, recurrir al cálculo económico a través de los precios internacionales. Sin tal auxilio, el actuar de nazis y soviéticos hubiera carecido por completo de plan y sentido. Sólo porque conocían los precios internacionales podían calcular, contabilizar y preparar sus tan ponderados planes.

3. MODERNAS TENTATIVAS DE CÁLCULO SOCIALISTA

Los textos socialistas tratan de todo menos del problema único y básico del socialismo: el cálculo económico. Los teóricos de Occidente, sin embargo, no han podido últimamente rehuir por más tiempo materia tan importante. Han advertido que esa práctica tan grata al marxismo de vilipendiar sin más

la economía «burguesa» no basta para justificar, desde un punto de vista científico, la implantación de la utopía socialista. Conscientes de la torpeza dialéctica de aquella metafísica de tipo hegeliano en que al principio el marxismo pretendió ampararse, han querido formular la teoría económica del socialismo. Intentaron arbitrar fórmulas a cuyo amparo deviniera el cálculo económico practicable bajo un régimen socialista. Pero fracasaron del modo más lamentable. No valdría la pena en verdad perder el tiempo analizando tan desmañadas sugerencias si no fuese porque tal examen nos ofrece buena oportunidad para derramar luz sobre decisivos aspectos, tanto de la economía de mercado como de la imaginaria construcción de una economía sin mercado.

Las distintas fórmulas elaboradas pueden ser clasificadas en los siguientes grupos:

1. El cálculo económico socialista se practicaría, no en términos monetarios, sino en especie. El plan, evidentemente, carece de la menor viabilidad. No cabe ni sumar ni restar magnitudes de orden distinto (cantidades heterogéneas)[2],

2. Recomiendan otros, al amparo de la teoría laboral del valor, la hora-trabajo como unidad de medida y cálculo. Elude tal propuesta no sólo el problema de la valoración de los factores de producción originarios, sino también el referente a la diferente capacidad productiva horaria de las gentes y aun la de una misma persona en momentos distintos.

3. No faltan tampoco quienes han pretendido averiguar la «cantidad» de utilidad que los diferentes bienes encierran. Pero el hombre, al actuar no mide ni cifra la utilidad de las cosas, Ordénalas, por el contrario, en meras escalas valorativas. Los precios de mercado, lejos de reflejar una equivalencia de

' Idea tan desatinada no merecería ni ser consignada si no fuera porque procede de ese grupo tan activo y entrometido que forman los «positivistas lógicos», espectacularmente pregonando siempie planes para la «unificación de todas las ciencias» Vid. en este sentido los escritos de su fallecido ¡efe Otto Neuruth. quien, en J919. estuvo al frente del departamento de socialización de la efímera república soviética de Munich, especialmente su D*urcb dic Kriegswirtsebajt zur Naluraluiirtschaft* **(Munich, 1919). pág. 216 y sigs. También C.** T.ANIMUF.K, *Planwirtscbaft and Ver kebrswirtschaft* **(Munich y Leipzig. 1931).**

valor, atestiguan que los contratantes valoran de modo dispar la correspondiente mercancía. No es lícito, a estas alturas, pretender ignorar el teorema básico de la moderna ciencia económica; es decir, que el valor de cada una de las unidades integrantes de un conjunto formado por n-7 objetos es mayor que el individual valor de las mismas si el conjunto tiene n unidades *,

4. Algunos teóricos han pretendido arbitrar artificioso cuasi mercado que, en su opinión, permitiría el cálculo económico. Al estudio de esta solución se dedica la sección 5 del presente capítulo.

5. También se ha dicho que cabría calcular mediante las ecuaciones diferenciales de la cataláctica matemática. Tal solución se analiza más adelante en la sección 6.

6. En opinión de un último grupo, el método de la prueba y el error *(trial and error)* haría innecesario el cálculo económico. Examinemos a continuación tal idea.

4. El MÉTODO DF, LA PRUEBA Y EL ERROR

Los empresarios y los capitalistas nunca saben, de antemano, si sus planes distribuyen, en la forma más conveniente, los distintos factores de producción entre las diversas producciones posibles. Sólo *a posteriori* constatan si acertaron o no. Recurren, en otras palabras, al método denominado de la prueba y el error para atestiguar la idoneidad económica de sus operaciones. ¿Por qué, pregúntansc algunos, no ha de poder el director socialista orientarse aplicando idéntico procedimiento?

El sistema de la prueba y el error únicamente puede aplicarse cuando indicaciones evidentes, ajenas e independientes del propio método empleado, permiten, sin lugar a dudas, constatar que ha sido hallada la solución correcta a la cuestión planteada. Si pierdo la cartera, la busco por distintos lugares.

*** En relación con el problema general Je la utilidad marginal, vid. supra cap. Vn, 1.** ***(N. del T.)***

Tan pronto como la encuentro, la reconozco y ceso en la búsqueda; he aplicado, con éxito, el método de la prueba y el error; he resuelto, gracias al mismo, mi problema. Ehrlich, pretendiendo hallar un remedio contra la sífilis, ensayó centenares de productos. Quería dar con un fármaco que matara las espiroquetas sin perjudicar al paciente. La solución correcta, la droga 606, cumplía ambas condiciones, cosa fácilmente comprobable en la clínica y en el laboratorio. El gran investigador había resuelto el problema.

El planteamiento, sin embargo, cambia por completo cuando la única prueba de haber sido hallada la solución exacta estriba en constatar si es ésta la resultante que corresponde a la específica sistemática que, correctamente aplicada, resuelve el problema. El producto de multiplicar un número por otro sólo podemos estimarlo exacto constatando si ha sido rectamente practicada la operación matemática del caso, Nada nos prohibe intentar *adivinar* el resultado mediante la prueba y el error. Pero, al final, sólo practicando la oportuna multipl: cación, constataremos si acertamos o no en nuestra adivinación. De hallarnos en la imposibilidad de formular la correspondiente operación, de nada nos serviría el repetido método de la prueba y el error.

Podemos, si tal nos place, considerar como de prueba y error el método empresarial; nunca, sin embargo, debemos en tal caso olvidar que cábele al empresario indubitablemente constatar la procedencia de sus actos comprobando si los beneficios de la operación son superiores a los costos de la misma. Las ganancias indícanle al empresario que los consumidores aprueban las correspondientes operaciones; las pérdidas, por el contrario, que el público las recusa.

El problema del cálculo económico bajo un régimen socialista precisamente estriba en que, no existiendo precios de mercado para los manejados factores de producción, deviene imposible decidir si ha habido pérdida o si, por el contrario, se ha cosechado ganancia.

Podemos suponer el montaje, en la república socialista, de un mercado para bienes de consumo, los cuales libremente se cotizarían. Cabe imaginar que el jerarca económico, periódica-

mente, entregaría a los miembros de la comunidad determinadas sumas dinerarias para que con ellas compraran los aludidos bienes de consumo que serían entregados a quienes más caros los pagaran, O, igualmente, podemos imaginar que los producidos bienes de consumo se distribuyen entre las gentes, las cuales libremente, entre sí, los intercambian utilizando determinado medio común de intercambio, es decir, un hipotético dinero. Lo característico, sin embargo, del sistema socialista es que un solo ente, en cuyo nombre los demás subjefes y directores actúan, controla todos los bienes de producción, que ni son comprados ni vendidos, careciendo, por tanto, de precio. Siendo ello así, no cabe, evidentemente, contrastar mediante operaciones aritméticas las inversiones efectuadas con los rendimientos conseguidos.

El cálculo económico capitalista, desde luego, no garantiza invariablemente la óptima distribución de los factores de producción entre las diversas producciones posibles. Incapaces somos los mortales de resolver con tan absoluta perfección problema alguno, Pero lo que la mecánica del mercado, cuando no se ve saboteada por la fuerza y la coacción, sí asegura es que a los asuntos económicos siempre se dará la mejor solución que el estado de la técnica y la capacidad intelectual de los más perspicaces cerebros de la época permitan. Tan pronto como alguien advierta la posibilidad de dar otra mejor [3] orientación a la producción, el propio afán de lucro inducirá al interesado a practicar las oportunas reformas. Los correspondientes resultados prósperos o adversos patentizarán si el plan era acertado o no. El mercado libre, todos los días, pone a prueba a los empresarios y elimina a cuantos flaquean, situando al frente de los negocios a aquellas personas que ayer mejor supieron satisfacer las más urgentes necesidades de los consumidores. Sólo en este sentido cabe considerar como de prueba y error la mecánica de la economía de mercado.

[1] Por «mejor», naturalmente, queremos decir más satisfactorio desde el punto de vista de los consumidores.

5. EL CUASI MERCADO

Lo característico del socialismo, como ya hemos dicho, es que una sola e indivisible voluntad gobierna todas las actividades productivas. Cuando los socialistas aseguran que una economía «ordenada» y «planificada» reemplazará a la «anarquía» de la producción capitalista; que actuaciones racionales sustituirían a la supuesta ausencia de lógica del mercado libre; que habrá verdadera cooperación entre los hombres en vez de enconada competencia; que se producirá para el consumo en vez de para el lucro, los socialistas, en definitiva, lo que pretenden es suprimir los innúmeros proyectos y dispares actuaciones de los consumidores y los de aquellas personas —los empresarios y capitalistas— que procuran atender del mejor modo posible los deseos del público, imponiendo en su lugar la exclusiva y monopolística voluntad del jerarca supremo. El socialismo exige la desaparición del mercado y de la competencia cataláctica. El sistema es incompatible con el mercado, con los precios y con la competencia, pues pone todos los resortes económicos en manos de única autoridad. La intervención de los súbditos en la formulación de los correspondientes planes que han de regular toda la actividad productiva consiste, como máximo, en designar al rector económico o a la asamblea de rectores. Deben aquéllos, por lo demás, someterse dócil e incondicionalmente, a cuanto estos jerarcas les ordenen, como meros pupilos de supremo tutor. Sólo al amparo de esa férrea unidad y esa absoluta centralización, los propios socialistas reconocen, pueden materializar las maravillas y las bienaventuranzas del sistema.

El obsesivo afán que a los teóricos socialistas últimamente ha entrado por demostrar que su sistema en modo alguno exige suprimir la competencia cataláctica ni los precios de mercado constituye abierto (o tácito) reconocimiento de cuán fundado es el diagnóstico y cuán irrefutable resulta la implacable crítica que contra las doctrinas socialistas formulan los economistas. Difusión tan fulminante y arrolladora como ha tenido ese teorema según el cual es imposible el cálculo económico bajo un régimen socialista carece de precedente en la

historia del pensamiento humano. Los socialistas reconocen la aplastante derrota que en lo científico han sufrido. Ya no consideran que el socialismo es incomparablemente superior al capitalismo precisamente porque acaba con el mercado, con los precios y con la competencia. Quisieran, por el contrario, ahora, hacernos creer que tales instituciones podrían pervivir bajo el orden socialista. Esfuérzanse por arbitrar un socialismo con precios y con competencia

Las propuestas de estos neosocialistas constituyen verdaderas paradojas. Desean vehementemente, de un lado, suprimir la propiedad privada de los medios de producción, anular el mercado y acabar con los precios y con la libre competencia; y, sin embargo, al tiempo, quisieran estructurar la utopía socialista de tal suerte que la gente actuase como si tales instituciones pervivieran. Pretenden que los hombres juegen al mercado como los niños juegan a guerras, a trenes o a colegios. No advierten la diferencia que existe entre los juegos infantiles y la realidad que pretenden imitar.

Lamentable error fue —aseguran tales neosocialistas— el de los antiguos socialistas (es decir, los anteriores a 1920) al afirmar que el socialismo exige, necesariamente, la abolición del mercado y del intercambio mercantil: ello en modo alguno es consustancial a la economía socialista. El suprimir tales instituciones —de mala gana, al final, reconocen— sería absurdo y sólo confusión y caos produciría. El socialismo, por fortuna, tiene sus variantes. Los directores de las empresas capitalistas continuarán actuando como lo hacían bajo el régimen anterior. No operan aquéllos en la sociedad de mercado por su cuenta y riesgo, sino en beneficio de la empresa, es decir, de los poseedores del capital, de los socios. Implantando el socialismo, proseguirán su labor con el mismo celo y atención que ahora ponen en la tarea. La única diferencia consistirá en que el fruto de sus actuaciones vendrá a enriquecer a la

' Aludimos desde luego, tan sólo a aquellos socialistas y comunistas peritos, como los profesores H. D, Dikinson y Oskar Lange, en cuestiones económicas. La obtusa «intelectualidad» sigue supersticiosamente aferrada a su fe en la superioridad del socialismo. Lenta es, ciertamente, la muerte de las quimeras.

sociedad, no a los accionistas. Los directores, por lo demás, comprarán y venderán, contratarán obreros y pagarán sueldos, procurando, como antes, obtener siempre la máxima ganancia. El sistema directorial del capitalismo «maduro» o «tardío» insensiblemente se transformará en planificado sistema socialista. Nada, salvo la propiedad del capital, habrá cambiado. La sociedad se colocará en el lugar de los accionistas y será el pueblo quien percibirá, en adelantó, los dividendos. Eso es todo.

El principal defecto de este y similares argumentos estriba en contemplar la realidad económica desde el limitado punto de vista del funcionario subalterno que no ve más allá del estrecho horizonte que sus administrativas tareas le marcan. Supónese, en efecto, rígida e invariable la producción industria] y la distribución del existente capital entre las diversas ramas y elementos productivos. Se pasa por alto que el adaptar el aparato económico a las cambiantes situaciones impone continuas e incesantes mutaciones. Argumentan tales ideólogos como si ya no tuviera que haber más cambios, como si la historia económica hubiérase congelado. No advierten que el director capitalista limítase a ejecutar lealmente las instrucciones de sus superiores, los socios capitalistas, debiendo además ajustarse, al cumplir tales mandatos, a la estructura de los precios del mercado, determinados en definitiva por factores ajenos a las aludidas funciones gerenciales. La actuación de los directores de empresa, sus compras y sus ventas constituyen tan sólo una pequeña parte del mercado. Practícanse en éste además todas aquellas otras operaciones que tienen por fin distribuir el capital existente entre las diversas ramas de la producción. Los empresarios y capitalistas crean sociedades y demás entidades mercantiles; las amplían o reducen; las disuelven o fusionan; compran y venden acciones y obligaciones de empresas ya existentes o de nueva creación; otorgan, deniegan y amortizan créditos; realizan, en una palabra, todos aquellos actos que en conjunto forman el mercado dinerario y de capitales. Tales operaciones financieras de promotores y especuladores encauzan la producción por aquellas vías que mejor permiten satisfacer las más urgentes necesidades de los

consumidores. Materializa en tales operaciones el mercado. Abolidas, desaparece también el mercado, pues lo que del mismo queda, aislado, ni puede subsistir ni mucho menos operar.

La función del buen director en el ámbito capitalista es bastante más modesta de lo que los aludidos teóricos creen. Su actividad es puramente de gestión; auxilia a los empresarios y capitalistas en específicas tareas subordinadas. El director jamás puede reemplazar al empresario \ Los especuladores, promotores, inversores y banqueros, al estructurar el mercado de capitales y las Bolsas, predeterminan la órbita en que desarrollarán los directores las aludidas tareas auxiliares. Han de acomodarse éstos en su labor a un mercado cuya disposición condicionan factores totalmente ajenos a las propias actuaciones directoriales.

El problema que nos ocupa nada tiene que ver con la típica actividad del director capitalista; lo que interesa es averiguar cómo repartimos el capital existente entre las distintas ramas de la producción; aclarar, en otras palabras, qué sectores productivos deben ser ampliados y cuáles restringidos, qué empresas deben variar su producción, qué nuevas fabricaciones conviene más abordar.

El director capitalista, pese a su indudable y eficiente celo, no resuelve tales incógnitas. Quien no distinga entre empresarios y directores ignora el verdadero problema económico. Los conflictos laborales no se plantean entre el director y los trabajadores, sino entre el empresariado (o capital) y los asalariados. No constituye el capitalismo sistema directorial, sino empresarial. Cuando proclamamos que no es el director capitalista quien distribuye los existentes factores de producción entre los distintos cometidos, en modo alguno menoscabamos la vital importancia de la función económica desempeñada por estos auxiliares de los empresarios.

No están, desde luego, esos neosocialistas que nos vienen ocupando dispuestos a permitir la subsistencia, dentro de su sistema, de promotores y especuladores, que libremente actua-

* **Vid. pags. 464-469.**

rían, aunque hubieran de entregar sus ganancias a un fondo común. Quienes propugnan el cuasi mercado jamás piensan en mantener el mercado de valores, las Bolsas de comercio, las especulaciones a plazo, ni menos todavía, como cuasi institución, la Banca y los banqueros. No se puede, sin embargo, jugar a especulaciones e inversiones. Quienes invierten y especulan arriesgan su propio dinero, su propio futuro. Por eso quedan responsabilizados ante ek consumidor, el auténtico dueño y señor de la economía capitalista. Su función social desaparece en cuanto se les exonera de responsabilidad patrimonial. El auténtico hombre de empresa capitalista es sustituido por una serie de personas en quienes el jerarca socialista delega parte de sus poderes. Tales personas devienen entonces los verdaderos rectores de la economía socialista (suplantando al anterior poder centralizado), para, sin embargo, tropezar de inmediato con aquel mismo problema que el jerarca fue in capaz de resolver: el del cálculo económico.

Conscientes de la inviabilidad de sus propuestas, algunos partidarios del cuasi mercado, tímida y vagamente, sugieren una nueva fórmula. La autoridad socialista actuaría como un banco y prestaría al mejor postor los fondos que le fueran solicitados. No es tal idea menos disparatada que las anteriormente examinadas. Los peticionarios de los fondos en cuestión han de carecer, como todos los miembros de la república socialista, de bienes propios. Pueden ofrecer a este hipotético banquero oficial cualquier tipo de interés por elevado que sea, pues no corren riesgo personal alguno. Su intervención no alivia consecuentemente, ni en lo más mínimo, la pesada responsabilidad que sobre el jerarca gravita. Es más: no cabría exigir, a diferencia de lo que acontece bajo el capitalismo, a tales prestatarios garantías ni avales de ningún género, pues, como decíamos, carecen aquéllos de toda riqueza propia, El riesgo de las correspondientes operaciones recaería íntegro sobre la sociedad, única propietaria de todos los manejados recursos. Si, despreocupadamente, las autoridades concedieran los aludidos créditos a quienquiera les ofreciera mayor interés, no harían sino premiar la audacia, el desenfado y el alocado optimismo. Estarían renunciando en favor de picaros y visio-

narios a la función rectora que debe exclusivamente corresponderás, pues es a ellas tan sólo a quienes compete decidir en qué ha de invertirse el capital social disponible. Pero estamos otra vez como al principio: no puede el jerarca, al pretender orientar y dirigir la producción, ampararse en esa división del trabajo intelectual que el cálculo económico, bajo el capitalismo, permite montar[6].

Los factores de producción han de ser controlados o bien por los particulares o bien por el aparato estatal coercitivo. En el primer caso hay mercado, hay precios para todos los aludidos factores y es posible el cálculo económico. En el segundo, tales instituciones desaparecen. Vano es pretender escamotear tal realidad afirmando que gozarán los organismos rectores de la economía colectiva de los divinos atributos de «omnisciencia» y «ubicuidad» [7]. No interesa a la praxeología cómo podría actuar una deidad omnipresente y omnisciente; lo que nuestra ciencia pretende averiguar es cómo efectivamente han de actuar quienes sólo de mentes humanas disponen. Y es lo cierto que nuestra limitada inteligencia únicamente con el auxilio del cálculo económico puede planear y ordenar la humana actividad.

Un socialismo con mercado y precios es tan contradictorio como un cuadrado triangular. La producción no puede estar dirigida más que por empresarios deseosos de cosechar ganancias propias o por funcionarios a quienes al efecto se conceda supremo y exclusivo poder. El dilema estriba en determinar si es mejor producir aquellos bienes de los que el empresario espera derivar el máximo beneficio o, por el contrario, aquellos otros que el funcionario subjetivamente prefiera. ¿Quién conviene más que mande, los consumidores o el jerarca? ¿Quién debe decidir, en última instancia, si determinado capital se destina a la producción del bien *a* o del bien *b?* Estas

• **Vid.** MISES, *Soáalism,* **págs.** 137 **a** 142; HAYP.K. *Individuéis»! and Economic Order* **(Chicago,** 1948), **págs.** 119-208. T. J. **B.** HOFF, *Economic Calculation in the Socialist Socicty* **(Londres,** 1949), **pág.** 129 **y sigs.**

[7] **Vid. H. D.** DICKINSON, *Economics oj Soáalism* **(Oxford, 1939), pág. 191**

preguntas no admiten respuestas ambiguas ni evasivas. Hay que contestarlas limpia y derechamente[8].

6, LAS ECUACIONES DIFERENCIALES DE LA ECONOMÍA MATEMÁTICA

Para mejor comprender es<| supuesto según el cual las ecuaciones diferenciales qtie la economía matemática maneja permitirían el cálculo económico socialista, conviene comencemos por recordar qué es lo que tales ecuaciones efectivamente representan.

En la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme, suponemos que están siendo utilizados los factores de producción de tal forma que todos y cada uno de ellos reportan los más valiosos servicios que pueden proporcionar. No es posible dar a los aludidos factores destino alguno que más perfectamente atienda las necesidades de las gentes. Cabe describir, mediante sistemas de ecuaciones diferenciales, un planteamiento tal como el expuesto, que veda toda variación del empleo de los factores de producción efectuado. Dichas ecuaciones, sin embargo, nada nos dicen acerca de qué humanas actuaciones provocaron la aparición de ese hipotético estado de equilibrio. Sólo nos aseguran que, bajo tal situación de estático equilibrio, si *m* unidades de *a* dedícanse a producir *p,* y « unidades de *a* a producir *q,* no es posible atender más cumplidamente las necesidades de las gentes invirtiendo de otro modo las aludidas disponibles unidades de *a.* (Aun imaginando que *a* fuera perfectamente divisible, y cada unidad, infinitesimal, constituiría grave error el afirmar que la utilidad marginal de a es la misma en ambas utilizaciones.)

El aludido estado de equilibrio constituye una construcción puramente imaginaria. Jamás, en nuestro mundo real y cambiante, puede llegar a aparecer. No refleja dicha imaginaria construcción ni la situación presente ni ninguna otra situación efectivamente posible.

' El estado corporativo se estudia más adelante, piígs. 1177-1183.

La actividad empresarial, en la economía de mercado, hace continuamente variar las razones de intercambio entre los diversos factores de producción, así como el destino de éstos. El individuo emprendedor advierte que no coincide el precio de los factores de producción con el que él supone cotizará el correspondiente producto terminado, induciéndole ello a aprovechar en beneficio propio la aludida diferencia. Ese futuro precio, desde luego, no es el hipotético precio de equilibrio. A quienes actúan nada les interesa el equilibrio ni los precios de equilibrio, conceptos éstos totalmente ajenos a la acción y a la vida real; empléanse, en los razonamientos praxeológicos, como meras herramientas intelectuales, a causa de la incapacidad humana para concebir y mentalmente aprehender el incesante variar de la acción si no es contrastándolo con una hipotética perfecta quietud. Para el teórico, cada mutación supone un paso más por aquella vía que, si no aparecieran nuevas circunstancias, finalmente abocaría en el estado de equilibrio. Pero ni los teóricos, ni los capitalistas y empresarios, ni los consumidores pueden, a la vista de la realidad presente, descubrir cuál sería, en su caso, ese repetido precio de equilibrio. Ni falta que tal conocimiento les lince. El hombre provoca cambios e innovaciones no porque piensa en ningún precio de equilibrio, sino porque entrevé específicos precios que determinados artículos, cuando él esté en disposición de venderlos, supone cotizarán. El empresario, al plasmar la correspondiente operación, provoca una serie de cambios que constituyen tan sólo los primeros eslabones tic cada cadena de mutaciones que igualmente, si no se produjeran otras variaciones que las específicas de la operación de referencia, acabarían por implantar el estado de equilibrio.

Para operar, sin embargo, con esas ecuaciones que reflejan el estado de equilibrio, preciso es conocer la escala valorativa de los diferentes bienes de consumo correspondientes al día en que se alcance el estado de equilibrio. Uno de los términos que en las ecuaciones de referencia supónese conocido es, precisamente, la aludida escala valorativa. Pero conoce tan sólo el jerarca socialista sus propias y actuales valoraciones; ignora por completo incluso cómo él mismo valorará el día en que se llegue

a aquel hipotético estado de equilibrio. Opina que, dadas sus presentes valoraciones, no se están empleando los existentes factores de producción del modo más oportuno, procurando consecuentemente variar su distribución entre los diversos cometidos. Nada sabe, sin embargo, acerca de cómo, ni él mismo, valorará cuando el equilibrio se produzca. Tales valoraciones serán función de aquellas circunstancias cuya aparición provocan las sucesivas mutaciones de la producción que el propio interesado pone en marcha.

Llamemos $D_/$ al día de hoy y D al día en que el equilibrio quede implantado. En el mismo sentido denominaremos $V_/$ y V_u a las dos escalas valorativas de los bienes del orden primero; O_r *y* O , a los globales existenciales[0] de factores originales de producción; P y P a las globales existencias de producidos factores de producción; de tal modo que, resumiendo, podemos representar por M_t la suma de 0 , 4 - P_{jt} y por M , la suma de $0_;$ -f P_n. Representaremos, finalmente, por $T_;$ y T los conocimientos técnicos de uno y otro momentos. Para poder resolver las ecuaciones que nos ocupan precisamos conocer V, $0_($ -f $P_(,$ o sea, Af y T . Al presente, sin embargo, las únicas magnitudes que conocemos son V_{it} $0_/$ -f $P_{/t}$ es decir, $Af_;$ y $T_;$

Las magnitudes aludidas correspondientes al día D jamás pueden coincidir con las del día D , no teniendo nada en esto que ver que el estado de equilibrio sólo quepa sea plasmado si no varían las circunstancias concurrentes. Pues esa exigida invariabilidad de las aludidas circunstancias simplemente alude a que no deben producirse mutaciones que perturben la acomodación de la economía a las actuaciones practicadas. El sistema no puede alcanzar al estado de equilibrio si aparecen agentes

*** Por existencias globales entendemos el total inventario de tales bienes, dividido, como es natural, en las correspondientes clases, con especificación de las respectivas cantidades. Cada clase comprende sólo aquellas unidades que en cualquier sentido (por ejemplo, en razón a su ubicación) tienen idéntica capacidad para satisfacer las necesidades de que se trata.**

externos que impiden que se produzcan aquellos movimientos que precisamente han de instaurar el equilibrio [10]. Mientras el equilibrio no es alcanzado, el sistema hállase en mutación permanente que produce continua variación de las circunstancias. La tendencia a la implantación del equilibrio no perturbada por variaciones provenientes del exterior constituye un proceso de sucesivos cambios,

P_t es un conjunto de bienes cuya magnitud no concuerda con las actuales valoraciones de las gentes. Porque P_t es el resultado de actuaciones practicadas con arreglo a pasadas valoraciones, a superados conocimientos técnicos y a pretéritos informes acerca de las disponibles fuentes de materias primas. Una de las razones por las cuales el sistema no se halla en equilibrio es precisamente porque P; no conforma con las circunstancias del momento presente. Hay fábricas, herramientas y otros muchos factores de producción que bajo un estado de equilibrio no subsistirían; preciso es, igualmente, para que el mismo pueda darse, que se produzcan otras plantas, máquinas y factores de producción que ahora no existen. El equilibrio no puede aparecer en tanto esa perturbadora porción de P , todavía utilizable, no quede totalmente consumida, siendo reemplazada por factores que compaginen con las sincrónicas circunstancias, es decir, con las correspondientes V, O y T. No es el estado de equilibrio en sí lo que interesa al hombre que actúa sino saber cómo, del modo mejor, puede gradualmente transformar P/ en P . Y para esto de nada le sirven las ecuaciones.

No cabe eludir las consignadas dificultades mediante prescindir de *P* y contemplar únicamente O. Cierto es que tanto la calidad como la cantidad de los producidos factores de producción, es decir, la cantidad y calidad de los productos intermedios, exclusivamente dependen de la forma cómo aprovechemos los factores originarios de producción. La información, que por esta vía podemos conseguir, alude, sin embargo, tan

[10] **Sólo cuando el progreso técnico alcanzara su fase final y definitiva vendrían a coincidir *Ti* y *Tu*.**

sólo, a las circunstancias correspondientes al estado de equilibrio. Es total nuestra ignorancia por lo que atañe a cómo y de qué manera cabe llegar al repetido estado de equilibrio. Nos encontramos hoy con unas existencias de P_f que no coinciden con las correspondientes al estado de equilibrio. Tenemos que abordar la realidad tal cual se presenta, es decir, hemos de operar con P_f no con la hipotética P.

Ese imaginario futuro estado de equilibrio aparecerá sólo cuando los métodos de producción se correspondan con las valoraciones de los diferentes actores y con la más adelantada técnica. Todo el mundo a la sazón trabajará en el lugar más idóneo y con arreglo al sistema de máxima perfección. Nuestra actual economía, sin embargo, es distinta. Maneja medios que no coinciden con aquellos con los que, una vez alcanzado el estado de equilibrio, se contará; tales medios, según es evidente, no pueden reflejarse en unos sistemas de ecuaciones que exclusivamente aluden a distante estado de equilibrio. De nada le sirve al director económico, que ha de actuar hoy bajo las condiciones ahora prevalentes, el conocer los datos relativos al día en que el equilibrio sea alcanzado. Lo que le interesa es saber cómo puede, del modo más económico, manipular los medios de que efectivamente dispone, legados por anteriores actores, por épocas que de modo distinto valoraban las cosas, disponiendo de conocimientos técnicos diferentes a los nuestros y sirviéndose de información igualmente dispar a la que ahora manejamos acerca de las disponibles fuentes ele materias primas. Lo que aquel director quiere saber es cuál sea el próximo paso que haya de dar. De nada le sirven para ello las ecuaciones.

Supongamos un país aislado, de circunstancias económicas similares a las de la Europa central de mediados de siglo pasado, cuyos gobernantes, sin embargo, perfectamente conocieran todos los adelantos de la moderna técnica americana. Tales jerarcas, sustancialmente, sabrían la meta a la que al país deseaban conducir. Pese a ello, su ceguera sería absoluta en cuanto al modo más perfecto y expeditivo para ir transformando el sistema económico de referencia en el otro deseado.

Vemos, pues, que, aun cuando admitiéramos que milagrosa

inspiración indicara al jerarca, sin necesidad de recurrir al cálculo económico, cómo más convenía ordenar la producción en todas sus facetas e incluso que con toda precisión le permitiera columbrar la meta final perseguida, restan todavía cuestiones de la máxima trascendencia sin resolver. Porque la tarea del repetido director no consiste en operar como si con él comenzara la civilización, cual si se iniciara de la nada la historia económica. Las herramientas con que ha de operar jamás son meros recursos naturales anteriormente inexplotados. Hay bienes de capital, ayer producidos, inconvertibles o sólo imperfectamente convertibles cuando de atender nuevos cometidos se trata. Nuestra riqueza cristalizó en útiles y dispositivos cuya fabricación fue dictada por valoraciones, conocimientos técnicos y otras múltiples circunstancias totalmente distintas de las nuestras actuales. La condición de tales elementos, su cantidad, calidad y ubicación constituyen realidades de máxima trascendencia cuando de decidir las futuras operaciones económicas se trata. Algunos, posiblemente, resulten ya inaprovechables por completo; pervivirán sólo como «factores inexplotados». La mayor parte de los aludidos medios, sin embargo, habrá de ser de algún modo aprovechada si no queremos recaer en la extremada pobreza e indigencia del hombre primitivo, si deseamos sobrevivir durante ese período comprendido entre el día de hoy y aquel futuro en que el nuevo aparato de producción comience a operar. No puede el jerarca limitarse a atender la producción de mañana desentendiéndose de la suerte que sus tutelados puedan correr durante la correspondiente espera. Ha de cuidarse de que sean explotados del mejor modo posible todos y cada uno de los disponibles bienes de capital.

No sólo los teenócratas, sino también los socialistas de todos los colores, reiteran, una y otra vez, que es precisamente la enorme cantidad de riqueza acumulada lo que ha de permitir la plasmación de sus ambiciosos proyectos. Pasan por alto, sin embargo, al tiempo, que una gran proporción de tales riquezas cristalizó ya en específicos bienes de capital, ayer producidos, que resultan hoy más o menos anticuados desde el punto de vista de nuestras actuales valoraciones y nuestros actuales conocimientos técnicos. La actividad productiva, opi-

nan tales ideólogos, debe íntegra y exclusivamente dedicarse a la radical transformación del aparato industrial para que las futuras generaciones puedan disfrutar de un más alto nivel de vida. Sus contemporáneos forman pobre generación perdida, cuya única misión consiste en sufrir y laborar para la mayor gloria y bienestar de seres nonatos. Pero nuestros semejantes razonan de distinto modo. No pretenden sólo crear un mundo mejor para sus bisnietos; también ellos quisieran disfrutar de la vida. Desean saber cómo podrán aprovechar del modo más perfecto posible todos aquellos bienes de capital que tienen a su disposición. Aspiran a un futuro mejor; pero procuran alcanzarlo del modo más económico. Tal pretensión exige perentoriamente recurrir al cálculo económico.

Grave error supone el creer que, mediante operaciones matemáticas, cabe averiguar las circunstancias del estado de equilibrio partiendo de las realidades de una situación carente de tal equilibrio. Y no menos pernicioso es el imaginar que, una vez conocidos los datos correspondientes a tal hipotético estado de equilibrio, cabríale al hombre que actúa con dicha ilustración solventar acertadamente la serie de problemas que de continuo ha de resolver. Siendo ello así, innecesario en verdad parece resaltar el fabuloso número de ecuaciones que cotidianamente el sistema obligaría a despejar, exigencia ésta que por sí sola bastaría para hacerlo inviable, aun suponiendo que pudiera el mismo reemplazar al cálculo económico de mercado [11].

" En relación con este problema algebraico, vid. PARIÍTO, *Manuel d'économie poliitque* **(París,** 1927), *2.'* **ed., pág.** 233 **y sígs.; y** HAYI-K, *Colleciivisl Economía Planmng* **(Londres,** 1935), **págs,** 107-214. **Lo expuesto, por otra parte, evidencia que, a ¡os etectos examinados, virtualidad alguna pueden tener los computadores electrónicos.**

SEXTA PARTE

El mercado intervenido

CAPITULO XXVII

El estado y el mercado

1. EN BUSCA DE UN TERCER SISTEMA

Clara y definida es la frontera que separa el sistema basado en la propiedad privada de los medios de producción (economía de mercado, capitalismo) de aquel otro bajo el cual es el estado quien controla el destino que a los factores de producción, en definitiva, baya de darse (socialismo, comunismo, planificación). Ambos órdenes admiten precisa y exacta definición. No pueden confundirse; no cabe combinarlos ni entremezclarlos; no es posible gradual evolución que del uno conduzca al otro; resultan mutuamente contradictorios, Unos mismos factores de producción, en efecto, o son pública o son privadamente poseídos. El que dentro de cierta economía determinados elementos productivos sean propiedad pública, mientras otros pertenecen a los particulares, no arguye la existencia de un sistema mixto, en parte socialista y en parte capitalista, Tal economía es de mercado, siempre y cuando el sector público no se desgaje del sistema v Heve una vida separada y autónoma. (En tal caso nos hallaríamos ante dos organizaciones —una capitalista y otra socialista— coexistiendo paralelamente.) Porque lo cierto es que las empresas públicas, allí donde hay mercado y empresarios libres, lo mismo que los países socialistas que comercian con las naciones capitalistas, operan bajo la égida del mercado. Hállanse aquéllas y éstos sujetos a las leyes del mercado y pueden consecuentemente apelar al cálculo económico '.

[1] **Vid. págs, 398-400.**

Si pretendemos estructurar, junto o entre los dos aludidos órdenes, un tercer sistema de cooperación humana bajo el signo de la división del trabajo, forzosamente habremos de partir de la economía de mercado, nunca del socialismo. No permite, en efecto, éste, con su rígido monismo y absoluta centralización, donde *una sola* voluntad decide y actúa, compromiso ni atenuación de ningún género; no es imaginable mutación ni cambio alguno en el 'sistema si el mismo ha de continuar siendo socialista. No sucede otro tanto, sin embargo, con la economía ele mercado. En ésta, por el contrario, esa dualidad del mercado, de un lado, y del gobierno monopolizador de la fuerza y la coacción, de otro, sugiere ideas y fórmulas diversas. ¿Conviene en verdad —suelen las gentes preguntarse— que el estado se desentienda por completo del mercado? ¿No sería mejor que la acción pública encauzara y corrigiera la mecánica mercantil? ¿No hay acaso más alternativa que *capitalismo* o *socialismo?* ¿No es tal vez posible estructurar sistemas sociales igualmente apartados del comunismo como del puro mercado?

Han inventado las gentes, siguiendo tales derroteros, multitud de *terceras soluciones,* situadas, en opinión de sus autores, a mitad de camino entre el socialismo y el capitalismo. Los partidarios de tales sistemas aseguran que no son socialistas, pues mantienen la propiedad privada de los medios de producción, y que tampoco son capitalistas, pues imponen medidas tendentes a suprimir los «defectos» del mercado. Tal subjetiva defensa del intervencionismo carece de sentido para el estudioso que, rehuyendo todo juicio de valor, desea científicamente abordar los problemas económicos, de suerte que no puede, por tanto, de antemano y sin previo análisis, calificar de injusto, defectuoso o perjudicial aspecto alguno del orden capitalista. El objeto de nuestra ciencia es la investigación y la búsqueda de la verdad. Prohibido, consecuentemente, tenemos tanto el ensalzar como el condenar la realidad partiendo de preconcebidos postulados y posturas. AI abordar el intervencionismo económico, lo único- que deseamos es aprehender cómo efectivamente funciona y qué efectos, en todo caso, ha de provocar.

2. EL INTERVENCIONISMO

Por doble vía cabe llegar al socialismo.

El primer camino (al que podemos denominar sistema ruso o de Lenin) es puramente burocrático. Todas las industrias y explotaciones agrícolas, así como el comercio todo, queda nacionalizado *(verstaatlicht);* las empresas mercantiles devienen meros departamentos administrativos, operados por funcionarios púbicos. Cada una ele tales unidades ocupa, con respecto al órgano económico central, la misma posición que las diversas oficinas de Correos mantienen en relación con la correspondiente Dirección General.

El segundo camino (al que denominaremos sistema germánico o de Hindenburg), teórica y nominalmente, mantiene la propiedad privada de los medios de producción, así como un aparente mercado con supuestos precios, salarios y tipos de interés. El empresario, sin embargo, ha sido suprimido, subsistiendo tan sólo *jefes de empresa* (los *Belriebsfiihrer* de la Alemania nazi). Tales personajes, a primera vista, dirigen y ordenan las empresas a ellos encomendadas; compran y venden, contratan y despiden personal, conciertan operaciones financieras, pagan intereses y amortizan créditos, En dichas actuaciones, sin embargo, vense constreñidos a seguir rigurosamente las directrices que el gobierno en cada caso Ies marca.

El correspondiente órgano administrativo (el ***Reichswirtschaftsministerium*** hitleriano) detalladamente instruye a los jefes de empresa acerca de qué y cómo han de producir; a cuál precio y dónde deben comprar; a quiénes, en fin, han de vender. Cada uno halla predeterminado el puesto a desempeñar y la retribución a percibir. El mercado ya no es más que mera ficción. Sólo el gobierno determina los sueldos y salarios, los precios y los tipos de interés; en sentido formal, únicamente, cabe considerar salarios, precios e intereses a tales fenómenos; no son, en realidad, más que puras expresiones cuantitativas manejadas por la administración para determinar el trabajo, los ingresos, el consumo y el nivel de vida de cada ciudadano. El gobernante, por sí y ante sí, ordena y encauza la actividad productora toda, Los jefes de empresa obedecen y cumplen las

órdenes del gobierno, sin que para nada influyan los deseos y apetencias de los consumidores, no determinando ya los precios de mercado la producción. Estamos ante un socialismo que pretende ocultarse tras máscaras capitalistas. Subsisten ciertos vocablos de la economía libre, términos que, sin embargo, aluden a fenómenos totalmente dispares de aquellos a los cuales el mercado con ¡as mismas palabras se refiere.

Conviene llamar la atención sobüe la anterior realidad para evitar toda confusión entre socialismo y dirigismo. Distingüese éste, o sea la economía de mercado intervenida, del socialismo de tipo germánico, precisamente en que, bajo aquél, todavía subsiste el mercado. Las autoridades interfieren y perturban su operación, pero todavía no lo han abolido por entero. Quisieran, desde luego, que tanto la producción corno el consumo se apartaran de los cauces que libremente adoptarían, y pretenden plasmar esos sus deseos mediante órdenes, mandatos y prohibiciones que respalda el coercitivo y compulsivo aparato policial. Tales medidas constituyen, sin embargo, sólo intervenciones *aisladas.* No pretenden, aún, las autoridades implantar omnicomprensiva injerencia económica reguladora de todos los precios, salarios y tasas de interés, atribuyendo al estado exclusivo control de la producción y el consumo,

El dirigismo económico, pese a sus medidas perturbadoras de la mecánica mercantil, no aspira a borrar esa típica dualidad que baju el régimen capitalista existe entre la actividad estatal, de un lado, y el mercado libre de otro. Lo que caracteriza el intervencionismo es que el estado no se limita a proteger y a amparar la propiedad privada de los medios de producción contra todo desatentado proceder; las autoridades, por el contrario, interfieren la vida mercantil con mandatos y prohibiciones.

La intervención económica consiste siempre en una orden directa o indirectamente formulada por quien detenta la fuerza pública, orden que obliga a los empresarios y capitalistas a explotar determinados factores de producción de forma distinta a como los explotarían bajo la égida de un mercado inadulterado. Tal mandato lo mismo puede ser positivo que negativo. **NI** siquiera es necesario, a los efectos que nos ocupan,

que la orden emane de la autoridad constitucional. Entidades o personas diversas pueden practicar tal intervención, imponiendo sus deseos por la amenaza o la violencia. Si el gobierno permite, respaldándolas o no con la fuerza pública, tales actuaciones, quedan éstas asimiladas a las directas medidas estatales. Por el contrario, cuando las autoridades, pese a desearlo, no logran, ni aun con el auxilio de los institutos armados, dominar la situación, triunfa la anarquía.

Conviene recordar que la acción estatal supone siempre la violencia o la posibilidad de imponerla. Las sumas que el gobierno invierte en cualquiera de sus actividades han sido previamente detraídas a los particulares mediante las correspondientes exacciones tributarias. El fisco consigue tales cantidades por cuanto los contribuyentes no osan ofrecer resistencia a los agentes del gobierno, al constarles que vana sería su oposición. El estado, mientras así tenga planteadas las cosas, puede conseguir de sus subditos cuanto dinero desee gastar. El gobernar implica, en última instancia, apelar a fusiles y cachiporras, a guardianes y a policías, a soldados, a cárceles y a patíbulos. Lo que caracteriza al poder público es que quien lo detenta puede imponer su voluntad azotando, matando o encarcelando al oponente. Quienes reclaman mayor intervención estatal, en definitiva, lo que postulan es más imposición y menos libertad.

Llamar la atención sobre lo anterior no implica, desde luego, enjuiciar ni condenar la existencia del estado, pues indudable resulta que no es posible la pacífica cooperación social en ausencia de un instrumento que prevenga, por la fuerza incluso si es preciso, las actuaciones de los grupos o individuos antisociales. No nos engañemos proclamando, como muchos, que «el estado es un mal, si bien necesario e insoslayable». A aquello a lo que renunciamos para alcanzar el fin ambicionado es el *costo* del correspondiente bien. Considerar tal costo como un *mal,* dando sentido moral a la expresión, no pasa de ser vana valoración puramente subjetiva. Oportuno, sin embargo, es destacar, ante la moderna estatolatría por doquier preponderante, cuánto más perspicaces que nuestros contemporáneos, dispuestos a entrever todos los atributos divinos en los gober-

nantes temporales, fueron, en cambio, los antiguos romanos simbolizando el estado en un haz de fustas.

3. LAS FUNCIONES ESTATALES

Los estudiosos del derecho político y la filosofía del derecho, disciplinas harto vacuas en vcrcfed, del modo más lastimoso pierden el tiempo pretendiendo determinar cuáles sean las auténticas, las legítimas funciones del estado. Partiendo de bases totalmente arbitrarias y suponiéndose amparados por la eterna justicia y los valores absolutos, erígense en supremos jueces de cuanto en este valle de lágrimas acontece, Quisieran presentarnos, sus personalísimos juicios de valor como la voz del Todopoderoso y como la esencia misma de las cosas.

No existe en realidad, sin embargo, el denominado derecho natural ni hay tampoco inmutable módulo valorativo que permita distinguir y separar lo justo de lo injusto. La naturaleza ignora el bien y el mal. No forma parte de hipotético derecho natural el «no matarás». Lo típico y genuino del estado de naturaleza es que los animales inmisericordemente se aniquilen entre sí; hay incluso especies que sólo matando pueden pervivir. El bien y el mal son, por el contrario, conceptos estrictamente humanos, utilitarias expresiones arbitradas al objeto de hacer posible la cooperación social bajo el signo de la división del trabajo. Decretan los hombres las normas morales, lo mismo que las leyes civiles, en el deseo de conseguir específicos objetivos. Sólo ponderando previamente su oportunidad para alcanzar los fines ambicionados, cabe calificar de buena o mala la norma legal. Deducen algunos del derecho natural la legitimidad de la propiedad privada de los medios de producción. Otros, por el contrario, amparándose en ese mismo derecho natural, postulan la abolición de la propiedad. Tales debates, sin embargo, carecen de sentido, ya que nadie puede decirnos cuál sea efectivamente el contenido del aludido derecho natural que tan alegremente suele ser invocado.

El estado y el gobierno no son fines, sino medios. Sólo el sádico disfruta haciendo daño a los demás. Recurren, por el

contrario, las autoridades a la fuerza y a la coacción únicamente para implantar y mantener específica organización social. La amplitud de la esfera en que la violencia estatal haya de aplicarse, así como cuáles sean las normas que la fuerza pública deba hacer respetar, vienen exclusivamente determinadas por el sistema social que en definitiva se quiera adoptar. No teniendo el estado otra misión más que la de permitir la pacífica pervivencia de la correspondiente organización social, resulta evidente que la determinación de las legítimas funciones sociales dependerá de cuáles sean los cometidos encomendados al aparato gubernamental. Para poder enjuiciar la legislación y las medidas adoptadas al objeto de que la misma se respete, forzoso es previamente examinar si tanto aquélla como ésta resultan idóneas para mantener el sistema social deseado.

Sólo a la luz de preexistente ordenamiento cabe enjuiciar la justicia o injusticia de específica actuación. Son muchos los que suponen hállase predeterminado y tajantemente separado, desde el albor de los siglos, lo bueno de lo malo. Jueces y legisladores, al sentar la ley, lo que debían procurar —pensaron algunos— es establecer qué sea, a la luz de una justicia inmutable, lo recto y lo equitativo. Frente a tal filosofía, que aboga por invariable conservadurismo, por el mantenimiento de las antiguas y veneradas instituciones y costumbres, alzáronse los partidarios del derecho natural. Las leyes positivas deben contrastarse con una ley «superior», o sea con la ley natural. A la luz de tal hipotético y arbitrario derecho natural pretenden aquéllos calificar de justas o injustas las instituciones y las normas reglamentarias. Es bueno el legislador —piensan— cuando sus normas positivas coinciden con los preceptos de las leyes naturales.

Tiempo ha quedaron definitivamente patentizados los errores que tales filosofías encierran. Quien no está por ellas cegado advierte la petición de principio que implica el apelar a la justicia precisamente ante la ley nueva. *De lege ferenda* no cabe hablar de justicia ni de injusticia. Sólo *de lege lata* cobran sentido tales conceptos, a los cuales únicamente cabe acudir al enjuiciar, a la luz de la norma legal ya promulgada, específico o individualizado supuesto. Cuando se trata de variar el existente

ordenamiento legal, de reformar o derogar vigentes ordenaciones o de decretar normas nuevas, vano es lucubrar en torno a la injusticia; lo único que cabe ponderar es la utilidad o conveniencia social de tales dictados. Forzoso es referirse a específica organización social para que cobre sentido el concepto de justicia. No es la justicia la que nos señala qué sistema social debamos adoptar; es, por el contrario, el orden en definitiva preferido el que nos indicará cuáléfc actos son buenos y cuáles recusables. No hay ni bien ni mal fuera del nexo social. Interés alguno encerrarían los conceptos de justicia e injusticia para el individuo que llevara una vida totalmente autárquica y aislada. Tal actor sólo distinguiría entre aquello que le favorecía y aquello que le perjudicaba. La idea de justicia, únicamente al surgir la cooperación social, cobra sentido.

Vano es, desde luego, tanto el justificar como el condenar el intervencionismo a la luz de unas supuestas normas de eterna y absoluta justicia. Carece igualmente de sentido el pretender averiguar cuáles sean las legítimas funciones del estado partiendo de imaginarios valores supuestamente preestablecidos e inmutables. Menos aún cabe deducir de los propios conceptos de gobierno, estado, ley y justicia cuáles límites deba fijarse a la acción estatal. He ahí el gran error de la escolástica medieval, de Fichte, de Schelling, de Hegel y de la *Begrtffsjurisprudenz* *. Pero los conceptos constituyen meros instrumentos del razonar; jamás cabe tomarlos como imperativos a cuyo amparo quepa señalar normas de conducta.

Puro paralogismo, por eso, es el afirmar que el concepto de estado soberano implica *per se* supremacía total y absoluta, hasta el punto de resultar lógicamente contradictorio el pretender tasar la actividad estatal. Goza el gobernante —y nadie, desde luego, lo niega— de poder bastante para implantar, en el territorio dominado, el más absoluto régimen totalitario. Lo que, sin embargo, hay que aclarar es si tal régimen, desde un punto de vista social, resulta oportuno y conveniente. Esta

El término, como es sabido, literalmente, significa *jurisprudencia ideal o conceptual;* **los partidarios cíe la escuela entendían c¡uc, del análisis lógico de tos conceptos legales, cabía deducir el contenido material de la ley.** *(N. del '!'.)*

decisiva incógnita no puede despejarse mediante bizantina exégesis de conceptos e ideas. Sólo la investigación praxeológica, nunca una puramente arbitraria metafísica del estado y del derecho, permite resolver ese único problema que en verdad interesa,

El estudioso de la filosofía del derecho y del derecho político no entiende por qué no ha de poder el gobierno fijar los precios y castigar a los contraventores de las correspondientes tasas, lo mismo que persigue y sanciona a ladrones y homicidas. Para tales teóricos, la propiedad privada de los medios de producción no es sino graciosa concesión, en todo momento revocable, otorgada por el soberano gobernante a sus indignos súbditos. Acción alguna para quejarse o reclamar asiste al particular si un día la suprema autoridad acuerda modificar o incluso abolir los derechos dominicales; contra la estatal expropiación o expoliación nadie está legitimado para alzarse. Puede discrecionalmente el legislador sustituir por otro cualquiera el sistema social basado en la propiedad privada de los medios de producción, del mismo modo que cábele variar el himno nacional otrora adoptado. *Car tel est notre bou plaisir* es la única norma reguladora de la acción estatal.

Frente a tanto dogmatismo y formal legalismo conviene reiterar que el fin único de las normas legales y del aparato estatal de coacción y violencia es el permitir que la cooperación social pacíficamente funcione. Goza el gobierno, desde luego, de poder para decretar precios máximos y subsiguientemente castigar c incluso ajusticiar a quienquiera ose contravenir tales disposiciones. Lo único, sin embargo, que en verdad interesa aclarar es si tales medidas permiten alcanzar aquellos objetivos a los que el estado aspira cuando las impone. Estamos ante cuestión exclusivamente praxeológica y económica. Nada, a este respecto, puede decirnos el derecho político ni la filosofía del derecho.

No pretendemos, al abordar el estudio del intervencionismo determinar cuál sea la «adecuada», la «legítima», la «buena» actividad estatal. Lo único que deseamos esclarecer es cómo efectivamente opera, qué efectos provoca el intervencionismo. Aspiramos exclusivamente a averiguar si el sistema permite

alcanzar aquellos objetivos que el estado, mediante las correspondientes medidas dirigistas, quiere conseguir.

Impresionante en verdad es el confusionismo prevalente. Hay quienes incluso argumentan como sigue: La regulación del tráfico resulta hoy en día indudablemente necesaria, hasta el punto de que nadie se alza contra las correspondientes disposiciones administrativas; inconsecuentes, pues, son los partidarios del *laissez faire* al oponerse V la regulación por el estado de los precios, sin protestar, en cambio, contra las ordenanzas del tránsito rodado.

El argumento es a todas luces sofístico. La regulación del tráfico en las vías públicas compete evidentemente al organismo —estatal o municipal— que posee y administra tales caminos. La compañía ferroviaria determina el horario y la frecuencia de los correspondientes convoyes, lo mismo que el regente del hotel es quien decide si habrá música o no durante el almuerzo. Será, desde luego, un funcionario público, si es el hotel o el ferrocarril propiedad estatal, quien resuelva tales cuestiones. No implica ciertamente intervencionismo económico el que el director genera! de Correos señale el tamaño y el color de los sellos. Es la administración pública en un teatro oficial quien decide qué óperas deban darse; de ello, sin embargo, no se sigue que sea también el estado quien resuelva ese mismo asunto si la sala es de propiedad particular.

Los intervencionistas, una y otra vez, proclaman que no desean suprimir la propiedad privada de los medios de producción, que no quieren acabar con la actividad empresarial ni destruir el mercado. En este sentido, los representantes de la *Soziale Marktivirtscbaft,* la más reciente variedad del intervencionismo económico, proclaman siempre que para ellos es la del mercado la más fecunda organización social que cabe estructurar, subrayando su oposición a la omnipotencia estatal que representa el socialismo, Tales partidarios de «terceras soluciones» rechazan, sin embargo, con la misma energía las teorías manchesterianas y el liberalismo del *laissez faire.* El estado debe intervenir —dicen— siempre y cuando el «libre juego de las fuerzas económicas» pueda provocar efectos recusables desde un punto de vista «social». Creen compete al go-

bierno dictaminar en cada caso cuáles cosas sean y cuáles no sean «socialmente» deseables, quedando la burocracia ampliamente facultada para determinar si procede o no la intervención de los agentes estatales.

Poco advierten quienes así piensan que están de hecho autorizando al gobierno para interferir la actividad económica toda, lo que forzosamente ha de conducir a la implantación de un régimen socialista del tipo que hemos denominado alemán o de Hindenburg, Si puede el estado intervenir allí donde y cuando lo estime oportuno, no hay ya esfera económica alguna, en verdad, regulada por el mercado. Han dejado, en tal caso, los consumidores de decidir qué, cómo, cuánto, por quién y dónde debe producirse; es el gobierno quien resuelve tales cuestiones. Sus representantes intervienen en cuanto el mercado adopta una medida estimada indeseable. E! mercado, en otras palabras, es libre mientras actúe tal y como las autoridades desean que lo haga; tiene «plena libertad» para realizar lo que la superioridad considera «bueno», pero carece de toda independencia en cuanto se trata de hacer algo que estima «malo» quien está en el poder. Porque es el gobierno, desde luego, el único competente para definir «lo bueno» y «lo malo». La teoría y la práctica del intervencionismo van paulatinamente apartándose de aquello que lo distinguía del socialismo puro y simple, desembocando, finalmente, en omnicomprensiva planificación totalitaria.

4. LA RECTITUD COMO NORMA SUPREMA DEL INntVIDUO EN SU ACTUAR

Es opinión muy extendida que cabe, sin incluso apelar a la injerencia estatal, desviar la economía de mercado del cauce por el que hubiera discurrido a impulsos del mero afán de lucro. Los partidarios de acometer reformas sociales, inspirándose en los principios del cristianismo o ateniéndose a las exigencias de un «auténtico» sentido moral, aseguran que la conciencia sería suficiente para guiar a las personas bienintencionadas en el mundo de los negocios. Si las gentes se hallaran

dispuestas a tener en cuenta, no sólo su personal provecho, sino también los preceptos de la religión y la moral, no precisaríase acudir a la presión del estado para ajustar y ordenar la vida social. Lo fundamental no es tanto que cambien los gobiernos o que se modifiquen las leyes, sino la purificación interna del hombre, el retorno a los mandamientos de Dios y a los preceptos del código moral, la repudiación de la codicia y del egoísmo. Por tal camino se conciliaria fe propiedad privada de los medios de producción con la justicia, la rectitud y la honestidad. Los perniciosos efectos del capitalismo serían eliminados sin mengua de la libertad y de la iniciativa del individuo. Destronaríase el Moloch capitalista sin, en su lugar, entronizar al Moloch estatal.

Carece de interés examinar ahora los arbitrarios juicios de valor en que tales opiniones se basan. Las censuras que estos críticos formulan acerca del capitalismo son intrascendentes; sus errores y falacias no hacen al caso. Lo único que importa es la idea de estructurar un sistema social sobre la doble base de la propiedad privada y de unos principios morales que han de poner ciertos límites a su desenvolvimiento. El sistema preconizado, dicen sus defensores, no será socialista, ni capitalista, ni intervencionista. No será socialismo, por cuanto se mantendrá la propiedad privada de los medios de producción; ni capitalismo, por cuanto los mandatos de la conciencia prevalecerán sobre el afán de lucro; ni intervencionismo, porque será innecesario que el gobierno interfiera la actividad mercantil.

En la economía de mercado, el individuo es libre para proceder como le plazca dentro de los límites que le impone la ajena propiedad. Las resoluciones del particular son decisivas; sus conciudadanos han de tomarlas en cuenta al actuar y es la propia operación del mercado la que coordina estas autónomas acciones. La sociedad se abstiene de indicar a los hombres lo que deben o no deben hacer. Resulta innecesario imponer la cooperación mediante órdenes y prohibiciones. Toda actuación antisocial lleva consigo su propio castigo. AI no registrarse pugna entre los intereses de la sociedad y los del individuo innecesario resulta método coactivo alguno para resolver esos inexistentes conflictos. El mecanismo opera y alcanza stis obje-

tivos sin la intervención de una autoridad que dicte órdenes y prohibiciones y castigue a los infractores.

Traspasadas las fronteras de la propiedad privada y del mercado, se halla el mundo de la coacción y la fuerza. Estamos ante la muralla que la sociedad levanta para proteger la propiedad privada y el mercado contra la violencia, la malicia y el fraude. Allende se extiende el reino de la imposición, bien distinto del de la libertad; donde ya todo son normas, discriminando lo legal de lo ilegal, lo que está permitido de lo que está prohibido y un implacable mecanismo de armas, prisiones y horcas, con los hombres que lo manejan, siempre dispuestos a aniquilar a quienquiera ose desobedecer.

Pues bien, los reformistas a los que aludimos pretenden, en definitiva, que, junto a las normas destinadas a proteger y conservar la propiedad privada, prevalezcan otras de carácter ético. Aspiran a que operen, en el ámbito de la producción y el consumo, factores distintos de los que registra aquel orden social en el que los individuos sólo se ven constreñidos a no dañar al prójimo desconociendo el ajeno derecho de propiedad. Quieren suprimir las motivaciones que dirigen al individuo en el ámbito de la economía de mercado (las denominan *egoísmo, codicia, afán de lucro)* y sustituirlas por otros impulsos (hablan de *conciencia, rectitud, altruismo, temor de Dios, candad)* Están convencidos de que tal reforma moral bastaría para instaurar un sistema de cooperación social mejor que el del capitalismo inadulterado, sin por ello tener necesidad de recurrir a las especiales medidas de gobierno propias tanto del socialismo como del intervencionismo.

No se percatan, sin embargo, quienes así razonan del papel que aquellas motivaciones, tan condenadas por viciosas, desempeñan en la operación de mercado. No alcanzan a comprender que si la economía libre funciona sin injerencias administrativas ni órdenes superiores que indiquen a cada uno lo que deba hacer y cómo hacerlo, es porque no obliga a las gentes a desviarse de la conducta que mejor sirve a su propio interés. Lo que armoniza las acciones de los individuos con el sistema social de producción en su conjunto es el hecho de que cada uno no hace sino perseguir sus personales objetivos. Al no im-

pedir que la propia «codicia» actúe, todo el mundo, sin quererlo, contribuye al mejor desenvolvimiento posible de la actividad productora. De esta suerte, en la esfera de la propiedad privada y del mecanismo legal que la protege frente a los actos hostiles de fraude o violencia, no se origina conflicto alguno entre los intereses individuales y los sociales.

Suprimida la propiedad privada —que el reformador menosprecia en razón a que el egoísmo constituye su rasgo característico— la economía ele mercado se convierte en un caos absoluto. Porque no se puede instaurar un orden social satisfactorio y eficaz simplemente incitando a las gentes a que escuchen la voz de la conciencia y sustituyan las motivaciones que derivan del afán de lucro por consideraciones atinentes al bienestar general. No es suficiente instar al individuo a *no* comprar en el mercado más barato ya *no* vender en el más caro. Insuficiente resulta decirle que *no* se afane por la ganancia V que *no* evite la pérdida. Precisa establecer reglas inequívocas que orienten su conducta en cada caso concreto.

Dice el reformador: el empresario es desalmado y egoísta cuando, aprovechándose de su superioridad, ofrece precios inferiores a los del competidor menos eficiente y le fuerza a retirarse del mercado, Pero, ¿cómo debería proceder el empresario «altruista»? ¿Es que, tal vez, en ningún caso había de vender a menor precio que sus competidores? ¿O se registran circunstancias específicas en las que sí le es lícito forzar la baja?

Pero también añade el reformador: el empresario es desaprensivo y explotador cuando, sirviéndose de la coyuntura del mercado, eleva los precios de tal suerte que impide al económicamente débil adquirir los bienes precisados. Pero, ¿cómo debería proceder el empresario «bueno»? ¿Deberá regalar la mercancía? Por bajo que sea el precio solicitado siempre habrá algunos que no podrán comprar, o, por lo menos, no comprarán tanta mercancía como adquirirían si los precios fueran todavía más bajos. ¿A quiénes, entre todos los que ansian comprar, deberá el empresario excluir de la posibilidad de obtener la mercancía?

No es necesario, por el momento, entrar en el examen de las consecuencias que de manera inexorable provoca cualquier

desviación del nivel de precios libremente fijado por el mercado. Si el vendedor evita vender a precio inferior al de sus competidores menos eficientes, al menos una parte de su *stock* quedará invendida. Y si facilita su mercancía a precio inferior al de la coyuntura económica, la oferta resulta insuficiente para atender a cuantos se hallan dispuestos a pagar el precio fijado. Más tarde analizaremos estas y otras consecuencias que derivan de cualquier desviación de los precios fijados por el mercado [2]. Pero ya, desde ahora, habremos de quedar persuadidos de que es insuficiente decir al empresario que *no* se deje llevar por la coyuntura económica. Es forzoso indicarle hasta dónde puede llegar al fijar los precios. Cuando el afán de lucro no dirige la actividad empresarial, ni determina qué ha de producirse y en qué cantidad; cuando el beneficio no induce ai empresario a servir al consumidor lo mejor que le es posible, preciso es convenientemente instruirle en cada caso concreto. Inevitable resulta guiar su conducta mediante órdenes y prohibiciones específicas, regulación que precisamente caracteriza la injerencia estatal. Es vano cualquier intento de supeditar aquella intervención a los mandatos de la conciencia, la caridad y el amor al prójimo.

Los partidarios de una reforma social cristiana estiman que su anhelo de que la conciencia y la observancia de la ley moral suavice y modere la codicia y el afán de lucro fue una realidad en el pasado. El alejamiento de los mandatos de la respectiva iglesia es la causa de todos los males de la época. De no haberse rebelado las gentes contra los mandamientos, de no haber codiciado ganancias injustas, la humanidad seguiría gozando de la bienandanza que disfrutó durante la Edad Media, cuando, al menos, la *élite* ajustaba su conducta a los principios del Evangelio. Se necesita, por tanto, volver a aquel feliz tiempo pasado e impedir que evidente apostasía prive a los hombres de los beneficiosos efectos ayer conseguidos.

Pasemos por alto el análisis de las condiciones económicas y sociales del siglo XIII que los reformadores aludidos ensalzan como la mejor época de la historia. Lo que interesa es precisar

[2] **Vid. págs. 1095-1108.**

el concepto de precios y salarios *justos,* esencial en las enseñanzas sociales de los teólogos, y que los reformadores desean convertir en básico de la actividad económica.

Es obvio que, para sus propugnadores, la noción de precios y salarios justos guarda y guardó siempre relación con un determinado orden social que reputan como el mejor posible. Aspiran a la implantación de su ideal y a su eterno mantenimiento. No toleran el más leve cambio. Cualquier mutación en el ordenamiento establecido —reputado el óptimo— equivale a empeorar. La visión del mundo de estos filósofos prescinde de aquella inextinguible ansiedad característica del ser humano, que tiende al constante incremento de su bienestar. Las mutaciones históricas y la mejora general del nivel de vida son nociones ajenas a aquella mentalidad. Estiman «justo» cuanto favorece el mantenimiento de su inalterable utopía, e «injusto» todo lo demás.

Ahora bien, la consideración que merece al común de las gentes el concepto de precio y salario justo es totalmente dispar. Cuando el *no filósofo* califica de justo un precio, quiere decir que su implantación mejora, o al menos no perjudica, sus ingresos y posición social. Denominan injusto a todo precio que ponga en riesgo su posición y bienestar. Para él es «justo» que los precios de los servicios y bienes que ofrece se eleven constantemente y que los precios de los bienes y servicios que desea desciendan cada vez más. Al campesino ningún precio del trigo, por alto que sea, le parece injusto. Al asalariado ningún tipo de salario, por alto que sea, le parece exorbitante. El primero no duda un momento en reputar cualquier baja de precio del trigo como una violación de las leves humanas y divinas, mientras el segundo se rebela si se reducen los salarios. Ahora bien, un sistema social organizado sobre la base de la cooperación únicamente dispone del mecanismo del mercado para adaptar la producción a los cambios de coyuntura. Mediante la alteración de los precios se induce a las gentes a disminuir la producción de los artículos apetecidos con menos apremio y a ampliar la de aquellos que el consumidor con más urgencia demanda. Lo absurdo de cualquier intento de estabilización de precios radica precisamente en que impide todo progreso y conduce

a la rigidez y al inmovilismo. Las mutaciones de precios y salarios, en cambio, provocan soluciones de armonía, incrementan el bienestar y constituyen vehículos de progreso económico. Los que condenan por injusta cualquier modificación de precios y salarios y desean mantener el estado de cosas que reputan justo, en realidad se oponen a todo esfuerzo conducente al mejoramiento de las condiciones económicas de las gentes.

No es injusto que desde hace mucho tiempo venga prevaleciendo en el proceso formativo de los precios de los productos agrícolas una tendencia que ha impulsado a grandes núcleos de la población a abandonar el agro y a enrolarse en las industrias manufactureras. De no haber ocurrido así, el 90 por 100, o quizá más, de la población continuaría dedicada al campo, obstaculizando el desarrollo de la industria. Todo el mundo, sin excluir los campesinos, viviría peor. Si la doctrina tomista del «justo precio» hubiérase aplicado, prevalecerían todavía hoy las condiciones económicas del siglo xm. La población no habría alcanzado su actual volumen y el nivel de vida sería notablemente inferior.

Ambas interpretaciones del justo precio, la filosófica y la vulgar, convienen en la condena de los precios y tipos de salario que el mercado inadulterado registraría. Pero semejante actitud negativa no aporta en realidad fórmula alguna para determinar el nivel que habrían de alcanzar aquéllos. Erigida la rectitud en norma suprema de la actuación económica, ha de señalar a las gentes, de manera inequívoca, cómo deban conducirse en la esfera mercantil y cuáles sean los precios a solicitar y a abonar en cada caso concreto. Y no sólo esto; deberá al propio tiempo —mediante el aparato de fuerza y compulsión— exigir el incondicional sometimiento de cuantos sientan la menor veleidad por desacatar lo ordenado, Hácese forzoso entronizar una suprema autoridad que dicte preceptos y normas de conducta en cada caso, los modifique si fuera preciso, los interprete auténticamente y no permita que nadie los infrinja, De todo ello se infiere que la implantación de la justicia y la rectitud moral, en sustitución del egoísta afán de lucro, exige adoptar precisamente las mismas medidas de injerencia estatal que los partidarios del mejoramiento moral de la humanidad

deseaban evitar. Cualquier desvío de la libre economía de mercado requiere la implantación de un régimen autoritario. El que poder tan omnímodo sea laico o clerical carece de trascendencia.

Los reformadores, cuando exhortan a las gentes a no dejarse avasallar por el egoísmo, se dirigen a capitalistas y empresarios y algunas veces también, aunque muy tímidamente, a los asalariados. Ahora bien, la economía de mercado es un sistema en que el consumidor es soberano. Tales admoniciones deberían ser dirigidas, por tanto, a los consumidores, no a los productores. Habría que persuadirles de que renunciaran a preferir las mercancías mejores y más baratas, evitando así todo perjuicio a los productores menos eficientes. Sería indispensable convencerles de que redujeran sus compras, a fin de permitir a otros más necesitados incrementar las suyas. Pero cuando se exige al consumidor que actúe de tal manera, precisa indicarle con claridad lo que debe comprar, en qué cantidad, de quién y a qué precios; y acudir a la compulsión para que tales indicaciones sean acatadas. Ahora bien, en este supuesto, queda implantado idéntico mecanismo de autoritario control que la reforma moral ansiaba hacer innecesario.

Cuánta libertad cabe permitir a las gentes gozar, bajo un régimen de cooperación social, depende del grado en que vengan a coincidir el interés del particular y el interés púbico. Cuando, en la persecución de su propio bienestar, provoca también —o, al menos, no perjudica —el de sus semejantes, jamás puede el particular, dedicado a sus privativas tareas, amenazar la estabilidad social, ni dañar el ajeno interés. El reino de la libertad y de la iniciativa individual queda así entronizado y, en su ámbito, el hombre decide y actúa con plena independencia. De la libertad económica derivan cuantas libertades son compatibles con la cooperación social bajo el signo de la división del trabajo. Estamos ante la economía de mercado, o capitalismo, con su corolario político —su «superestructura», dirían los marxistas—, el gobierno representativo.

Cuantos presuponen la existencia de permanente conflicto entre las gentes, a causa de su individual egoísmo, y entre los particulares, de un lado, y el bien común, de otro, es lógico

que ansien privar a los seres humanos de su derecho a actuar y a decidir. Un supremo organismo rector de la producción debe prevalecer. En la imaginaria construcción de tal perfecta sociedad no queda espacio alguno para la iniciativa privada. La autoridad ordena y el individuo, de buen o mal grado, obedece.

5. EL «LAISSEZ FAIRE»

Los pensadores liberales de la Francia del siglo XVIII condensaron su filosofía en la conocida frase *laissez faire, laissez passer.* Aspiraban a implantar un mercado libre de trabas; abogaban por la abolición de cuantos obstáculos impedían al hombre eficaz e industrioso prevalecer sobre sus más torpes e ineficientes competidores; de cuanto perturbaba el desplazamiento de las personas y la circulación de las cosas. Eso es, pura y simplemente, lo que quería decir la famosa máxima del «dejad hacer».

En nuestra edad de apasionado dirigismo, la fórmula, sin embargo, ha caído en desgracia. La opinión pública la considera, hoy, máxima representación de depravación moral y de supina ignorancia.

El intervencionista plantea la disyuntiva entre que la economía sea operada por «fuerzas ciegas y automáticas» o por una «planificación consciente» [3]. Es obvio, deja entender, que confiar en procesos irreflexivos resulta pura estupidez. Nadie, en su sano juicio, puede propugnar la inhibición; que todo siga su curso sin que intervenga pensante voluntad alguna. Cualquier ordenamiento racional de la vida económica siempre habrá de resultar superior a la ausencia de todo plan. El *laissez faire,* por eso, para nuestros contemporáneos, meramente significa: «Dejad que perduren las desgracias; no interfiráis, no hagáis nada por mejorar la suerte de la humanidad doliente».

El planteamiento, sin embargo, resulta falaz. Tal dialéctica favorable a la planificación deriva exclusivamente de inadmisi-

[1] Vid. A. T. HANSEN, «Social Planning for Tomorrow», en *The United States after the War* (Comell University Lecturcs, Ithaca, 1945), págs, 32-33.

ble metafórica expresión. No tiene otra base que el significado que al vocablo «automático», corrientemente empleado, en sentido figurado, para explicar la operación del mercado, suele atribuirse[4]. «Automático», según el *Conche Oxford Dictionary*[5], significa cosa «inconsciente, ininteligente, meramente mecánica» y según el *Wabster's Collegiale Dictionary* [6], lo «no sujeto al control de la voluntad..., realizado sin reflexión mental, sin intención o dirección consciente». ¡Qué gran baza, para los partidarios del dirigismo, el poder jugar tan valioso naipe!

Lo cierto es, sin embargo, que la alternativa no se plantea entre inerte mecanismo, de un lado, y sabia organización, de otro; entre la presencia o la ausencia de un plan. El problema, de verdad, en lo que consiste es en determinar *quién* vaya finalmente a planear y dirigir. Si será cada individuo, de acuerdo con sus juicios de valor, o paternal gobernante, en nombre de todos. El dilema, desde luego, no estriba en optar entre mero automatismo, de un lado, y lógico ordenamiento de otro, sino entre el actuar libre e independiente de la persona o la sumisión de la misma a las decisiones inapelables del jerarca. Se trata en definitiva de elegir entre *libertad* y *autocracia.*

El *laissez faire* no pretende desencadenar unas supuestas fuerzas ciegas e incontroladas. Lo que quiere es dejar a todos en libertad para que cada uno decida cómo concretamente va a cooperar en la social división del trabajo y que sean, en definitiva, los consumidores quienes determinen lo que los empresarios hayan de producir. La planificación, en cambio, supone autorizar al gobernante para que, por sí y ante sí, amparado en los resortes de la represión, resuelva c imponga.

Pero en el mercado, replica el dirigista, no se producen aquellos bienes que las gentes *de verdad* necesitan, sino los que mayor beneficio reportan y el objetivo de la planificación debe de ser encauzar la producción de suerte que queden satisfechas las *auténticas necesidades* de las gentes. Ahora bien,

[1] **Vid. págs. 478-480.**

[5] **Tercera ed., Oxford, 1934, pág. 74.**

[6] **Quinta ed., Spríngfield, 1946, pág. 73.**

¿quién sabe, de verdad, cuáles sean tales *auténticas necesidades?*

En este orden de ideas, el profesor Harold Laski, presidente que fue del partido laborista inglés, señalaba como objetivo de la acción estatal «la canalización del aborro hacia la construcción de viviendas antes que hacia Ja apertura de salas cinematográficas» '. No interesa el que personalmente uno pueda coincidir con el profesor valorando en más las habitaciones que las películas. La realidad es que los consumidores, mediante adquirir boletos de cine, expresan diariamente dispar opinión, Si las masas de la Gran Bretaña, las mismas que con sus votos llevaron al partido laborista al poder, en vez de frecuentar los cinematógrafos hubieran preferido invertir las correspondientes sumas en la adquisición de saneadas casas y cómodos pisos, sin necesidad de ningún tutelaje estatal, por impulso puramente lucrativo, la industria se hubiera orientado hacia la edificación en vez de producir costosos films. Mr. Laski lo que, en el fondo, pretendía era desafiar la voluntad de los consumidores y sustituir por sus propias valoraciones los auténticos deseos de aquéllos. Aspiraba a suprimir la democracia del mercado e implantar el absolutismo zarista en la producción. Sin duda, pensaba que tenía razón desde un punto de vista «más elevado» y que, como superhombre, hallábase facultado para imponer su propio criterio a la masa de seres inferiores, Pero nunca fue lo bastante franco como para reconocerlo,

Los encendidos elogios a las excelencias de la acción estatal difícilmente ocultan la *autoclivinizctción* del dirigista. El gran dios estatal lo es tan sólo en razón a que cada defensor del intervencionismo imagina que la pública deidad exclusivamente hará lo que él aspira a ver realizado. El único plan genuino es aquel que el propio dirigista personalmente apoya. Todos los demás son burdas falsificaciones. Al ensalzar «el plan» está, desde luego, aludiendo exclusivamente a su propio plan, sin aceptar que también pudiera haber otros «planes». Los intervencionistas tan sólo convienen en oponerse al *laissez faite,* es

' Vid. Discursos radiados de Lasl'i, «Revolution by Conscnt», editado en *Talks,* **X, núm. 10 (octubre 1945), 7.**

decir, a que el individuo pueda elegir y actuar. El desacuerdo entre los mismos es absoluto por lo que atañe al programa concreto. Siempre que se les ponen de manifiesto los desastrados efectos provocados por cierta intervención, invariablemente reaccionan diciendo que las incleseadas consecuencias fueron fruto de espuria injerencia: nosotros propugnamos el buen intervencionismo, no un intervencionismo nocivo. Y, naturalmente, el «buen intervencionismo» esísólo aquel que preconiza el correspondiente profesor.

El *laissez faire* no significa sino autorizar al hombre común para que elija y actúe; que no tenga, en definitiva, que doblegarse ante ningún tirano.

6. LA DIRECTA INTERVENCIÓN DEL CONSUMO

Al investigar los problemas económicos que la injerencia plantea, no precisa examinar aquellas medidas de gobierno que pretenden influir, de modo inmediato, en la elección de los bienes por parte de los consumidores. Toda injerencia estatal en la esfera mercantil, indirectamente, desde luego, repercute sobre el consumo. Por cuanto altera el mecanismo del mercado, forzosamente influye en la conducta y estimaciones valorativas de los consumidores. Cuando el poder limítase a forzar directamente al consumidor a adquirir mercancías distintas de las que hubiera preferido en ausencia del mandato gubernamental, problema alguno que requiera particular análisis económico suscítase. Cualquier mecanismo policiaco fuerte y despiadado, evidentemente, dispone de poder suficiente para hacer respetar tales mandatos.

Al contemplar la elección realizada por el consumidor no pretendemos, desde luego, inquirir los motivos que pudieran inducirle a comprar *a* y a no comprar *b*. Tan sólo consideramos los efectos que, en la determinación de los precios de mercado y consiguientemente en la producción, provoca tal personal conducta de los consumidores. Los aludidos efectos no guardan relación directa con motivaciones anímicas; se producen por el acto concreto de comprar *a* y no comprar *b*. En la determinación

de los precios de las máscaras antigás para nada influye que las gentes se decidan a adquirirlas por propio impulso o en razón a que el gobierno conminó a que todos dispusieran de la correspondiente careta. Lo único que influye es la cuantía de la efectiva demanda.

El gobernante que desea mantener las apariencias externas de libertad, a pesar de procurar seriamente cercenarla, disimula la interferencia directa en el consumo bajo la capa de intervención en la vida mercantil. La denominada *ley seca* americana pretendía que los residentes en el país se abstuvieran de las bebidas alcohólicas. Pero hipócritamente la ley no sancionaba el acto de beber, Lo que prohibía era, en cambio, la fabricación, venta y transporte del licor, es decir, toda la actividad mercantil previa al acto de ingerir alcohol. Las gentes cometen excesos alcohólicos —decíase— inducidos por los fabricantes de bebidas carentes de todo escrúpulo. La *ley seca* sin embargo, a lo que, en realidad, aspiraba era a suprimir la libertad del americano para gastar sus dólares y gozar de la vida a su manera. Las medidas restrictivas impuestas a la industria eran meras consecuencias del objetivo efectivamente perseguido.

La directa injerencia estatal sobre el consumo, como decíamos, en realidad, no suscita problemas catalácticos; va más allá del ámbito de la cataláctica y atañe al fundamento de la organización social y de la propia vida humana terrenal. Si la autoridad del gobernante procede de Dios y ha recibido éste de la Providencia el encargo de erigirse en incontestado guardián de unas masas ignorantes y estúpidas, debe, entonces, desde luego, reglamentar y vigilar celosamente la conducta de sus súbditos. Tal gobernante, enviado de Dios, conoce lo que conviene a sus vasallos mucho mejor de lo que ellos mismos lo saben. Conviene evíteles tan incontables daños como personalmente se inferirían de dejarles actuar libremente.

Quienes gustan de calificarse de *realistas,* incapaces son de apreciar la trascendencia de los temas que estamos abordando. Opinan que se trata de problemas que no se pueden examinar desde un punto de vista que se apresuran a calificar de *filosófico* y *académico.* Estiman que sólo la *realidad práctica* merece ser tomada en consideración. Hay personas —dicen— que a

sí mismas se dañan y gravemente perjudican a sus propios e inocentes deudos mediante el uso de estupefacientes; nadie que no sea vano doctrinario, impulsado por puro dogmatismo, se puede oponer a que los poderes públicos regulen el tráfico de drogas. Los beneficiosos efectos que de tal intervención derivan, obvios resultan.

Pero el problema no es tan sencillo. El opio y la morfina son ciertamente drogas nocivas que generan viciosos hábitos. Ahora bien, admitido el principio de que compete al gobernante proteger al individuo contra su propia necedad, no cabe oponer ya objeciones serias a ninguna ulterior intervención estatal. Lo mismo puede decirse del alcohol y la nicotina. Pero, entonces, ¿por qué la benévola providencia del gobernante no se extiende más allá del cuidado corporal? El daño que el hombre puede infligir a su mente y a su alma ¿no es, acaso, más perturbador que cualquier padecimiento físico? ¿Por qué no impedirle que lea libros perniciosos y que presencie detestables representaciones teatrales; que contemple pinturas y esculturas reñidas con la estética y que oiga música horrible? Las consecuencias dañosas que derivan de una ideología social nociva son, sin duda, mucho más perniciosas, tanto para el individuo como para la colectividad, que todas las que del uso de drogas y narcóticos pudieran derivarse.

Y esto que decimos, no es, desde luego, como algunos supondrían, mero producto de la calenturienta imaginación de asustadizos y solitarios pensadores. Porque lo que precisa advertir es que ningún gobierno intervencionista, ni antiguo ni moderno, abstúvose jamás de reglamentar las ideas, las opiniones y las creencias de sus súbditos. Tan pronto como se cercena la libertad de cada uno para decidir aquello que personalmente prefiera consumir, todas las demás libertades quedan igualmente suprimidas. Cuantos, ingenuamente, admiten la interferencia de los poderes públicos en el consumo, se engañan cerrando los ojos a lo que, con menosprecio, denominan aspectos *filosóficos* de la cuestión. No advierten que, por tal vía, están convirtiéndose en paladines de la censura, de la inquisición, de la intolerancia religiosa y de la persecución del disidente.

Prescindimos, de modo deliberado, cuando, desde el punto

cié vista cataláctico, analizamos el intervencionismo, de las consecuencias políticas que inexorablemente acompañan a toda injerencia en el consumo. Destacamos, simplemente, que empresarios y capitalistas van a tener que aprovechar los factores de producción de modo distinto a como lo hubieran hecho de actuar sólo bajo los dictados del mercado. No suscitamos el tema de si tal intervención, contemplada desde cualquier otro preconcebido punto de vista, pueda considerarse plausible o nociva, Limitámonos a determinar si, mediante la injerencia, cabe o 110 alcanzar aquellos objetivos que quienes propugnan y recurren al intervencionismo desean conseguir.

DE LA CORRUPCION

Incompleto quedaría el examen del intervencionismo de no aludirse, siquiera brevemente, al fenómeno de la corrupción administrativa.

No hay prácticamente ninguna intervención estatal en la mecánica del mercado t|ue, desde el punto de vista de los ciudadanos por ella afectados, pueda dejar de calificarse o como una confiscación o como un donativo. La actividad intervencionista da lugar a que ciertos grupos o individuos se enriquezcan a costa de otras gentes o agrupaciones, Lo que no impide que el daño infligido a unos, muchas veces, a nadie en definitiva beneficie; saliendo todos, al final, dañados.

Normativa alguna garantiza el que sean, justa y equitativamente, ejercitadas las tremendas facultades que el intervencionismo coloca en manos del poder. Los intervencionistas pretenden que la actuación del gobernante, siempre sabio y ecuánime, y la de sus no menos angélicos servidores, los burócratas, evitará las tan perniciosas consecuencias que, «desde un punto de vista social», la propiedad individual y la acción empresarial provocan. El hambre común, para tales ideólogos, no es sino débil ser necesitado de paternal tutelaje que le proteja contra las ladinas tretas de una pandilla de bribones. Los partidarios del estatismo hacen escarnio de todo lo que los conceptos de ley y legalidad hasta hace poco significaron, en aras de una «más noble y elevada no-

ción de la justicia». Los actos de los administradores públicos están siempre autorizados; esa justicia *sui generis* **que hoy por doquier se invoca precisamente Ies faculta para sancionar a quienes ellos entiendan haberse egoístamente apropiado de lo que a otros pertenecía.**

Los conceptos de egoísmo y altruismo, sin embargo, tal como los intervencionistas los manejan, resultan vanos y contradictorios. El hombre, a! actuar, como'[1] más de una vez se ha destacado, invariablemente aspira a provocar una situación que él aprecia en más que la que piensa hubiera prevalecido en ausencia de la correspondiente actuación. Toda humana actividad, en este sentido, viene siempre dictada por el egoísmo. Quien entrega dinero para alimentar niños hambrientos lo hace o bien porque piensa que su acción será premiada en la otra vida o bien porque disfruta más remediando la necesidad infantil que con cualquier otra satisfacción que la suma en cuestión pudiera conseguirle. El político, por su lado, también es siempre egoísta; tanto cuando, para alcanzar el poder, hace suyas las doctrinas más populares, como cuando se mantiene fiel a sus propias convicciones despreciando las ventajas y beneficios que conseguiría si traicionara tal ideario,

La mentalidad anticapitalista, que considera la igualdad de ingresos y patrimonios como lo único natural y justo; que califica de explotador a quienquiera tenga riquezas superiores a las del hombre medio y que recusa la actividad empresarial por estimarla perjudicial al bien común, utiliza los vocablos *egoísta* **y** *altruista,* **de acuerdo con lo que tal ideario le sugiere. El burócrata, en su fuero interno, estima torpe y deshonesto el mundo de los negocios; el depender de los consumidores: el cortejar a la clientela; el obtener beneficio sólo cuando se ha conseguido atender a las masas compradoras mejor que la competencia. Almas nobles y elevadas —para él— son sólo aquéllos que aparecen en la nómina del gobierno.**

Pero, por desgracia, no es angélica la condición de los funcionarios y sus dependientes y pronto advierten que sus decisiones, bajo un régimen intervencionista, pueden irrogar al empresario graves pérdidas y, a veces, también, pingües beneficios. Hay, desde luego, empleados públicos rectos y honorables; pero también los hay que no dudan, si la cosa puede hacerse de un modo

«discreto», en llamarse a la **parte en** los **beneficios que sus autorizaciones engendran.**

Hay múltiples esferas donde, dada una organización intervencionista, imposible resulta evitar el favoritismo. Piénsese, por citar un solo ejemplo, en la cuestión de las licencias de importación. ¿A quién otorgarlas y a quién denegarlas? No existe módulo alguno que permita hacer tal distribución de manera objetiva y libre de consideraciones personales. El que efectivamente se llegue o no a pagar dinero por la adjudicación, en el fondo, poco, a estos efectos, importa, pues no resulta menos recusable el, sin nada cobrar, conceder las deseadas licencias a aquéllos de quienes la Administración espera conseguir en el futuro particulares servicios (sus votos electorales, por ejemplo).

El intervencionismo engendra siempre corrupción. Consignado este hecho, el economista se desentiende del asunto, dejándolo en manos de historiadores y juristas[8].

' Es frecuente hoy en día justificar los golpes revolucionarios de inspiración comunista alegando la corrupción del gobierno atacado. Kste tipo de argumento fue sobre todo manejado por una parte de la prensa americana y por aquellos políticos que tan decisivamente apoyaron a los comunistas chinos, primero, y a las fuerzas casuistas, después, en sus respectivas luchas contra los regímenes de Chiang Kai-Chek y Batista, cuya corrupción se pregonó a los cuatro vientos. Pero lo cierto es que, por tal cauce, cabe justificar todo asalto comunista contra cualquier gobierno intervencionista que no deje libremente operar al mercado en auténtico régimen de *laisset faire,* pues, invariablemente, en todos ellos, como hemos visto, por fuerza, ha de haber corrupción de una u otra clase.

CAPITULO XXVIII

El intervencionismo fiscal

1. EL IMPUESTO NEUTRO

Mantener en funcionamiento el aparato estatal de fuerza y compulsión exige el consumo de trabajo y de bienes. Bajo un régimen liberal, tales dispendios son de escasa importancia comparados con el volumen total de las rentas personales. En cambio, como es lógico, cuanto más amplía el poder público el ámbito de su acción, tanto más se hipertrofia el presupuesto fiscal.

Dado que los gobiernos generalmente poseen y explotan factorías, fincas agrícolas, bosques y minas, cabría pensar en cubrir las necesidades presupuestarias, total o parcialmente, al menos, con las rentas provenientes de tal patrimonio público. La gestión estatal es, sin embargo, en la mayoría de los casos, tan pobre e ineficaz que más bien provoca pérdidas que ganancias. Los poderes públicos no tienen, por eso, otro remedio que acudir a las medidas tributarias. Para nutrir el presupuesto, han de exigir de los ciudadanos de una porción de su respectivo patrimonio o renta.

Cabría pensar en un sistema impositivo neutral que, al no interferir el funcionamiento del mercado, le permitiera deslizarse por aquellos mismos cauces que habría seguido en ausencia de cargas tributarias. Pero, ni la tan extensa literatura producida en relación con temas fiscales, ni los estadistas al elaborar sus proyectos, prestaron apenas atención al problema de

ese imaginable impuesto *neutro.* El impuesto *justo* ha constituido, en cambio, la permanente y máxima preocupación.

Bajo la égida de un sistema tributario neutral, la situación económica de los ciudadanos veríase afectada tan sólo por aquella porción de trabajo y de materiales absorbidos por las necesidades estatales. En el imaginario modelo de una economía de giro uniforme, la hacienda pública, de modo regular, percibe los impuestos y aplica exactamente la suma recaudada a sufragar los gastos que la burocracia ocasiona. Una parte de la renta de cada ciudadano se dedica al gasto público. Si suponemos que en aquella economía de giro uniforme prevalece una perfecta igualdad de ingresos, de tal manera que la renta de cada familia sea proporcional al número de sus miembros, tanto un impuesto *per capita* como una contribución sobre las rentas personales constituirían impuestos neutros. No habría diferencia entre unos y otros ciudadanos. El gasto público absorbería una porción de la renta de cada persona y la carga fiscal carecería de efectos secundarios.

La economía cambiante, sin embargo, no guarda la menor similitud con el aludido imaginario modelo de una economía de giro uniforme con igualdad de ingresos. La mutación incesante y la desigualdad de rentas y patrimonios son características básicas y consustanciales de la cambiante economía de mercado. En su seno, ningún impuesto cabe sea neutral. Las cargas tributarias, como el dinero, jamás pueden ser de tal condición, si bien las causas correspondientes son dispares en uno y otro caso.

El gravamen que afecta a todos los ciudadanos de manera igual y uniforme, sin considerar el volumen de los respectivos ingresos y patrimonios, resulta más oneroso para quienes disponen de menores recursos. Restringe la producción de aquellos artículos consumidos por las masas relativamente a la de los artículos suntuarios adquiridos por los de mayores medios. Favorece, en cambio, el ahorro y la acumulación de capital. Impulsa la elevación de los salarios, al no frenar la tendencia a la baja de la productividad marginal de los bienes de capital, con respecto a la productividad marginal del trabajo.

La política fiscal que hoy impera en la mayoría de los países

hállase fundamentalmente inspirada por la idea de que las cargas presupuestarias deben ser distribuidas con arreglo a la capacidad de pago de cada ciudadano. El razonamiento que, en definitiva, condujo a la general aceptación del principio de la *capacidad de pago* presuponía de manera harto confusa que, si los más ricos soportaban mayores cargas tributarias, el impuesto devenía algo más neutral. Influyeran o no tales consideraciones, es lo cierto que pronto se desechó por completo el más leve anhelo de neutralidad impositiva. El principio de la capacidad de pago ha sido elevado a la categoría de postulado de la justicia social. Los objetivos fiscales y presupuestarios del impuesto, tal como estos temas se enfocan en la actualidad, han quedado relegados a segundo término. Reformar, de acuerdo con los dictados de la justicia, el presente orden social constituye el objetivo principal de la política tributaria por doquier. La mecánica fiscal se convierte en instrumento para mejor intervenir la vida mercantil toda. El impuesto óptimo es, pues, aquel que, prescindiendo de cualquier apetencia de neutralidad, con mayor ímpetu desvíe la producción y el consumo de los cauces por los que habrían discurrido bajo un sistema de mercado inadulterado.

2. EL IMPUESTO TOTAL

La justicia social que, a través de la teoría de la *capacidad de pago,* se pretende implantar es la igualación económica de todos los ciudadanos. En tanto se mantenga la menor diferencia de rentas y patrimonios, por ínfima que sea, cabe insistir por dicha vía igualitaria. El principio de la *capacidad de pago* —cuando se lleva a sus últimas e inexorables consecuencias— exige llegar a la más absoluta igualdad de ingresos y fortunas, mediante la confiscación de cualquier renta o patrimonio superior al mínimo de que disponga el más miserable de los ciudadanos

[1] **Vid.** HARLEY **LiJ're,** *Guitleposts lo n Yree Economy* **(Nueva York, 1945), página 76.**

El concepto de impuesto total es la antítesis del impuesto neutro. El impuesto total grava íntegramente —confisca— todo ingreso o patrimonio. Los poderes constituidos pueden así, primero, colmar las arcas del tesoro público y asignar, luego, a cada ciudadano la cantidad que consideren oportuna para que atienda a sus necesidades. O también cábeles, al fijar las cargas impositivas, liberar del gravamen aquella cantidad que consideren equitativa, complementando[5] las rentas de los menores ingresos hasta dejarlas todas adecuadamente equilibradas.

La idea del impuesto total, sin embargo, no puede ser llevada hasta sus últimas consecuencias lógicas. Si empresarios y capitalistas no obtienen beneficios ni sufren pérdidas, indiferente resúltales actuar de esta o aquella manera, al decidir cuál deba ser la forma mejor de emplear los medios de producción en cada momento disponibles. Desvanecida su función social, quedan transformados en meros administradores de la cosa pública, sin que les acucie el propio interés, abandonando todo sentido de responsabilidad. Nada les induce a ordenar la producción con arreglo a las apetencias del consumidor. Si sólo se grava le renta, quedando exentos los bienes de capital, ofrécese un incentivo al propietario para que consuma parte de su patrimonio en perjuicio del interés común. El impuesto total sobre la renta constituiría, en todo caso, torpe vía para instaurar el socialismo. Pero si afectara no sólo a las rentas, sino también a los patrimonios, dejaría de ser exacción tributaria; no sería ya instrumento recaudatorio destinado a nutrir el presupuesto estatal bajo la égida de la economía de mercado. Supondrá la instauración del socialismo. Tan pronto como el impuesto total se implantara, el socialismo sustituiría al capitalismo.

Es opinable que pueda llegarse al socialismo a través del impuesto total, pero indudablemente hubo socialistas que formularon programas de reforma fiscal en tal sentido. Propugnaban, o un impuesto del cien por cien sobre patrimonios y sucesiones, o sobre la renta de la tierra, o sobre toda renta no ganada, es decir, de acuerdo con la terminología socialista, sobre cualquier ingreso que no proceda del trabajo personal. Vano resulta, ahora, analizar tales proyectos. Basta aquí con

advertir que son totalmente incompatibles con el mantenimiento de la economía de mercado.

3. OBJETIVOS FISCALES Y NO FISCALES DEL IMPUESTO

Los objetivos fiscales y los no fiscales del impuesto distan mucho de ser coincidentes.

Examinemos, por ejemplo, el arbitrio sobre las bebidas alcohólicas. Considerado como fuente de públicos ingresos, es indudable que cuanto más rinda, tanto mejor. Pero, como quiera que, cuando vinos y licores son gravados fiscalmente, su precio se encarece, es natural que disminuyan las ventas y se contraiga el consumo. Resulta, por tanto, ineludible fijar mediante tanteos el tipo óptimo de rendimiento del impuesto en cuestión. En cambio, si lo que se persigue es reducir el consumo de bebidas espirituosas, lo acertado sería elevar al máximo los tipos impositivos. Porque, más allá de cierto límite, las cargas fiscales hacen que se contraiga el consumo, reduciéndose congruamente la renta impositiva. Si el gravamen logra su objetivo *rio* fiscal, es decir, si consigue apartar por completo a las gentes de la ingestión de bebidas alcohólicas, volatilízame los ingresos tributarios. La finalidad fiscal desaparece; los efectos de la imposición son meramente prohibitivos. Adviértase que cuanto queda expuesto es igualmente válido para los impuestos indirectos que para los directos. Los gravámenes discriminatorios aplicados a las sociedades anónimas y las grandes empresas, en cuanto rebasen cierta medida, resultan autodestructivos. Las levas sobre el capital, los derechos que gravitan sobre las transmisiones *Ínter vivos* y *mortis causa* y la contribución sobre las rentas personales dan lugar a las mismas consecuencias.

No hay manera de superar el inconciliable conflicto entre los fines fiscales y los no fiscales del impuesto. La facultad de devengar impuestos y contribuciones, como advirtió acertadamente Marshall, presidente del Tribunal Supremo estadounidense, constituye facultad de destruir. Cabe, desde luego, desarticular y destrozar la economía de mercado utilizando tal

poder impositivo y son numerosos los gobernantes y los partidos políticos deseosos de alcanzar tal objetivo utilizando la mecánica tributaria. Ahora bien, cuando el socialismo desplaza al capitalismo, el dualismo, la coexistencia de las dos distintas esferas de acción, la pública y la privada, desaparece. El estado impide cualquier actividad autónoma individual y se transforma en totalitario. No depende ya de las contribuciones ciudadanas. Desvanécese la separación del patrimonio público y el privado.

La imposición tributaria es circunstancia típica de la economía de mercado. El doble rasgo característico de tal sistema económico consiste, por un lado, en que, bajo su égida, los poderes públicos se abstienen de interferir los fenómenos mercantiles y, por otro, en que la organización administrativa es tan sencilla que, para operar, bástale disponer de muy parva porción de los ingresos totales de los ciudadanos. En tal situación, la exacción fiscal resulta mecanismo adecuado para dotar al estado de los fondos necesarios. Dada su moderación se convierte en el medio al efecto más idóneo, sin apenas perturbar la producción y el consumo. Cuando, en cambio, proliferan desmesuradamente los impuestos, se desnaturalizan, convirtiéndose en arma que puede fácilmente destruir la economía de mercado.

Tal metamorfosis del mecanismo impositivo en instrumento aniquilatorio caracteriza, como decíamos, las finanzas públicas de nuestros días. No se trata de juicios de valoración —arbitrarios siempre— respecto a si la elevada imposición fiscal implica daños o beneficios, como tampoco si los gastos de tal suerte financiados son acertados y, en definitiva, remuneradores [2]. Lo fundamental es que cuanto mayor resulta la presión tributaria más fácilmente cabe desbaratar la economía de mercado. No entramos en la discusión de si «ningún país se ha arruinado jamás por excesivas inversiones estatales destinadas al público» [3]. Lo único que decimos es que las grandes inver-

[2] **Este es et método corriente de abordar los problemas de las finanzas públicas. Vid., por ejemplo,** ELY, ADAMS. LÜRF.NZ **y** YOUNG, *Outlines* O/ *Economía* (3." **ed., Nueva York, 1920), pág. 702.**

[3] *Ibid.*

siones públicas pueden descomponer la economía de mercado y que son muchos los que desean, por tal vía, aniquilarla.

Los hombres de negocios se quejan de la abrumadora carga que comporta la presión tributaria. Los estadistas se alarman ante el riesgo de matar la «gallina de los huevos de oro». Ahora bien, el talón de Aquiles del mecanismo fiscal radica en la paradoja de que cuanto más se incrementan los impuestos, tanto más se debilita la economía de mercado y, consecuentemente, el propio sistema impositivo. El mantenimiento de la propiedad privada y las confiscatorias medidas fiscales resultan incompatibles. Cualquier impuesto concreto —de igual manera que todo el sistema fiscal de un país— se autodestruye en cuanto rebasa ciertos límites.

4. Los TRES TIPOS DE INTERVENCIONISMO FISCAL

Los diferentes sistemas de tributación de condición intervencionista pueden ser clasificados en tres grupos.

1. Comprende el primero aquellos sistemas de imposición fiscal que tienden a restringir o a suprimir radicalmente la producción de determinados bienes. Tal mecanismo tributario influye, si bien indirectamente, sobre el consumo. El que la perseguida finalidad se logre bien mediante establecer contribuciones especiales, bien eximiendo a ciertos productos de las cargas tributarias generales o gravando particularmente aquellos bienes que los consumidores hubieran preferido de no concurrir la discriminación fiscal, en definitiva, resulta indiferente. Cuando se trata de tarifas arancelarias, la exención actúa como auténtico mecanismo intervencionista. La tarifa deja de aplicarse al producto nacional para gravar exclusivamente la mercancía importada. Numerosos países recurren a la discriminación tributaria para reordenar la producción nacional. Privilegian, por ejemplo, la producción vinícola (cultivo propio de pequeños o medianos cosecheros) frente a la elaboración de cerveza (artículo fabricado por grandes empresas), imponiendo un tipo de gravamen mayor a Ja cerveza que al vino.

2. Integran este grupo aquellos sistemas fiscales que con-

fiscan una parte del patrimonio de los contribuyentes o de las rentas por ellos obtenidas.

3. El tercer grupo abarca los mecanismos tributarios que conducen a la total expropiación de las rentas y patrimonios de los ciudadanos.

No cabe proceder al estudio de los sistemas comprendidos en el tercer grupo, por cuanto en realidad no son más que el cauce que conduce a la implantación del socialismo, por lo que escapan al ámbito del estudio del intervencionismo.

Los incluidos en el primer grupo amparan las medidas restrictivas que constituyen el objeto del capítulo siguiente.

Los contenidos en el grupo segundo encarnan en las medidas confiscatorias que se estudian y analizan en el capítulo XXXII.

CAPITULO XXIX

La restricción de la producción

I. LAS MEDIDAS RESTRICTIVAS DE LA PRODUCCIÓN

El presente capítulo pretende examinar aquellas medidas que directa o intencionadamente procuran desviar la producción —utilizando el término en su sentido más amplio, es decir, abarcando también el transporte y el comercio —de aquellos cauces por los que hubiera discurrido bajo un régimen de mercado. Toda injerencia estatal en la actividad mercantil, desde luego, desvía la producción del curso que hubiera seguido presionada tan sólo por los consumidores a través del mercado. Lo característico de la interferencia restrictiva es que la diversión, lejos de constituir efecto secundario, inevitable y fortuito, constituye, precisamente, el objetivo apetecido por la autoridad. Como cualquier otra acto de intervención, las medidas restrictivas afectan también al consumo. Pero no es éste el fin esencial que persigue la autoridad al implantarlas. El poder público desea intervenir la producción. La circunstancia de que tales decisiones afecten también al consumo es, desde su punto de vista, indeseada secuela o, al menos, desagradable repercusión que se tolera en razón a ser inevitable y por estimarse mal menor comparado con las consecuencias de la no intervención.

Restringir la producción significa que el poder público suprime o dificulta o hace más costosa la producción, transporte y distribución de determinados bienes o la aplicación de ciertos sistemas de producción, transporte o distribución. Las autorida-

des nulifican así algunos de los medios de que dispone el hombre para la más cumplida satisfacción de las necesidades que le acucian. La interferencia impide a los individuos utilizar sus conocimientos y habilidades, su capacidad de trabajo y los factores materiales de producción del modo que les reportarían los máximos beneficios y las más cumplidas satisfacciones. Tal injerencia, por tanto, empobrece a las gentes cuyas apetencia? quedan sólo en menor grado satisfechas.

He aquí el nudo de la cuestión. Vanas son todas las sutilezas y bizantinismos pretendiendo invalidar esta fundamental tesis. Como quiera que, en el mercado inadulterado, prevalece irresistible tendencia a emplear cada factor de producción de la manera que mejor satisfaga las más urgentes necesidades del consumo, si el gobierno interfiere el proceso, no logra otra cosa que desvirtuar aquella tendencia; en ningún caso puede favorecerla.

La certeza del aserto fue evidenciada ele manera completa e irrefutable por quienes estudiaron la injerencia estatal de mayor trascendencia histórica, es decir, las barreras arancelarias proteccionistas. En esta materia, las enseñanzas de los economistas clásicos, especialmente de Ricardo, resultaron definitivas y despejaron, para siempre, todas las incógnitas. Mediante aranceles no se consigue más que desplazar la producción de las zonas donde la productividad por unidad de inversión es mayor a otros lugares donde la rentabilidad es menor. En ningún caso se incrementa la producción; antes al contrario, se restringe.

Las gentes creen, de buena fe, que le cabe al gobierno impulsar el desarrollo económico. La administración pública, sin embargo, *per se,* no puede ampliar un sector productivo más que restringiendo, ai propio tiempo, otro. La intervención estatal desvía los factores de producción de donde el mercado los hubiera empleado hacia otros diferentes cometidos. Escaso interés ofrece el examen de cuál sea el mecanismo utilizado por la autoridad para alcanzar tal objetivo. Cabe asigne, de manera explícita, la oportuna subvención o puede también disimularla mediante protección arancelaria; es el consumidor, sin embargo, quien invariablemente paga el correspondiente costo. He ahí lo único que importa destacar: que se obliga a

las gentes a prescindir de ciertas satisfacciones, por ellas más apreciadas, a cambio de otras que valoran menormente. En toda la filosofía intervencionista palpita constantemente la idea de que el estado opera fuera y por encima del mercado y que puede gastar, en empresas propias, ciertas míticas riquezas no provenientes de los ciudadanos. Tal es la fábula que lord Keynes elevara a la categoría de dogma económico, dogma entusiásticamente en seguida acogido por todos aquellos que del despilfarro público pensaban derivar ventajas personales. Perogrullesco resulta, pero, frente a tan vulgares falacias, obligado es, una y otra vez, recordar que el estado no puede gastar, ni invertir, un centavo siquiera que no haya detraído del público; por cada dólar que el estado consume, los ciudadanos tienen un dólar menos.

Incapaz, desde luego, es el gobierno de hacer a la gente más próspera y feliz interfiriendo la vida mercantil; pero, en cambio, puede dejarla empobrecida e insatisfecha mediante la restricción de la producción.

2. EL FRUTO DI- I,A RESTRICCIÓN

El hecho de que la examinada mecánica reduzca inevitablemente el nivel de vida, por sí solo, no arguye en contra de las medidas restrictivas de la producción. Porque el gobernante no las aplica, evidentemente, de manera irreflexiva; pretende alcanzar específicos objetivos y considera la restricción como el procedimiento mejor para conseguirlos. Para enjuiciar con justeza la política restrictiva, preciso es resolver previamente un doble interrogante: ¿Son idóneos, para alcanzar la deseada meta, los medios elegidos? ¿Compensa acaso la consecución del objetivo perseguido la privación impuesta a las gentes? Mediante estas preguntas abordamos la restricción con criterio análogo al que aplicábamos al estudiar la imposición fiscal. El pago de las cargas tributarias reduce el bienestar del contribuyente. Tal insatisfacción es el costo pagado por el servicio que el ente público presta a la sociedad y a sus miembros. En la medida en que la autoridad cumpla su función social y los

impuestos no rebasen aquel límite indispensable que facilita el suave funcionamiento del aparato estatal tales gravámenes constituyen costos productivos, hallándose sobradamente compensados,

Lo acertado de esta manera de enjuiciar las medidas restrictivas adquiere mayor relieve cuando, mediante ellas, se sustituye la imposición fiscal. Los gastos que ocasiona la defensa nacional son incluidos, por !o general, en el presupuesto del estado. Pero, en determinadas circunstancias, se sigue procedimiento distinto. Puede ocurrir que la producción de los elementos necesarios para repeler bélica agresión dependa de la existencia de determinadas industrias pesadas que la iniciativa privada, en un primer momento, no se decide a instalar. El montaje de ese complejo fabril puede, desde luego, ser subvencionado, considerando el costo correspondiente como mero gasto bélico. Cabe también amparar la operación mediante tarifas proteccionistas. La diferencia estriba tan sólo en que, en el segundo caso, los consumidores soportan directamente el costo arancelario, mientras que, en el primero, lo soportan indirectamente a través de los impuestos con que se paga el subsidio.

Gobiernos y parlamentarios, al implantar medidas restrictivas, nunca se percatan de las consecuencias que su injerencia en la vida económica ha de provocar. Con notoria ligereza imaginan que, mediante barreras aduaneras, cabe elevar el nivel de vida del país y con obstinación rechazan las enseñanzas del economista cuando evidencia las inevitables consecuencias del proteccionismo. La condena de éste por parte del estudioso resulta irrefutable, no viniendo dictada, desde luego, por prejuicio partidista alguno. Cuando los economistas proclaman la nociva condición del proteccionismo, en modo alguno están dejándose llevar por dogmatismo alguno. Limítanse a poner de manifiesto que tales medidas no conducen a la meta que precisamente el poder público se proponía alcanzar al implantarlas. No discuten el fin último de la política gubernamental; tan sólo rechazan el medio utilizado, inadecuado para la consecución del objetivo perseguido.

Las medidas restrictivas que han adquirido, entre todas,

más predicamento son aquellas que integran la denominada «legislación social». Tanto la opinión pública como las autoridades sucumben en este terreno ante fantasmáticos espejismos, bailándose todos convencidos de que la reducción de la jornada laboral y la prohibición del trabajo a mujeres y niños, por ejemplo, son medidas que exclusivamente gravan al patrono, constituyendo auténtico progreso y verdaderas «conquistas sociales». La tesis tan sólo tiene validez en cuanto advera que tales medidas reducen la oferta de mano de obra y, por tanto, elevan la productividad marginal del trabajo frente a la productividad marginal del capital. La minoración de la actividad laboral, sin embargo, reduce la producción y, por tanto, en el promedio, el consumo *per capita.* La tarta resulta más pequeña, pero la porción consumida por los asalariados es proporcionalmente mayor que la que recibían de la tarta anterior más voluminosa; congruamente, la porción retirada por los capitalistas se ve acortada Dependerá de las circunstancias concurrentes en cada caso el que mejoren o empeoren los salarios reales de los diversos grupos de trabajadores.

El sorprendente fervor que las disposiciones laborales suscitan trae su origen en el equivocado supuesto de que la cuantía de los salarios no guarda relación alguna con el valor que el trabajo incorporado al bien producido adiciona. La cuantía del salario, dice la «ley de bronce», es el mínimo necesario para atender las más apremiantes necesidades del obrero; nunca supera el mínimo requerido por éste para subsistir. La diferencia entre el valor producido por el obrero y el salario la retiene, en beneficio propio, el patrono explotador. Cuando se reduce dicha plusvalía, limitando la jornada laboral, se exonera al obrero de una parte de su pena y fatiga; manteniéndose invariable el salario, se priva al patrono de una parte de su injusta ganancia, La producción total así disminuida repercute exclusivamente sobre los ingresos del explotador.

[1] **Las pérdidas y las ganancias empresariales no son influidas por la legislación laboral; dependen, exclusivamente, como sabemos, del mayor o menor acierto con que el empresario ha sabido adaptar la producción a las cambiantes condiciones del mercado; la legislación laboral actúa como simple factor de cambio.**

El efectivo influjo de la legislación laboral en la evolución del capitalismo occidental ha sido, hasta hace poco, bastante menos importante, según antes quedó consignado, de lo que cabría pensar a la vista del apasionamiento con que públicamente fueron debatidos los correspondientes temas.

Las ordenaciones laborales promulgadas por los gobiernos, sustancialmente, no hicieron más que dar oficial consagración a los cambios que la rápida evolución de la actividad industrial imparablemente traía consigo [2]. Para los países que adoptaron con retraso el capitalismo, sin embargo, implantar la aludida legislación implica colmar de obstáculos el progreso de sus propios sistemas de producción; suscítales problemas de la máxima trascendencia. Sugestionados por los erróneos dogmas del intervencionismo, los dirigentes de los países en cuestión imaginan que, para mejorar la condición de las masas indigentes, basta con copiar y promulgar la legislación social de las naciones capitalistas más desarrolladas. Enfocan estas cuestiones cual si tan sólo merecieran ser examinadas desde el equivocadamente titulado «aspecto humano» y prescinden del fondo real del tema.

Es lamentable, desde luego, que, en Asia, millones de tiernos infantes sufran hambre y miseria; que los salarios sean extremadamente bajos comparados con los tipos americanos o europeos occidentales; que la jornada laboral sea larga y las condiciones higiénicas de trabajo deplorables. Pero tan insatisfactorias circunstancias sólo pueden ser modificadas incrementando la cuota de capital. No hay otra salida, si se desea alcanzar permanente mejoría. Las medidas restrictivas propugnadas por sedicentes filántropos son totalmente inoperantes. Y, por tales vías, las condiciones actuales no mejorarán, tenderán a empeorar. Si el cabeza de familia es tan pobre que no puede alimentar suficientemente a sus hijos, vedar a éstos é acceso al trabajo es condenarles a morir de hambre. Si la productividad marginal del trabajo es tan baja que un obrero, mediante una jornada de diez horas, tan sólo puede ganar un

[1] **Vid. págs. 894-899.**

salario muy inferior al mínimo americano, en modo alguno se le favorece prohibiéndole trabajar más de ocho horas.

No se trata de si es o no deseable la mejora del bienestar material de los asalariados. Los partidarios de la legislación mal llamada *pro laboral* desenfocan deliberadamente la cuestión, al limitarse a repetir, una y otra vez, que con jornadas más cortas, salarios reales más altos y liberando a los niños y a la mujer casada de la fatiga laboral se acrecienta el bienestar del asalariado. Faltan conscientemente a la verdad, calumniando a quienes se oponen a la adopción de tales disposiciones, por estimarlas perjudiciales al verdadero interés de los asalariados, el denostarles ele «explotadores de los obreros» y «enemigos del pueblo trabajador». Porque la discrepancia no surge en orden a los objetivos perseguidos; brotan las diferencias al lucubrar en torno a cuáles sean los medios más adecuados para alcanzar las metas por todos ambicionadas. La cuestión no estriba en si débase o no incrementar el bienestar de las masas. Céntrase exclusivamente en si los decretos y las órdenes del gobernante, imponiendo la reducción de la jornada laboral y prohibiendo el trabajo a hembras y menores, constituye o no vía adecuada para elevar el nivel de vida de los asalariados. He aquí una incógnita, estrictamente cataláctica, que el economista tiene la obligación de despejar. La fraseología de raíz emotiva resulta, desde luego, en este lugar, por entero recusable. Apenas si sirve de cortina de humo para ocultar la incapacidad de farisaicos partidarios de la restricción en su vano intento de oponer réplica convincente a la sólida dialéctica de la ciencia económica.

El hecho de que el nivel de vida del trabajador medio americano sea incomparablemente superior al del obrero chino; que en Estados Unidos sea más corto el horario de trabajo y que los niños vayan a la escuela en vez de a la fábrica no se debe a las leyes ni a la acción del poder público: todo ello obedece simplemente a que hay mucho más capital invertido por cabeza en USA que en China, lo cual da lugar a que la utilidad marginal del trabajo en América resulte notablemente superior a la del territorio amarillo. No es mérito atribuible a la denominada «política social»; es, por el contrario, fruto de la filosofía del

laissez faire ayer prevalente, que permitió el desarrollo del capitalismo. A esa misma taumaturgia habrían de recurrir los asiáticos, si en verdad desean mejorar la suerte de sus pueblos.

La pobreza de Asia y de otros países poco desarrollados se debe a las mismas causas que hicieron insatisfactorias las condiciones de los primeros tiempos del capitalismo occidental. Mientras la población aumentaba rápidamente, la interferencia del gobernante no servía más que para demorar la acomodación de los métodos de producción a las necesidades del creciente número de bocas. A los paladines del *laissez faire* —que los libros de texto de nuestras universidades combaten en razón a su pesimismo, acusándoles de defender las inicuas cadenas del burgués explotador— corresponde, sin embargo, el mérito imperecedero de haber abierto el camino a la libertad económica que elevó el nivel medio de vida a alturas sin precedentes.

En contra de lo que afirman los pensadores denominados «no ortodoxos», partidarios de las dictaduras totalitarias y de la omnipotencia estatal, la economía jamás resulta dogmática. Ni aprueba ni censura las medidas estatales tendentes a restringir el trabajo y la producción. .Considera que su deber se limita a anunciar las consecuencias que inexorablemente, en cada caso, han de aflorar. Corresponde al pueblo decidir cuál política seguir. Pero las gentes, al adoptar sus decisiones han de atenerse a las enseñanzas de la economía, si desean alcanzar las metas a las que aspiran.

Existen casos, sin duda, en que la implantación de determinadas medidas restrictivas puede justificarse. La prevención de incendios, por ejemplo, exige la adopción de ciertas medidas de índole restrictiva que evidentemente elevan los costos. La correspondiente menor producción constituye gasto que evita perjuicios mayores. Cuando se trata de implantar una medida restrictiva, resulta obligado ponderar, con máxima cautela, el montante del costo y el del beneficio correspondiente. Nadie, en su sano juicio, puede desatender tal principio.

3. LA RESTRICCIÓN COMO PRIVILEGIO

Los cambios de circunstancias del mercado no afectan a todos, al tiempo, del mismo modo. Para unos la mutación puede representar una ventaja, mientras que para otros puede ser un perjuicio. Sólo después de un cierto lapso temporal, cuando la producción queda ya reajustada a las nuevas circunstancias, desvanécense tales transitorios efectos. Así pues, cualquier medida restrictiva, aun cuando perjudique a la mayoría, puede temporalmente beneficiar a algunas gentes. Para éstas, la restricción equivale a un privilegio; reclámanla precisamente porque van a lucrarse.

El proteccionismo surge, de nuevo, como ejemplo típico. La tarifa arancelaria que impide o dificulta la importación, daña a los consumidores. El fabricante nacional, en cambio, se beneficia; cosa excelente es la imposición tic aranceles o el aumento de los vigentes, desde su personal punto de vista.

Con todas las medidas restrictivas ocurre lo mismo. Si el gobierno limita la actividad de las grandes sociedades y negocios —mediante órdenes directas o a través de la discriminación fiscal— se refuerza la posición competitiva de las empresas de menor volumen. Si se pone trabas al funcionamiento de los grandes almacenes y de los establecimientos en cadena, los pequeños comercios se benefician.

Pero conviene notar que las ventajas así concedidas son sólo transitorias. Con el tiempo, el privilegio otorgado a una determinada clase de productores va perdiendo su prístina virtualidad. El sector favorecido atrae a nuevas gentes y. entonces, la competencia desvanece las primitivas ganancias. Tal acontecer pone al descubierto la causa y origen del insaciable afán de estos seres, mimados por la ley, cuando sin descanso tratan de obtener continuos y mayores privilegios. Exígenlos, cada vez con mayor energía, al comprobar cómo los antiguos van perdiendo eficacia.

La supresión de una medida restrictiva a la que se adaptó ya la producción implica, por otra parte, nuevo desarreglo del mercado, que, a la corta, favorece a unos y perjudica a otros. Examinemos el caso refiriéndolo a la política arancelaria. Hace

años —digamos en 1920— Ruritania implantó tarifas prohibitivas sobre la importación de cuero. Ello supuso enorme ventaja para las empresas ruritanas dedicadas a los curtidos. Pero más tarde, a medida que se establecían nuevas tenerías, las ganancias extraordinarias que, en 1920 y años sucesivos, los curtidores conseguían fueron paulatinamente desvaneciéndose. Pronto resultó que no se había hecho más que desplazar una parte de la industria mundial del cuero de los lugares donde mayor productividad por unidad de inversión tenían hacia Ruritania, de costos de producción más elevados. Los ruritanos pagaban los curtidos a precios superiores a como lo harían si las tarifas arancelarias no se hubieran implantado. Y como se destinaba en Ruritania más capital y trabajo a la producción de cuero de lo que hubiera ocurrido bajo un régimen de libre comercio, otras industrias nacionales trabajaban menos o, en todo caso, hallábanse congeladas, Importábase menos cuero y, por tanto, también se exportaba menor cantidad de productos ruritanos. El volumen del comercio exterior de Ruritania se había contraído. Nadie, ni dentro ni fuera del país, derivaba ya ventaja alguna del mantenimiento del arancel; antes al contrario, toda la humanidad se perjudicaba por el descenso de la producción mundial. Si la política adoptada por Ruritania, con respecto a los curtidos, fuera seguida por todos los países y en todas las ramas de la producción, de manera tan rigurosa que quedara suprimido el tráfico internacional e implantada la autarquía en todas las naciones, las gentes se verían constreñidas a renunciar a las enormes ventajas que les proporciona la división internacional del trabajo.

Es obvio que la supresión del arancel ruritano sobre el cuero, a la larga, sólo beneficios había de producir, tanto para ruritanos como foráneos. De momento, sin embargo, tal vez se perjudicara a los empresarios que habían invertido capital en las tenerías ruritanas. Lesionaría también los intereses a corto plazo de los correspondientes obreros especializados en el trabajo de curtir. Una parte habría de emigrar o cambiar de empleo. Estos perjudicados, desde luego, con la máxima energía, se opondrían a todo intento de suprimir o simplemente reducir las tarifas correspondientes.

Es por eso por lo que, en política, resulta tan difícil acabar con cualquier medida restrictiva, una vez la producción se ha ajustado a ella. Aun cuando la tarifa perjudica a todos, su supresión, momentáneamente, daña a algunos. Constituyen éstos, indudablemente, minoría. En Ruritania sólo la pequeña fracción de la población dedicada las tenerías podía salir perjudicada con la abolición del arancel. La inmensa mayoría era compradora de cuero y, por tanto, saldría beneficiada al rebajarse el precio. Más allá de los límites de Ruritania sólo quedarían lesionados los interesados en las industrias que hubieran de reducir sus negocios como consecuencia de la expansión de las tenerías nacionales.

Pero los enemigos de la libertad de comercio establecen una última línea de resistencia, y alegan: «Concedido que sólo los ruritanos dedicados al curtido de pieles tienen interés inmediato en mantener el proteccionismo; ahora bien, todo ruritano pertenece a una u otra rama de producción. Si se otorga protección a todas ellas, suprimir las tarifas arancelarias perjudica a los intereses de toda la industria y, por tanto, a todo grupo capitalista o laboral, cuya suma es la nación entera. La supresión del arancel, a corto plazo, perjudicaría a la masa ciudadana en su conjunto. Y el interés inmediato es lo que, en definitiva cuenta.»

El argumento supone incurrir en triple error. No es cierto, primero, que todos los sectores industriales quedarían perjudicados con la supresión de las medidas proteccionistas. Al contrario, aquellas ramas cuyos costos de producción fueran comparativamente más bajos progresarían. Sus intereses, no sólo a la larga, sino inmediatamente, se verían favorecidos. Las mercancías capaces de hacer frente a la competencia extranjera para nada precisan de tarifas arancelarias, por cuanto, en régimen de comercio libre, no sólo pueden pervivir, sino intensificar su producción. La protección otorgada a mercancías cuyos costos son en Ruritania más elevados que en el extranjero les perjudica, al canalizar hacia otros sectores el capital y el trabajo del que, en otro caso, podrían disponer.

En segundo lugar, la idea de que los intereses inmediatos son los que, invariablemente, el hombre más valora, es falsa.

Cualquier cambio de coyuntura, a corto plazo, perjudica a quienes no acertaron a prevenirlo. Quien fuera consecuente defensor de aquel pensamiento debería abogar por una completa rigidez e inmovilidad, oponiéndose a todo cambio, incluso a cualquier perfeccionamiento técnico y aun terapéutico \ Si las gentes, al actuar, hubieran de preferir siempre evitar un daño inmediato antes que suprimir un mal remoto, situaríanse al nivel de los seres irracionales. La característica de la acción humana, en cuanto se distingue de la conducta animal, consiste en renunciar deliberadamente a una presente comodidad por disfrutar de un beneficio más remoto estimado mayor. El hombre no prefiere, de manera absoluta, las cosas presentes a las futuras. El factor temporal exige ponderar los pros y los contras. Ingiere el enfermo amargos medicamentos en consideración al bienestar que espera disfrutar mañana. No *siempre* se prefiere cierta ventaja inmediata a otra temporalmente más alejada; la intensidad de la satisfacción esperada influye decisivamente [4].

Por último, si lo que se discute es la supresión de un régimen de protección total, no cabe olvidar que, en la supuesta Rumania, los intereses a corto plazo de los ocupados en las tenerías se perjudicarían por la supresión de una de las tarifas; pero se beneficiarían con la reducción de los precios de todas las demás explotaciones liberadas. Es cierto que los salarios de los curtidores reduciríanse, durante algún tiempo, en relación con los percibidos en otros sectores, y sería necesario el transcurso de determinado lapso temporal para que se restableciera la adecuada proporción entre los salarios de las distintas ramas de producción ruritana. Coincidiendo, sin embargo, con la minoración, meramente transitoria, de sus ingresos, los obreros aludidos se beneficiarían de la reducción en los precios de muchos de los artículos por ellos adquiridos. Y tal mejoría no sería meramente pasajera, sino beneficio consolidado, gracias al libre comercio, que ubica las industrias donde los costos resultan menores, lo que supone incrementar Ja productividad del trabajo y la disponibilidad general de bienes. Ese es el provecho

J **Esto llegó a ser defendido por algunos pensadores nazis. Vid.** SOMBAUT, *A New Social Philosopby,* **págs. 242-245.**

1 **Vid. supra págs. 711-726.**

que el libre cambio invariablemente procura a quienquiera viva bajo un régimen de mercado.

La resistencia a abolir la protección arancelaria, desde el punto de vista de los curtidores, resultaría tal vez comprensible si las medidas en cuestión tan sólo el cuero ampararan. Quienes vieran que, de momento, iban a ser perjudicados con la abolición del privilegio, posiblemente opusiéranse a un régimen libre, pese a que el proteccionismo no les reporta ya específica ventaja alguna. Pero, precisamente entonces, es cuando la resistencia de los curtidores resultaría vana. La nación los avasallaría. Lo que fortalece al ideario proteccionista es el hecho de que el arancel, digamos, sobre el cuero en modo alguno constituye excepción. Son las explotaciones que se hallan en similar posición y que igualmente rechazan la abolición de las respectivas tarifas que a ellas las amparan. Naturalmente no se trata de un *trust,* basado en intereses comunes. Cuando todos se hallan protegidos en igual medida, todos pierden como consumidores tanto como ganan a título de productores. Quedan todos, además, perjudicados por la disminución de productividad que supone la ubicación de las industrias de lugares más apropiados a otros menos favorables. La abolición del régimen arancelario reportaría beneficios generales, independientemente de que la supresión de determinadas tarifas pudiera irrogar perjuicio a singulares intereses. Tal perjuicio quedaría, sin embargo, inmediatamente compensado, al menos en parte, por la abolición tarifaria sobre aquellos productos que aquellas gentes adquirieran y consumieran.

El proteccionismo, creen las gentes, constituye perenne beneficio para los trabajadores del país, proporcionándoles un nivel de vida superior al que disfrutarían bajo el libre cambio. Tal pensamiento prevalece no sólo en los Estados Unidos, sino también en cualquier estado del mundo donde el salario medio real es superior al de otros lugares.

Cierto, desde luego, es que, bajo un régimen de perfecta movilidad del capital y del trabajo aparecería, por' doquier, igualitaria tendencia de las remuneraciones laborales de una mis-

ma clase e igual calidad \ Nuestro mundo real, erizado de obstáculos para el desplazamiento de mano de obra y de instituciones que dificultan la inversión de capital, no registra tal tendencia, de suerte que tampoco aparecería aun cuando se implantara el libre comercio por lo que a las mercancías se refiere. La productividad marginal del trabajo resulta superior en Estados Unidos que en China porque el capital por trabajador invertido es mayor y porque, además, a los obreros chinos se les impide el desplazamiento a América prohibiéndoseles competir en el correspondiente mercado laboral. No es necesario, ahora, discutir si los recursos naturales de América son más abundantes que los de China, ni tampoco si el obrero chino es racialmente inferior al americano. Porque, con independencia de tales circunstancias, otras institucionales, contrarias al libre desplazamiento del capital y del trabajo, bastan para explicar la ausencia de aquella tendencia igualitaria. Y como quiera que la abolición del arancel americano no modificaría esta dicha doble realidad, en modo alguno podría su supresión influir, en sentido adverso, el pago del obrero estadounidense.

En cambio, dado que se halla seriamente dificultado el libre desplazamiento de trabajadores y capitales, la transición al libre tráfico de mercancías por fuerza habría de elevar el nivel de vida americano. Las industrias en que los costos americanos fueran más altos (productividad americana inferior) se contraerían, y aquéllas de costos menores (productividad mayor) se incrementarían.

Es cierto que la relojería suiza paga salarios inferiores a los americanos. Bajo un régimen de libre cambio, los industriales suizos, desde luego, intensificarían sus ventas en Estados Unidos mientras los industriales americanos constreñirían las suyas. Pero ello constituye tan sólo una de las facetas del libre cambio. Al producir y vender más, los suizos también ganarían y comprarían más. Ninguna trascendencia tiene que adquirieran a otras industrias americanas mayor cantidad de mercancías, que incrementaran el consumo nacional o que intensificaran sus compras en otros países, en Francia, por ejemplo. Los adi-

[1] **Para análisis detallado, vid, pájts. 913-915.**

dónales dólares invariablemente habrían de volver a los Estados Unidos, incrementando las ventas de específicas industrias americanas. Salvo que los suizos regalaran sus productos, no tendrían más remedio que emplear sus adquiridos dólares en EE. UU.

La falsa y tan difundida opinión contraria trae su origen en la ilusoria idea de que América puede ampliar la compra de mercancías extranjeras a base de reducir las disponibilidades líquidas de sus ciudadanos. Tan inconsistente falacia supone, en primer lugar, que las gentes adquieren cosas sin tener en cuenta el estado de su propia tesorería y, en segundo término, que el efectivo en caja constituye remanente ingastado una vez realizadas todas las apetecidas compras. Más arriba se procuró evidenciar el error en que esta doctrina típicamente mercantilista incide \

No se percatan las gentes de que los efectos del proteccionismo tarifario, en lo atinente a la cuantía de los salarios y al nivel de vida de las masas trabajadoras, son totalmente dispares a lo generalmente supuesto.

Si las mercancías pudieran **circular** libremente, obstaculizándose, en cambio, los movimientos de personas y capital, los salarios tenderían a adoptar, entre los distintos países, específica proporcionalidad. No podrían, desde luego, igualarse. Los precios finales de la contribución laboral guardarían entre sí la aludida proporcionalidad, A esos mencionados precios finales, cuantos desearan trabajo hallaríanlo, y cuantos lo demandaran tendríanlo en la cuantía descada. Habría «pleno empleo».

Imaginemos que sólo existen dos países: Ruritania y Laputania. En Ruritania, los salarios finales son el doble de los de Laputania. El gobierno ruritano, en tal situación, decreta una de esas denominadas «conquistas sociales» e impone al empresariado determinado desembolso proporcional al número de obreros contratados. Reduce, por ejemplo, la jornada laboral sin permitir congrua rebaja de los salarios. La medida ocasiona una contracción de la producción y un alza en el costo unitario de cada mercancía. La gente disfruta de más descanso, pero des-

[4] **Vid. págs. 668-674.**

ciende su nivel de vida. ¿Qué otra cosa cabe esperar de una reducción general de los bienes disponibles?

En Ruritania, el resultado constituye fenómeno interno. Aun sin comercio exterior alguno, todo hubiera ocurrido igual. La circunstancia, sin embargo, de que Ruritania no sea un país autárquico y compre y venda a Laputania, no entraña modificaciones en el aludido fenómeno interno. Pero, de rechazo, afecta a Laputania; como quiera Y]ue los ruritanos producen y consumen menos que antes, habrán de restringir sus adquisiciones laputanias. En este segundo país, desde luego, no se registra descenso general alguno de la producción; algunas de sus industrias, sin embargo, que trabajan para la exportación, habrán de renunciar al mercado ruritano, colocando sus productos en el propio mercado. Laputania verá descender el volumen del comercio exterior; quiera o no quiera se hará más autárquica. Para los proteccionistas esto sería una ventaja. Pero en puridad, no significa sino que se ha reducido el nivel de vida; unas mercancías fabricadas a mayor costo sustituyen a otras menos costosas. A Laputania le ocurre lo que experimentarían los naturales de un país autárquico si un cataclismo redujera la productividad de alguna de las industrias locales. Todo el mundo queda afectado, bajo un régimen de división de! trabajo, si se reducen las aportaciones con que las gentes contribuyen a abastecer el mercado.

Pero esas tan inexorables consecuencias finales de la política supuestamente «social» de Ruritania no afectan a todas las industrias de Laputania ni del mismo modo ni al mismo tiempo. Ciertos lapsos temporales habrán de transcurrir antes de que las dos economías se ajusten a la reducción de la producción ruritana. Los resultados a corto plazo son distintos de los que a la larga se producirán y, sobre todo, resultan más espectaculares. Nadie puede dejar de percibir aquéllos, mientras que de los segundos sólo el estudioso se percata. No es difícil ocultar al común de las gentes las consecuencias producidas a la larga; pero, por lo que se refiere a las inmediatas, algo debe hacerse para impedir que se desvanezca prematuramente el entusiasmo en favor de aquella infecunda legislación social.

La elevación de costos, en efecto, inmediatamente debilita

la capacidad competitiva de la industria ruritana, en comparación con la laputania. El incremento de dichos costos hace que suban los precios en Ruritania abriendo mercados a los fabricantes laputanios. La verdad es que se trata tan sólo de efecto momentáneo; en definitiva, el total de las ventas laputanias habrá de sufrir reducción. A pesar del descenso general de las exportaciones laputanias a Ruritania, es posible que algunas industrias laputanias a la larga incrementen sus ventas. (Esto dependerá de la nueva configuración de los costos comparativos.) Ahora bien, no existe necesaria similitud entre los efectos a corto y a largo plazo. Los reajustes del período de transición provocan situaciones que varían incesantemente y que pueden diferir por completo del resultado final. Y, sin embargo, la escasa perspicacia de las gentes únicamente atisba los efectos a corto plazo. Comprueban que los hombres de negocios se quejan de las nuevas leyes ruritanas que permiten a los laputanios hacerles la competencia tanto en Ruritania como en Laputania. También advierten que ciertas industrias del país han de cerrar sus puertas, dejando a los obreros sin trabajo. Y comienzan a sospechar que algún error deben contener las doctrinas de los titulados *«no ortodoxos* amigos de los obreros».

El cuadro, sin embargo, por entero varía si en Ruritania se implanta una tarifa suficientemente elevada como para impedir a los laputanios, incluso temporalmente, intensificar sus ventas en el mercado ruritano. En tal supuesto, los intensos y espectaculares efectos a corto plazo de la mencionada «conquista social» quedan enmascarados, impidiéndose a las gentes advertirlos. Los efectos a largo plazo son, desde luego, inevitables, provocados por invariable cadena de eventos a corto plazo que impresionan menos al no ser tan llamativos. Las supuestas «ventajas sociales» derivadas de la reducción de la jornada laboral no se ven degradadas por realidades que todos, especialmente los obreros en paro, considerarían altamente perjudiciales.

Lo que fundamentalmente hoy se pretende, mediante las barreras tarifarias y demás medidas proteccionistas, es ocultar a las gentes los efectos que provoca todo aquel intervencionismo que ingenuamente aspiraba a elevar el nivel general de vida

de las masas. El nacionalismo económico es el obligado corolario de esa política intervencionista, tan popular, que asegura estar incrementando el bienestar de la clase trabajadora, cuando realmente lo que hace es dañar gravemente a los labradores[7].

4. EL RESTRICCIONISMO COMO SISTEMA ECONÓMICO

1

Las medidas restrictivas, en ciertos casos, pueden, como ya quedó apuntado, alcanzar las metas perseguidas al implantarlas, Cuando quienes recurren a tales métodos estiman que el logro de su objetivo tiene mayor trascendencia que las desventajas que implica la restricción —es decir, la reducción del volumen de bienes disponibles para el consumo— la decisión queda justificada, con arreglo, desde luego, a los correspondientes personales juicios valorativos, Sopórtase el costo del caso; se paga un precio por algo que se valora en más que aquello a lo que ineludiblemente hay que renunciar. Nadie, ciertamente, y menos aún el teórico, puede criticar, ni en favor ni en contra, juicios de valor.

Tales medidas restrictivas de la producción, sacrificio que es preciso efectuar para alcanzar la meta apetecida, equivalen a un cuasi gasto, a un cuasi consumo; suponen la utilización, con el correspondiente fin, de bienes que podrían haber sido producidos y consumidos en cometidos diferentes, Se imposibilita que ciertos bienes lleguen a tener existencia, pero precisamente quienes imponen aquellas restricciones prefieren el aludido cuasi consumo al incremento de aquellos bienes que, si la política tendente a dificultar la producción, hubieran sido, en su caso, aprovechados.

En lo que atañe a determinadas disposiciones restrictivas lo anterior resulta generalmente aceptado. Cuando el gobierno decreta, en efecto, que una porción de suelo debe mantenerse en estado natural, dedicado a parque colectivo, todo el mundo lo considera un gasto. El gobierno, con la finalidad de proporcionar a los ciudadanos otra suerte de satisfacciones, les priva

[7] **Ver también lo que anteriormente se dijo de los** *cariéis,* **págs. 548-55J.**

de los productos que en aquellos campos hubiéranse obtenido, prefiriendo, en definitiva, aquello a esto.

Las medidas restrictivas constituyen, por ello, meros elementos auxiliares del siátema de producción. No cabe montar orden económico alguno a su amparo; no cabe teóricamente estructurarlas ni integrarlas en coherente sistema económico; menos aún construir sobre su base efectivo mecanismo de producción. Pertenecen a la esfera del consumo; quedan al margen de la actividad productiva.

Al examinar los problemas que plantea la interferencia estatal en la actividad mercantil, ya hubo de ser analizada la tesis según la cual el intervencionismo constituye tercera solución y practicable sistema económico. Tal pretensión resulta, en cambio, aún más inadmisible cuando se trata de las medidas restrictivas. La consecuencia única que las mismas provocan es la reducción de la producción y el bienestar. La riqueza proviene del empleo dado a unos siempre escasos factores de producción. Cuando tal utilización se restringe, no aumenta, sino que, por el contrario, disminuye el volumen de bienes disponibles. Aun en el supuesto de que la finalidad perseguida, al reducir coactivamente la jornada laboral, se lograra, el correspondiente mandato distaría mucho de favorecer la producción: inequívocamente disminuíríala.

El capitalismo es un sistema social de producción. El socialismo, según sus partidarios, también lo es. Los dirigistas, en cambio, no osan decir lo mismo de las medidas restrictivas. Limítanse a argumentar que la producción capitalista es notoriamente excesiva y que lo que desean es limitar tal superabundancia para, por tal vía, alcanzar otras realizaciones, tácitamente admitiendo que algún límite habrán de poner a su propia actividad restrictiva.

La ciencia económica no afirma que los métodos restrictivos constituyan inadecuado sistema de producción. Lo que sí asevera, del modo más terminante, es que tales métodos, lejos de constituir preciso sistema de producción, son más bien caminos de cuasi consumo. La mayor parte de los objetivos que los intervencionistas desean lograr mediante la implantación de normas restrictivas en modo alguno pueden ser alcanzados por tal vía.

Pero incluso cuando tales normas y disposiciones conducen al logro de los fines propuestos, no son otra cosa sino eso, medidas restrictivas de la producción[7].

El extraordinario predicamento que en la actualidad go2a la política de restringir y minimizar la producción de bienes es debido a que las gentes no se percatan de sus ineludibles consecuencias. Al enfrentarse con el problema de la coactiva reducción de las horas de trabajo, nadie percibe que ello implica forzosamente la disminución del volumen global de bienes y que consecuentemente lo más probable es que también descienda el nivel de vida de los asalariados. El erróneo supuesto de que las disposiciones «pro laborales» constituyen auténticas «conquistas sociales» y que su costo recae exclusivamente sobre el patrono ha sido ya elevado a categoría de dogma por esa «no ortodoxia» típica de nuestros días. Quienquiera ose actualmente exteriorizar la menor duda acerca de la certeza del dogma veráse, no sólo perseguido implacablemente, sino además estigmatizado de vil apologista de las inicuas pretensiones de desalmados explotadores que quieren reimplantar las agotadoras jornadas de los primeros tiempos del industrialismo moderno y reducir a los asalariados a la más negra miseria.

Frente a tan viles calumnias precísase reiterar, una y otra vez, que la riqueza y el bienestar son consecuencia de la producción, no de la restricción. La circunstancia de que en los países capitalistas el asalariado medio disponga de mayor cantidad de bienes, disfrute de más tiempo para el descanso y pueda mantener a su mujer y a sus hijos sin que se vean obligados a acudir al trabajo, ni es conquista sindical ni deriva de medida gubernamental alguna. Los aludidos beneficios son consecuencia exclusiva y directa del lucro empresarial que, al permitir acumular e invertir mayores capitales, multiplica por mil la productividad del factor trabajo.

' En cuanto a las objeciones a esta tesis, en relación con el efecto ricardiano, vid. págs. 1117-1121.

CAPITULO XXX

La intervención de los precios

1. EL ESTADO Y LA AUTONOMÍA DEL MERCADO

El intervencionismo económico, en definitiva, supone que la autoridad pública, por los medios a su alcance, procura establecer para las mercancías, los servicios y los tipos de interés unos precios distintos de los que para ellos hubiera fijado un mercado libre de trabas. El poder implanta tasas máximas o mínimas —o faculta, tácita o expresamente, a determinadas organizaciones a instaurarlas por sí mismas— y adopta las medidas oportunas para que, por la fuerza y la coacción, tales mandatos se cumplan,

Al implantar las tasas, el gobernante aspira, o bien a defender a los compradores, cuando son máximas, o bien a los vendedores, si tienen el carácter de mínimas. Las primeras pretenden que el comprador pueda adquirir lo que precisa a precio inferior al que determinaría el mercado libre. La tasa mínima, en cambio, quisiera que el vendedor colocara su mercancía o servicios a un precio superior a aquél. Según sea la constelación de fuerzas políticas que prevalezca, el poder público instaura unas u otras. Han sido, por eso, a lo largo de la historia, decretados precios máximos y mínimos, salarios máximos y mínimos. Sólo el interés constituyó notoria excepción: nunca conoció limitaciones mínimas; invariablemente fijáronsele tasas máximas. Desconfióse siempre del ahorro y el crédito.

Cuando la fijación de precios, salarios e intereses llega a

abarcar la economía toda, el socialismo de tipo germano reemplaza al mercado. A un tiempo, éste, el cambio interpersonal, la propiedad privada de los medios de producción, el empresariado y la iniciativa privada, todo, desaparece. Ya nadie puede influir por sí mismo en el proceso de producción; todo el mundo ha de obedecer las directrices que emanan del supremo organismo rector. Lo que, en tan complicada ordenación, se denominan precios, salarios e interés ha dejado, en sentido catalác-tico, de serlo. Pasan tales conceptos a constituir meras cifras que el jerarca fija sin relación alguna con el proceso del mercado. No tendríamos por qué estudiar separadamente el intervencionismo de referencia, si lo que sus patrocinadores —intelectuales y políticos— por tal vía, simplemente, pretendieran instaurar fuera el aludido socialismo de tipo germano, pues éste ya fue, en anteriores capítulos, analizado.

Numerosos son los partidarios de la injerencia estatal que. en torno a estos temas, una y otra vez ponen de manifiesto su enorme confusión mental, por su incapacidad para apreciar la esencial disparidad que existe entre el sistema económico basado en el mercado y toda ordenación económica carente del mismo. Tal confusión llévales a emplear impropiada terminología; vago y ambiguo lenguaje, Quisieran combinar cosas contradictorias. Es el género de incongruencia que los lógicos denominan *contradictio in adjecto.*

Existen y han existido siempre, desde luego, gentes partidarias de una regulación coactiva de los precios, personas que, no obstante, afirman gustarles la economía de mercado. El poder público —enfáticamente proclaman— puede alcanzar sus objetivos fijando precios, salarios y tipos de interés, sin tener por ello que abolir ni el mercado ni la propiedad privada de los medios de producción y sostienen que la regulación coactiva de los precios constituye el mejor —o más bien el único procedimiento— para conservar el régimen de empresa privada e impedir el advenimiento del socialismo. Llegan a verdadero paroxismo, cuando sus asertos les son refutados, haciéndoseles ver que la interferencia en los precios, no sólo empeora la situación —incluso desde el punto de vista de políticos y doctrinarios dirigistas—, sino que, además, fatalmente conduce al

socialismo. Proclaman con reiteración que ellos no son ni socialistas ni comunistas; dicen anhelar la implantación de la libertad económica y no ocultan su animadversión hacia los regímenes totalitarios.

Vamos a someter a examen el ideario de estos teóricos del intervencionismo. Preciso es comenzar por esclarecer si al poder público, que se propuso ciertas metas, le es dable alcanzarlas mediante fijar los precios, los salarios y los tipos de interés a nivel distinto del que hubiera determinado un mercado sin trabas. Inconcuso resulta que un gobierno fuerte e inflexible puede imponer tasas máximas y mínimas y sancionar a los infractores de las mismas. La cuestión, sin embargo, no es esa; estriba, por el contrario, en averiguar si aplicando tales medidas, alcánzanse los anhelados objetivos.

La historia es un vasto catálogo de tasas y reglamentaciones antiusurarias. Una y otra vez, reyes y emperadores, dictadores y demagogos han pretendido manipular el mercado. Terribles castigos fueron infligidos a campesinos y a comerciantes. Miles de víctimas sucumbieron en cruentas persecuciones que contaban con el cálido concurso de la masa. Todas esas tentativas, sin embargo, acabaron siempre fracasando. La explicación que teólogos, filósofos y jurisperitos a tales fracasos daban, coincidía plenamente con la opinión de gobernantes y masas. El hombre, argüían, es por naturaleza ruin y pecador; la autoridad fue, por desgracia, harto remisa en imponer el respeto a sus propios mandatos; a métodos aún más enérgicos y expeditivos debía haber apelado.

La humanidad, sin embargo, comenzó a percatarse del fondo de la cuestión al enfrentarse con un cierto específico tema. Durante siglos, en efecto, los gobiernos habíanse dedicado a envilecer la moneda circulante. Sustituían los metales nobles por otros de menor ley o valor o reducían el peso y tamaño de las monedas, asignando a las envilecidas el nombre de las antiguas y decretaban su curso forzoso. Más tarde impusieron análogo criterio a sus súbditos en cuanto al tipo de cambio del oro y la plata y, por último, lo hicieron también por lo que respecta a la relación entre la moneda metálica y los billetes de banco o el papel moneda. Ya a finales de la edad media, los

que hoy podríamos considerar precursores del moderno pensamiento económico, al lucubrar en torno a por qué todas esas monetarias maquinaciones invariablemente fracasaban, comenzaron a vislumbrar la después llamada *ley de Grcsham.* Pero había de transcurrir todavía mucho tiempo antes de que los estudiosos, avanzando el siglo xvm, columbraran la concatenación de todos los fenómenos mercantiles.

Los economistas clásicos y sás continuadores utilizaron, a veces, expresiones que se prestaban a equívocas interpretaciones, pero sólo por parle de quienes deliberadamente deseaban hacerlo. Hablaron aquéllos de la «imposibilidad» de controlar los precios. Con tal expresión, evidentemente, no querían decir que fuera imposible dictar órdenes implantando tasas; sólo afirmaban que mediante éstas no se conseguían las finalidades perseguidas por quienes las imponían y que las cosas, lejos de mejorar, invariablemente tenían que empeorar. Llegaban, en definitiva, a la conclusión de que tales prevenciones, a más de ineficaces, resultaban contraproducentes.

Es ineludible advertir que el problema del control de los precios no es meramente *uno* de los problemas con que ha de enfrentarse la ciencia económica, ni siquiera tema que permita a los economistas mantener, con fundamento, opiniones dispares. La cuestión que tal coactiva regulación encierra es, en definitiva, ésta: ¿Existe una ciencia económica? ¿Hay acaso leyes que, efectivamente, regulan los fenómenos del mercado? Quien conteste negativamente tales interrogantes rechaza la admisibilidad, la procedencia y hasta la existencia misma de la economía como rama del saber humano. Pone de nuevo su fe en aquellos dogmas imperantes por doquier cuando Ja economía apenas iniciaba sus primeros balbuceos. Opina, en definitiva, que es equivocado afirmar la existencia de leyes económicas, que resulta erróneo suponer que los precios, salarios y tipos de interés derivan exclusivamente de la mecánica del mercado. Ha de sostener, en cambio, que el estado tiene poder bastante para intervenir *ad libitum* los fenómenos mercantiles. El socialista no necesita ser contrario a la ciencia económica; no precisa abominar de la regularidad de los fenómenos de mercado. El dirigista, en cambio, al propugnar la reglamentación coactiva de

los precios, no tiene más remedio que negar la propia existencia de la teoría económica, pues nada de la misma sobrevive en cuanto se menosprecia la ley del mercado.

La escuela histórica era, por tanto, consecuente al condenar de modo categórico la ciencia económica pura, sustituyéndola por las *Wirtschaftliche Staatswissenschaften,* es decir, por el *aspecto económico de la política.* Del mismo modo razonaban la mayoría de los partidarios del fabianismo británico y del institucionalismo americano. Quienes, en cambio, admiten la existencia de la ciencia de la economía, manteniendo al tiempo que, mediante la regulación coactiva de los precios, cabe alcanzar los objetivos propuestos, contradícense de modo lamentable. No es posible conciliar el modo de pensar del economista con el del dirigista. Si es cierto que los precios son consecuencia de la mecánica del mercado, no cabe que la acción coactiva estatal los interfiera sin provocar les correspondientes efectos. Tal gubernamental intromisión simplemente supone que una nueva circunstancia ha comenzado a operar, circunstancia cuyas consecuencias el propio funcionamiento del mercado determinará, de modo que no tienen por qué, al final, producirse los resultados que el poder público apetecía. Las consecuencias últimas, incluso desde el punto de vista del gobernante, pueden resultar menos deseables que aquellas realidades que el mismo pretendían cambiar.

No disminuye la fuerza del argumento el que, entre comillas, hablemos cíe «leyes económicas», para así mejor denostar la idea. Cuando de las leyes de la naturaleza se trata, todos advertimos su inexorabilidad, tanto por lo que a la física, como a la biología, atañe. Se trata de normas que el hombre, cuando actúa, ha de acatar si desea evitar lo indeseado. En el terreno de las leyes de la acción humana, aunque parece mentira, la misma inexorable interconexión fenomenología se registra y, por eso, de igual modo, el individuo, al actuar, no tiene más remedio que respetar la correspondiente norma reguladora, si desea triunfar en su cometido. Las leyes de la praxeología se hacen evidentes mediante los mismos signos que revelan la realidad de las leyes naturales, toda vez que, en ambos casos, la posibilidad de lograr cualquier objetivo queda limitada y

condicionada a que el hombre se atenga a las leyes en cuestión. Si tales leyes praxeológicas no existieran, el ser humano, o bien gozaría de omnipotencia y quedaría inmune a todo malestar —ya que hallaríase en su mano suprimirlo instantánea y radicalmente— o bien no podría actuar, al no saber cómo debía proceder.

Sería absurdo, por lo demás, confundir las leyes del universo con las leyes políticas o con Ifcs preceptos morales que los mortales decretan. Las leyes del universo que rigen los ámbitos de la física, la biología o la praxeología nada tienen que ver con la voluntad de los individuos; son fenómenos ontológicos primarios que de modo fatal condicionan la humana capacidad de actuar. Los aludidos preceptos morales y las leyes políticas no son sino medios utilizados por el hombre para el logro de fines determinados. Ahora bien, el que tales objetivos puedan o no por tales vías ser alcanzados depende de las leyes del universo. Las leyes elaboradas por el hombre son apropiadas y útiles si facilitan el logro de los fines propuestos e inadecuadas y contraproducentes en otro caso. Cabe discutir su idoneidad. Pero, en cambio, cuando de las leyes del universo se trata, toda discusión acerca de si son convenientes o perturbadoras es vacua e inútil. Son éstas lo que son; y nada ni nadie es capaz de cambiarlas. Su violación automáticamente resulta sancionada. Las normas de origen humano, en cambio, fácilmente quedan conculcadas en cuanto se debilita el aparato estatal de fuerza y compulsión.

Sólo deficientes mentales osarían desafiar las leyes físicas y biológicas. Son, sin embargo, innumerables quienes creen poder desacatar las leyes económicas, sin sanción alguna. Los gobernantes pocas veces admiten que su poder se halle limitado por leyes distintas a las físicas y biológicas. Jamás aceptan que los tan lamentados fracasos sean consecuencia de haber violado perentorias leyes económicas.

La escuela histórica alemana sobresalió en el menosprecio del saber económico. Resultaba intolerable a aquellos catedráticos aceptar que sus ídolos —los electores Hohenzollern de Brandeburgo y los reyes de Prusia— carecieran de omnipotencia. Con la sola finalidad de contradecir las conclusiones sen-

tadas por el economista, exhumaron vetustos rollos y pergaminos, que acabaron asfixiándoles, y, en plúmbeos volúmenes, historiaron las gestas de sus gloriosos príncipes. Sólo, así entendían, cabía abordar las cuestiones de estado y las medidas políticas con criterio realista. Nuestros trabajos —añadían— se nutren de hechos verdaderos y reflejan la vida, sin acoger exangües abstracciones ni generalizaciones y equivocadas vaguedades, tan del gusto de los doctrinarios británicos. Ahora bien, es lo cierto que tan soporíferos volúmenes no se limitaban sino a recopilar interminables series de normas y medidas políticas que fracasaron precisamente por menospreciar las leyes económicas, Dichas *Acta ¡iorussica* constituyen, en realidad, la más aleccionadora colección de eventos *.

Disponer, sin embargo, de un archivo de hechos y casos prácticos, por abundantes que sean, no basta a la ciencia económica. Precisa ésta proseguir el estudio en el sentido de averiguar cómo y de qué manera reacciona el mercado cuando la estructura de los precios es perturbada por la injerencia estatal.

2. LA REACCIÓN DEL MERCADO ANTE LA INTERVENCIÓN ESTATAL

Lo típico de la economía de mercado es que, mediante el precio, armoniza la oferta con la demanda. El equilibrio entre el volumen de la oferta y el de la demanda no se registra únicamente en la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme. La idea de un estado natural de reposo, tal como es desarrollada en la teoría elemental de los precios, constituye

* **Las célebre»** *Acta Borussica* **fueron una serie de recopilaciones legales editadas, bajo los auspicios de los** *Archivos del Reino de Pmsia,* **por el profesor Gustav von Schmoller (1KJ8-1917) y sus discípulos, es decir, la** *Escuela Histórica,* **que, como es sabido, pretendió, primero, vilipendiar las enseñanzas de los clásicos ingleses y, después, a los austríacos, apoyando decididamente el intervencionismo estatal y la «reforma social». Dominó los medios universitarios durante casi cien años. Recordemos, incidentalmcnte, que el territorio que luego fue Piusia, originariamente, denominóse** *Borussia.* **fiV,** *del T.)*

exacta descripción de lo que ocurre en todo momento en el mercado. Cualquier alteración de los precios más allá del tipo a que se igualan oferta y demanda —en un mercado inadulterado— se autocompensa.

Cuando las autoridades fijan los precios a nivel distinto de aquel que un mercado no intervenido hubiera señalado, el equilibrio de la oferta y la demanda queda evidentemente perturbado. En tal supuesto —con precios máximos— existen compradores potenciales que, no obstante hallarse dispuestos a abonar el precio fijado por la autoridad o incluso superior, no pueden comprar. Y de igual manera —con precios mínimos— existen vendedores potenciales que, a pesar de hallarse dispuestos a hacerlo al precio fijado por la autoridad o incluso a uno más bajo, no pueden vender. El precio no discrimina ya los compradores y vendedores potenciales capaces de comprar o vender de los que no pueden hacerlo. Resulta ineludible montar nuevo dispositivo para distribuir bienes y servicios que indique quiénes pueden y quiénes no pueden participar en la oferta disponible. Acontece entonces que o bien se hallan en condiciones de comprar los primeros solicitantes o bien aquellos otros que por circunstancias especiales (amistades o relaciones personales) gocen del privilegio; o únicamente pueden hacerlo los seres desalmados que mediante la violencia y la intimidación apartan del mercado a sus rivales. Por tanto, si la autoridad pretende impedir que la suerte o la violencia gobiernen la distribución de los bienes existentes y desea evitar el caos, se ve obligada a imponer normas reguladoras al objeto de que cada uno adquiera la porción prevista. Y en tal supuesto resulta ineludible implantar el racionamiento '.

El racionamiento, sin embargo, resulta inválido por lo que atañe a la cuestión fundamental de nuestro estudio. Asignar a cuantos desean participar en el volumen de bienes dispo-

' Al objeto de alcanzar una mayor sencillez expositiva, la presente sección se limita al estudio de las repercusiones de las precios máximos impuestos a los bienes de consumo, dedicándose la siguiente al examen de los temas relativos .1 los salarios mínimos. Sin embargo, *mutatis mutand'n,* la argumentación mantiene análoga eficacia, tanto si se trata de precios mínimos como de salarios máximos.

rtibles la porción que les corresponda implica función meramente secundaria del mercado. Dirigir la producción constituye su cometido principal. La mecánica del mercado, en efecto, asigna a cuantos participan en el proceso de producción, aquella misión que mejor contribuye a satisfacer las necesidades más urgentes de los consumidores. Cuando el poder público establece precios máximos para determinado bien de consumo o para una cantidad limitada de tales bienes —-en tanto los precios de los restantes factores de producción quedan libres— la elaboración de las mercancías intervenidas decrece. Los empresarios marginales, con objeto de eludir pérdidas, interrumpen la fabricación, Los factores de producción de carácter no absolutamente específico se aplican a la obtención de bienes excluidos de la tasa. Una parte de los factores específicos de producción, que sin la concurrencia del precio máximo hubieran sido destinados a la fabricación de aquellos específicos bienes, dejan simplemente de aprovecharse. Se desvía la actividad productora de las mercancías tasadas a las no intervenidas. Tal resultado es evidentemente contrario al ambicionado por el intervencionista. Porque, al implantar los precios máximos, lo que precisamente deseaba era facilitar al consumidor la adquisición de los bienes intervenidos; por cuanto los consideraba de primera necesidad, dictó las correspondientes normas con miras a tjue todos, incluso los más pobres, quedaran ampliamente abastecidos. Tal injerencia, sin embargo, mermó, en definitiva, la producción de la tan ambicionada mercancía e incluso pudo hacerla desaparecer del mercado. El fracaso acompaña fatalmente la interferencia en la vida mercantil.

Tarea inútil fuera el que el gobierno pretendiera evitar tales indeseadas consecuencias, decretando precios máximos para aquellos factores de producción utilizados en la elaboración de bienes de consumo previamente sujetos ya a régimen de tasa. Sólo si todos los factores de producción fueran de índole específica conseguiría el gobierno sus objetivos. Pero como ello no acontece, vense las autoridades constreñidas a completar aquella primera medida —que fijaba el precio de determinado producto por debajo del que señalara el mercado— decretando sucesivamente nuevos precios máximos aplicables

no sólo a otros bienes de consumo y a sus factores materiales de producción, sino también a los salarios. Ha de ordenar, además, a todos los empresarios, capitalistas y empleados que prosigan la producción ajustada a los precios, salarios y tipos de interés prefijados por el gobierno; a fabricar el volumen de mercancías que se les ordena y a venderlas precisamente a aquellas personas —productores o consumidores— que la autoridad indique. Pues si uno d« los sectores de producción quedara libre de la indicada reglamentación, atraería capital y trabajo; la producción disminuiría en otros sectores —los intervenidos—, precisamente los considerados más importantes por el gobierno, razón por la cual interfirió éste la mecánica del mercado en vano deseo de incrementar las correspondientes disponibilidades.

La economía no afirma que la regulación esporádica de los precios, cuando afecta tan sólo a un producto o a unos pocos bienes, sea injusta, nociva o inviabíe. Advierte únicamente que la injerencia provoca efectos distintos a los apetecidos y que, lejos de mejorar, empeora la situación, *incluso considerada desde el punto de vista del gobierno y de los propios partidarios de la intervención.* Antes de que se produjera la interferencia, los bienes en cuestión se cotizaban, a juicio de los gobernantes, excesivamente caros. Pero al implantarse la tasa, o bien la oferta se contrae o bien desaparece en absoluto. El poder público intervino el mercado por considerar singularmente vitales, necesarios e indispensables tales bienes. Tal actuación, sin embargo, lo que provoca es una reducción de la cantidad disponible. Por tanto, aun partiendo de los objetivos que la autoridad perseguía, la injerencia resulta absurda y disparatada.

Si el gobernante no se aviene a aceptar las indeseadas consecuencias apuntadas y, perseverando en su criterio, se adentra más y más en el camino emprendido, insistiendo en regular precios y salarios y obliga a las gentes a proseguir produciendo y laborando con sujeción a los precios y salarios impuestos, al final aniquila el mercado. Surge la economía planificada, es decir, la *Zwangswirtschaft,* o sea, el socialismo de tipo germano, Los consumidores dejan, comprando o abste-

niéndose de comprar, de ordenar la producción; sólo el gobierno desempeña tal función.

La regla tan reiteradamente aludida, relativa a que la fijación de precios máximos provoca una minoración de la oferta y un estado de cosas contrario al objetivo perseguido con su implantación, contiene tan sólo dos excepciones. Relativa, una, al concepto de renta absoluta y, a los precios de monopolio, la otra.

La fijación de precios máximos reduce las existencias, por cuanto el productor marginal sufre pérdidas, viéndose obligado a cesar en su actividad. Los factores no específicos de producción son dedicados a obtener otros bienes que quedaron sin intervenir, mientras se restringe el aprovechamiento de los rigurosamente específicos. En un mercado inadulterado se habrían éstos empleado en la medida exigida por la máxima utilización de los factores no específicos, en tanto tal empleo de estos últimos no supusiera dejar desatendidas apetencias más valoradas. Intervenidos los precios, sólo parte de los mismos es aprovechada; la porción desaprovechada aumenta. Si el volumen de los factores típicamente específicos, sin embargo, es tan reducido que, a los precios de mercado, eran utilizados totalmente, resta una posibilidad de que la injerencia no provoque un descenso en la producción. La tasa no restringe la producción mientras no absorbe la totalidad de la renta del marginal productor del aludido factor absolutamente específico. Sin embargo, de todas suertes provoca una alteración en la demanda y la oferta del bien en cuestión.

De esta manera la cuantía en que la renta urbana de una parcela de tierra excede a su renta agrícola facilita un margen que, si no es rebasado, hace posible que el control de alquileres opere sin que se registre una disminución en la cantidad de solares dedicados a la construcción. Si los tipos de alquileres máximos se hallan tan acertadamente ponderados que dejan un margen de ganancia suficiente para que nadie desee dedicar la tierra al cultivo agrícola con preferencia a la edificación, la medida no afectará a la oferta de viviendas y locales de negocio. Sin embargo, provoca un incremento en la demanda de unas y otros, originando precisamente aquella escasez que la auto-

rielad pretendía combatir mediante el bloqueo de alquileres. Catalácticamente carece de importancia que las autoridades recurran o no al racionamiento de la superficie disponible. De todos modos, sus precios tope no suprimen el fenómeno cataláctico de la renta urbana. Meramente obligan a los propietarios a que la cedan en beneficio del inquilino.

En la práctica, como es natural, los gobiernos, cuando regulan los alquileres y establecen u^ tope a los mismos, nunca tienen en cuenta estas consideraciones. O bien bloquean rígidamente las rentas brutas vigentes la víspera de adoptar la medida o bien autorizan únicamente incrementar un porcentaje determinado. Ahora bien, como quiera que la proporción de los dos elementos que componen la renta bruta —la renta que deriva directamente de la utilización del solar y el precio pagado por Ja utilización de la superestructura— varía con arreglo a las circunstancias especiales de cada edificio, el efecto del bloqueo de los alquileres es también muy distinto. En unos casos, la porción de sus ingresos que el propietario se ve obligado a transferir al arrendatario sólo supone una parte de la diferencia entre la renta urbana y la renta agrícola; en otros rebasa con mucho dicha diferencia. Sea cualquiera la alternativa, la regulación de los alquileres inexorablemente provoca escasez de viviendas. Incrementa la demanda y contrae la oferta.

Pero la regulación de los alquileres no afecta tan sólo a los inmuebles ya existentes, sino que repercute también sobre los que puedan construirse, puesto que los nuevos edificios dejan de ser remuneradores. O las construcciones se paralizan o disminuyen de manera alarmante; la insuficiencia hácese crónica. Pero incluso cuando se permite la libre fijación del alquiler de los edificios de nueva planta, la construcción se contrae. Los potenciales inversores dudan, porque advierten el peligro de que, más tarde, el poder público, ante cualquier nueva crisis, limite la renta a percibir, como hizo con las antiguas viviendas.

La segunda excepción se refiere a los precios de monopolio. La diferencia existente entre los precios de monopolio y los precios competitivos deja un margen suficiente para implantar precios máximos sin contrariar los objetivos perseguidos por

el gobierno. SÍ el precio competitivo es *p* y el menor entre los posibles precios monopolísticos es *m,* un precio tope de *c,* si *c* es inferior a *m,* haría desventajoso para el vendedor elevar el precio por encima de *p.* El precio máximo provocaría la reimplantación del precio competitivo e incrementaría la demanda, al propio tiempo que la producción y la oferta. Al percatarse de manera vaga de tai acontecer, algunas gentes propugnan la intervención estatal en orden a que la competencia sea mantenida y orientada de suerte que actúe de un modo beneficioso.

No es necesario insistir en la circunstancia de que todas estas fórmulas carecen de base real cuando se pretende aplicarlas a los precios de monopolio originados por la injerencia estatal. Si el poder público se opone a los precios de monopolio derivados de los nuevos inventos, lo que debería hacer es no otorgar patente alguna de invención. Es absurdo concederlas y anularlas seguidamente mediante obligar al beneficiario a enajenar el producto a precio de competencia. Si el gobierno combate los *cartels,* es mejor que suprima todas las medidas (por ejemplo, los derechos arancelarios sobre la importación) que hacen posible la aparición de los mismos.

La cosa es distinta cuando los precios de monopolio se originan sin el concurso estatal. En tal supuesto, las tasas reinstaurarían las condiciones de competencia si fuera posible, mediante cálculos teóricos, determinar el nivel de precios que, de operar, el mercado habría fijado. Pero ya ha quedado evidenciado que las tentativas de elaborar precios sin mercado son totalmente vanas [2]. La esterilidad a que de antemano aparecen condenados los esfuerzos realizados para determinar cuál sea la tarifa justa e idónea en un servicio público es bien conocida de todos los expertos.

El estudio de las dos excepciones en cuestión pone de relieve por qué, en algún caso concreto, los precios máximos, aplicados con extraordinaria prudencia y en reducido margen, no aminoran la oferta del producto o servicio en cuestión. Sin embargo, aquella doble excepción no invalida la regla general.

' Vid. págs, 590-594.

que proclama que la interferencia de los precios provoca inexorablemente situaciones menos deseables —incluso contempladas desde el ángulo en que se sitúa la autoridad al ordenarla— que aquellas que se hubieran registrado sin la implantación de régimen coactivo alguno.

CONSIDERACIONES EN TORNO A LA DECADENCIA DE LA CIVILIZACION CLASICA

Advertidos de las consecuencias de la interferencia en los precios, percatámonos, con meridiana claridad, de las causas, de puro orden económico, que dieron lugar a un hecho de trascendencia capital en la historia: el ocaso de la civilización clásica.

Carece de interés entrar aquí a precisar si la organización económica del Imperio Romano constituía sistema capitalista o no. Lo que sí puede afirmarse, sin lugar a dudas, es que, al llegar el imperio a su cénit en el siglo TI —bajo los Antoninos, los emperadores «buenos»—, se había instaurado un avanzado régimen de división social del trabajo al amparo de un activo comercio interregional. Varios centros metropolitanos, un número considerable de ciudades y muchas aglomeraciones urbanas más pequeñas constituían núcleos de refinada civilización. Los habitantes de estas poblaciones eran abastecidos de alimentos y materias primas procedentes no ya de las comarcas agrícolas próximas, sino también de lejanas provincias. Algunos de estos suministros afluían en concepto de rentas que los ciudadanos ricos retiraban de sus propiedades rústicas. Pero la porción más considerable provenía del intercambio de los productos manufacturados por los habitantes de la ciudad y los artículos ofrecidos por la población rural. Registrábase, además, un comercio intensivo entre las distintas regiones del vasto Imperio. No sólo la industria, sino también la agricultura, tendían a creciente especialización. Las diversas partes del Imperio no eran ya económicamente autárquicas; operaban de modo interdependiente.

No fueron las invasiones bárbaras la causa y origen de la caída del Imperio Romano y del ocaso de su civilización, sino el resquebrajamiento de tal económica interconexión. Los agresoies exte-

riores no hicieron más que aprovechar la oportunidad que la debilidad interna del Imperio les deparaba. Desde un punto de vista militar, las hordas invasoras de los siglos iv y v no eran en modo alguno superiores a aquellas otras fácilmente vencidas por las legiones imperiales poco antes. Roma era la que había cambiado; su estructura económica y social pertenecía ya al Medievo.

La libertad que Roma reconociera a la economía estuvo siempre, sin embargo, bastante mediatizada. El comercio de cereales y demás bienes considerados de primera necesidad fue invariablemente objeto de una intervención mayor que otros aspectos de la actividad mercantil. Se consideraba inmoral pedir por el trigo, el aceite o el vino —los artículos esenciales de aquellos tiempos— precios superiores a los que las gentes estimaban normales. Las autoridades municipales intervenían enérgicamente para cortar lo que consideraban abusos de los especuladores. Se impedía, cada vez más, por tal vía, el desenvolvimiento de un eficiente comercio mayorista. Mediante la *annotia* —es decir, la nacionalización o municipalización del comercio de granos— se pretendió remediar la situación, pero sin éxito, empeorándose aún más las cosas. Los cereales escaseaban en las aglomeraciones urbanas y los agricultores, por su parte, se quejaban de que el cultivo no era remunerador[5], La creciente interferencia de las autoridades impedía que se equilibrara la oferta con una siempre creciente demanda.

El desastre final sobrevino cuando, ante los disturbios sociales de los siglos Ilt y iv, los emperadores lanzáronse a rebajar y envilecer el valor de la moneda. Tales prácticas inflacionarias, unidas a unos congelados precios máximos, definitivamente paralizaron la producción y el comercio de los artículos básicos, desirttegrando la organización económica toda. Cuanto más celo desplegaban las autoridades en hacer respetar las tasas, tanto más desesperada se hacía la situación de las masas urbanas, que dependían siempre de la disponibilidad de productos alimenticios. El comercio de granos y de otros artículos de primera necesidad desapareció por completo. Para no morir de hambre, las gentes

[5] **Vid.** ROSTOVTZEFF, *The Social and Economic History oj the Román Empire* **(Oxford, 1926), pág. 187.**

huían de las ciudades; retornaban al agro, dedicándose al cultivo de cereales, olivos, vides y otros productos, pero sólo para el propio consumo. Los grandes terratenientes, de su parte, restringían, por falta de compradores, las superficies cultivadas, fabricando, en las propias heredades —las *villae*—, los productos artesanos que precisaban. Paso a paso, la agricultura en gran escala, seriamente amenazada ya por el escaso rendimiento del trabajo servil, resultaba cada vez menos racional, a medida que era sucesivamente más difícil traficar a precios remuneradores. Como los propietarios rurales no |>oclían vender en las ciudades, los artífices urbanos perdieron también su clientela. Para cubrir las nccesida des requeridas por la explotación agraria hubieron aquéllos de acudir a emplear, en la propia *villa,* artesanos que trabajaran por su cuenta. Al final, el terrateniente abandonó la explotación en gran escala y se convirtió en mero perceptor de rentas abonadas por arrendatarios y aparceros. Estos *coloni* eran o esclavos liberados o proletarios urbanos que huían de las ciudades y volvían a labrar la tierra. Los latifundios fueron haciéndose cada vez más autárquicos. La actividad económica de las grandes urbes, el tráfico mercantil y el desenvolvimiento de las manufacturas ciudadanas se redujo de modo notable. El progreso de la división del trabajo, tanto en Italia como en las provincias del Imperio, se contuvo. La estructura económica de la antigua civilización, que tan alto nivel alcanzara, retrocedió a un *status* que hoy denominaríamos feudal.

Los emperadores se alarmaron ante un estado de cosas que minaba gravemente su poderío militar y financiero. Pero las medidas adoptadas resultaron ineficaces por cuanto no atacaban la raíz del mal. Apelar a la coerción y compulsión para invertir la registrada tendencia hacia la desintegración social era contraproducente por cuanto la descomposición precisamente traía su origen del recurso a la fuerza y a la coacción. Ningún, romano, sin embargo, fue capaz de advertir que l» decadencia del Imperio era consecuencia de la injerencia estatal en los precios y del envilecimiento de la moneda. Vano resultaba el que los emperadores dictaran leyes contra quien abandonara la ciudad para refugiarse en el campo, o, por decirlo con arreglo al texto legal, contra

quien *relicta civitate rus habitare malucrit*.* **El sistema de las** *leiturgia* **—los servicios públicos que habían de prestar los ciudadanos ricos— no hacía más que acelerar el proceso de descomposición del régimen de división del trabajo. Las disposiciones relativas a las obligaciones especiales de los navieros, los** *navicularii,* **no tuvieron más éxito en su pretensión de detener la decadencia de la navegación que las leyes cerealistas en su aspiración a apartar los obstáculos que dificultaban abastecer de productos agrícolas a las aglomeraciones urbanas.**

La maravillosa civilización de la antigüedad desapareció porque fue incapaz de amoldar su código moral y su sistema legal a las exigencias de la economía de mercado. Cualquier sistema social se halla inexorablemente condenado a perecer cuando los actos humanos indispensables para que funcione normalmente son menospreciados por la moral, declarados contrarios al derecho por los códigos y perseguidos por jueces y magistrados. El Imperio Romano sucumbió porque sus ciudadanos ignoraron el espíritu liberal y repudiaron la iniciativa privada. El intervencionismo económico y su corolario político, el gobierno dictatorial, descompusieron la poderosa organización de aquel Imperio, como también, en el futuro, lo harán con cualquier otro régimen social.

3. LOS SALARIOS MÍNIMOS

Propugnar un alza constante de la remuneración laboral —bien por decisión del poder público o como consecuencia de la intimidación y la fuerza de los sindicatos— constituye la esencia del intervencionismo. Elevar los salarios más allá del límite que el mercado señalaría repútase medida maravillosa para la economía en general, hallándose, además amparada por eternas normas morales. Quien tenga audacia suficiente como para oponerse a este dogma ético-económico verá-se, de inmediato, gravemente vilipendiado como imagen viva de la maldad y de la ignorancia. El temor y asombro con que las tribus primitivas contemplaban a quien osara violar cual-

' *Corpus Juris Civilis,* **1. un. C.X.37.**

quier norma reputada tabú es idéntico al que embarga a la mayoría de nuestros contemporáneos cuando alguien es lo bastante tememario como para romper una línea de piquetes de huelga. Millones de seres exultan de alegría cuando los esquiroles reciben merecido castigo de manos de los huelguistas, en tanto que policías, fiscales y jueces guardan ante el hecho altiva neutralidad o incluso se ponen de lado de quienes fomentan la violencia.

Los tipos de salario establecidos por el mercado tienden a alcanzar un nivel tal que facilita empleo a cuantos lo desean y permiten, a quienes requieren trabajadores, contratar tantos como precisan, con lo que se logra ese *pleno empleo* hoy tan reclamado por todos. Cuando ni el poder público ni los sindicatos interfieren el mercado, únicamente puede haber o paro voluntario o paro cataláctico. Pero, tan pronto como mediante métodos coactivos externos a la mecánica del mercado —ya provengan de actos del gobierno o de la intromisión de los sindicatos— se pretende que los salarios rebasen aquel límite, surge el paro institucional. Así como en el mercado no interferido prevalece inexorable tendencia a la extinción del paro cataláctico, el paro institucional, por el contrario, no puede desaparecer en tanto los poderes públicos o sindicales impongan sus particulares decisiones. Si el tipo mínimo de salario afecta tan sólo a una parte de los posibles sectores de ocupación, quedando libres otras ramas del mercado laboral, quienes pierden su empleo, a consecuencia de la elevación de los salarios, invaden las industrias libres de aquella injerencia incrementando la oferta de mano de obra. Cuando tan sólo los obreros más calificados hallábanse asociados, los aumentos salariales conseguidos por los sindicatos no provocaban paro institucional. Rebajaban simplemente las retribuciones laborales de aquellos otros trabajadores todavía no asociados o cuyos sindicatos eran menos eficientes. Corolario de la mejora conseguida por los obreros organizados era la reducción de remuneraciones que soportaban los demás. Hoy en día, sin embargo, acentuada la interferencia del poder público en la fijación de la remuneración laboral y reforzada la organización sindical con el apoyo del estado, las cosas han cambiado. El paro ins-

tituciona] se ha convertido ya en un fenómeno social crónico y permanente.

Lord Beveridge, más tarde entusiasta defensor de la injerencia gubernamental y sindical en el mercado laboral, subrayaba. en 1930, que la capacidad de «una política de salarios altos» para provocar paro «no la niega ningún investigador de autoridad reconocida» [5]. El desconocer tal concatenación causal implica poner en duda la existencia misma de leyes que regulen la sucesión e interconexión de los fenómenos de mercado. Los economistas que, en sus horas iniciales, simpatizaron con las asociaciones obreras, pronto, sin embargo, advirtieron que las organizaciones sindicales tan sólo podían alcanzar sus objetivos mientras exclusivamente de minorías laborantes se preocuparan. Sólo a privilegiada aristocracia laboral podía beneficiar la actividad sindical, desentendiéndose, desde luego, de las repercusiones que el resto del mundo salarial tenía que soportar Nadie jamás ha podido coherentemente afirmar que, mediante la acción de los sindicatos obreros, fuera posible ni mejorar la condición ni elevar el nivel de vida de los asalariados *lodos.*

Vale la pena recordar aquí que el propio Marx nunca supuso que la actuación sindical pudiera incrementar los salarios en general. «La tendencia normal de la producción capitalista —decía— no apunta al alza, sino a la baja, del nivel medio de los salarios.» Las asociaciones obreras, por tanto, lo único que podían hacer, con respecto a los salarios, era procurar «sacar el mejor partido posible de ocasionales oportunidades a fin de mejorarlos circunstancialmente» [7]. Marx, sin embargo, apoyaba la existencia de tales asociaciones obreras, por cuanto permitían arremeter contra «el sistema mismo de la esclavitud del salario y los actuales métodos de producción»[8]. Los sindicatos habrían de percatarse de que «en lugar del lema con-

[5] Cfr. W. H. BEVERIDGE, *Pulí Etnploymcnt ¡n a Free Sotiety* (Londres, 1944). págs. 362-571.

[4] Cfr. HUTT, *The Theory of Collective Bergainini.* págs. 10-21.

[' Cfr. MARX, *Valué, Príce and Projit,* ed. Marx Avelling (Chicago, Charles H. Kcrr and Company), pjíg. 125.

[' Cfr. A. LOZOVSKY, *Marx and tbe Trade Urtions* (Nueva York, 1935), pág. !7.

servador *¡Un buen jornal por un buen trabajo!* deberían inscribir en su bandera la consigna revolucionaria *¡Abajo el sistema salarial!»* \ Los marxistas lógicos combatieron siempre todo intento de imponer tipos mínimos de salario por cuanto entendían perjudicaban el interés de la masa laboral en su conjunto. Desde que se inició el moderno movimiento obrero no ha cesado el antagonismo entre los sindicatos y los socialistas revolucionarios. .Las tradicioitales uniones laborales inglesas y americanas se dedicaban exclusivamente a obtener, mediante la coacción, salarios ma's altos. Desconfiaban, sin embargo, del socialismo, tanto del «utópico» como del «científico». En Alemania hubo tremenda rivalidad entre los partidarios del marxismo y los líderes sindicalistas. Y consiguieron éstos, en los decenios anteriores al estallido de la Primera Guerra Mundial, imponer sus ideas. Los socialdemócratas, entonces, hicieron suyos los principios del intervencionismo y del sindicalismo. En Francia, Georges Sorel pretendió imbuir en los sindicatos el espíritu de luda combatividad y belicosidad revolucionaria que Marx deseaba imprimirles. Todavía hoy, en todos los países no socialistas, se aprecia, dentro de las asociaciones obreras, aquel conflicto entre las dos aludidas facciones, incapaces siempre de llegar a entenderse. Una de ellas considera el sindicalismo como medio idóneo para mejorar la situación del obrero en el seno del capitalismo; la otra, por el contrario, no ve en los sindicatos sino organizaciones al servicio del comunismo militante, aprobando su existencia sólo en tanto y cuanto, convertidas en la vanguardia del ejército proletario, su violencia permita derrocar el sistema capitalista.

Un exceso de verbalismo pseudohumanitario ha hundido en la confusión y el apasionamiento las cuestiones que suscita el sindicalismo obrero. Quienes propugnan coactivos salarios mínimos —ya impuestos por el poder público o por la violencia sindical— aseguran estar combatiendo por la mejora y bienestar de las masas laborales. No toleran que nadie ponga en duda ese su peculiar dogma según el cual los tipos mínimos de salario constituyen el método único, idóneo e indispensable,

' **Cfr.** MARX, *op, eit.,* **págs. 126-127.**

para incrementar las retribuciones laborales de modo permanente y para todos los asalariados. Alardean de ser los verdaderos amigos del «obrero», del «hombre común»; los auténticos partidarios tanto del «progreso» como de los eternos principios de la «justicia».

Pero el problema cala más hondo. Consiste en determinar si no es más cierto que el único e insoslayable método para elevar el nivel de vida de *todos* los laboradores consiste, precisa e inequívocamente, en aumentar la productividad marginal del trabajo mediante el incremento del capital disponible a ritmo superior al crecimiento ele la población. Los teóricos del sindicalismo pugnan con denuedo por escamotear tan fundamental cuestión. Nunca hacen referencia al tema básico, es decir, a la relación existente entre el número de obreros y la cantidad disponible de bienes de capital. Determinadas medidas sindicales suponen tácita admisión de los teoremas catalácticos relativos a la determinación de los tipos de salario. Los sindicatos, impidiendo la entrada de mano de obra extranjera y poniendo todo género de obstáculos al acceso de competidores nacionales a aquellos sectores que controlan, lo que, en en definitiva, procuran es reducir la oferta laboral allí donde les interesa. Por otra parte, muéstranse hostiles a la exportación de capitales. ¿Qué sentido tendría todo esto si no fuera cierto que la cuota de capital disponible por individuo determina el *quantum* salarial?

La *explotación* de la masa laboral constituye la base y fundamento de la ideología sindicalista. De acuerdo con Ja versión que de la aludida tesis ofrece el sindicalismo —versión que no coincide del todo con la del credo marxista— en la producción de bienes sólo el trabajo cuenta y el valor del trabajo invertido constituye el único costo real. Cuantos beneficios proporciona la cosa elaborada, en justicia, deberían íntegramente llegar a manos del obrero, quien sólo así llegaría a cosechar el producto íntegro de su labor. El daño que el sistema capitalista irroga a la masa laboral radica en permitir que terratenientes, capitalistas y empresarios retengan y hagan suya una parte de los aludidos beneficios. La porción que retiran tales parásitos sociales constituye la renta *no ganada.* Es una renta a

otros sustraída; un robo, en definitiva. Razón sobrada asiste, pues, a los obreros cuando persiguen paulatina, pero constante alza de los salarios basta lograr que nada reste para el mantenimiento de explotadores ociosos, carentes de toda utilidad social. Las masas laborales, por tal vía, no hacen sino proseguir la batalla que pretéritas generaciones iniciaran por la emancipación de esclavos y siervos y la abolición de los impuestos, tributos, diezmos y prestaciones gratuitas que pesaban sobre los siervos de la gleba en beneficio de la nobleza detentadora de la tierra. De ahí que la actividad obrera invariablemente resulte favorable a la libertad, la igualdad y a los inalienables derechos del hombre. Y no cabe dudar de la victoria final; la inexorable evolución histórica tiende a barrer los privilegios de clase, para últimamente instaurar el reino de la libertad y la igualdad. De antemano hállase condenada al fracaso la reaccionaria actitud empresarial, en su vana pretensión de detener el progreso.

Tales son los principios de la filosofía social hoy, por doquier, imperante. Existen, sin embargo, gentes que, aun cuando aceptan el ideario expuesto, no quieren llegar a admitir las conclusiones lógicas preconizadas por los extremistas. Son personas más suaves, más comedidas, que creen que al empresario también le corresponde *algún* beneficio, si bien tal lucro no debe sobrepasar los límites de lo «justo». Pero, como quiera que los módulos para fijar, en términos de equidad, la porción correspondiente a empresarios y capitalistas varían en extremo, la diferencia de criterio entre radicales y moderados, al final, cuenta poco y, además, los segundos en ningún caso dejan de prohijar el principio de que los salarios reales deben subir siempre; en circunstancia alguna pueden bajar. Bien escasos, en este sentido, fueron quienes, en los Estados Unidos, durante el curso de las dos guerras mundiales, se atrevieron a discutir la pretensión de los sindicatos según la que, incluso en medio de una crisis nacional, la retribución *neta* de los salarios debía ser incrementada a ritmo superior al costo de la vida.

Todas estas consideraciones de carácter emotivo dificultan el estudio de la cuestión que en realidad importa, es decir, el

aspecto económico del tema. Cuantos exteriorizan criterios de raíz sentimental rehuyen de manera deliberada el enfrentarse con el hecho de que tiene que aparecer paro institucional en cuanto los salarios se incrementen por encima del nivel que a los mismos el mercado libre señalaría.

Asevera el sindicalismo que daño alguno provoca la confiscación, total o parcial, de los beneficios de empresarios y capitalistas. Empléase el término beneficio por los partidarios del dogma sindical en el sentido que lo hicieran los economistas clásicos. No se establece distinción alguna entre el beneficio empresarial propiamente dicho, los intereses correspondientes al capital aportado y la oportuna compensación por los servicios laborales por el. propio empresario prestados. Abordaremos más tarde las consecuencias que derivan de la confiscación de intereses y dividendos; y veremos también qué es lo que la teoría sindical pretende sacar de los dogmas de la «capacidad de pago» y de Ja «participación en beneficios» [10], Hemos examinado ya el argumento del poder adquisitivo que se aduce para justificar la elevación del salario por encima de los tipos potenciales del mercado ". Resta por analizar el denominado *efecto ricardiano.*

Ricardo, en efecto, fue quien, por primera vez, explícitamente expusiera la tesis según la cual el alza salarial impulsaba a los capitalistas a sustituir mano de obra por maquinaria y viceversa [12]. Los sindicalistas, por tal vía, concluyen que una política de elevación de salarios lia de resultar invariablemente beneficiosa para todos, al poner en marcha perfeccionamientos técnicos que acrecientan la productividad del trabajo. Esos más altos salarios por sí solos se pagan. Los obreros, forzando, en tal sentido, a los empresarios, constitúyense en la vanguardia que impulsa la prosperidad y el progreso.

Muchos economistas, desde luego, comulgan con la tesis ricardiana; pero luego no son consecuentes consigo mismos y

[10] **Víd. págs. 1159-1183.**

" **Vid. págs. 459-462.**

" **Vid.** RICARDO, *Principies of Political Economy and Taxation,* **cap. I, secc. V. La expresión «efecto ricardiano» la acuñó Hsyek Vid su obra** *Proj'tts Interes1 and ínvestment* **(Londres, 1939), pág. 8.**

rechazan las radicales conclusiones que deberían admitir, una vez por ellos aceptada la premisa. La verdad es que el *efecto ricardtano* no pasa de ser argumento que sólo a principiantes en ciencia económica deslumhra. Pero, por eso mismo, constituye falacia altamente peligrosa cuyo íntimo error conviene poner de manifiesto.

La confusión comienza con lo de que la maquinaria «sustituye» al obrero. La maquinaria k> único que hace es dar más eficiencia y productividad ai factor trabajo. Con una misma inversión de mano de obra se obtienen bienes en mayor cantidad o de mejor calidad. La utilización de máquinas y herramientas no origina, por sí sola, reducción del número de obreros dedicados a la fabricación del artículo *A*. Este efecto secundario se origina por cuanto —en igualdad de condiciones— una mayor oferta de *A* disminuye la utilidad marginal de las correspondientes unidades en comparación con la de otros artículos; de ahí que, desde un punto de vista social, convenga, entonces, detraer mano de obra de la producción de *A* para dedicarla a la elaboración de otros bienes. El perfeccionamiento tecnológico registrado en la fabricación de *A* hace posible que, en adelante, quepa plasmar proyectos que antes no podían llevarse a la práctica por cuanto la mano de obra requerida hallábase precisamente dedicada a producir el artículo *A* demandado, a la sazón, más urgentemente por los consumidores. La reducción del número de obreros en la industria *A* deriva de la creciente demanda que, gracias al nuevo capital, desatan aquellos otros sectores como consecuencia de la oportunidad que se les presenta de expansionarse. Lo expuesto pone, incidentalmente, de relieve la inconsistencia ele todas esas infundiosas vaguedades que en torno al «paro tecnológico» suelen escucharse.

Las máquinas y las herramientas no constituyen, inicialmente, dispositivos para economizar mano de obra, sino medios que aumentan la producción por unidad de gasto. El utillaje industrial tan sólo economiza mano de obra contemplado en función de particular rama productiva. Cuando, en cambio, su función se examina desde el punto de vista del consumidor y en relación con el interés de la colectividad, las máquinas

no son más que instrumentos que multiplican la productividad del esfuerzo humano. Incrementan la cuantía de bienes disponibles y permiten, de un lado, ampliar el consumo y, de otro, disponer de más tiempo libre. Cuáles bienes serán con sumidos en cantidad mayor y hasta qué punto preferirán las gentes disponer de más ocio depende de los individuales juicios valorativos.

Otra cosa; no cabe disponer de más y mejores herramientas si previamente no se ha acumulado el correspondiente capital. Ahorrar, en otras palabras, provocar un excedente de producción sobre consumo, constituye condición *sitie qua non* de todo perfeccionamiento tecnológico. De nada sirve el meramente dominar las oportunas técnicas, si no se dispone del capital necesario. Los chinos conocen perfectamente los métodos americanos de producción; no es, desde luego, el bajo nivel de los salarios chinos lo que les impide adoptarlos; de su insuficiente capitalización brota el mal.

El ahorro capitalista necesariamente conduce a la mejora e incremento de los equipos industriales; el ahorro simple —es decir, el almacenamiento de bienes de consumo como reserva para los días lluviosos— bajo una economía de mercado tiene, en cambio, muy escasa trascendencia. Dentro del siste ma capitalista, el ahorro, por lo general, es siempre ahorro capitalista. El excedente de la producción sobre el consumo se invierte, o directamente en el propio negocio del sujeto que ahorra, o indirectamente en empresas de terceros mediante cuentas bancarias de depósito, suscripción do acciones, bonos y obligaciones o hipotecas [11]. En el grado en que las gentes mantienen el consumo por debajo de sus ingresos, va creándose adicional capital que, tan pronto como es acumulado, se destina a incrementar los bienes que integran el mecanismo de producción. Como más arriba quedó consignado, aquel resultado no puede ser desvirtuado por sincrónico afán de mayor liquidez [14]. La acumulación de adicional capital constituye, por

[11] **Dado que nuestro estudio se contrae a las condiciones de una economía de mercado, cabe prescindir de los efectos consuntivos que sobre el capital provocan los empréstitos públicos.**

[14] **V id. págs. 769-770,**

un lado, condición *sine qua non,* si se quiere disponer de más y mejores herramientas; por otro, no existe para el capital adicional otro destino que la adquisición de más y mejores herramientas.

La teoría de Ricardo y la doctrina sindicalista que de ella deriva alteran por completo el planteamiento. La tendencia a elevar los salarios no es la causa, sino el efecto del perfeccionamiento técnico. La actividad mercantil basada en el lucro se ve compelida a utilizar los más eficientes métodos de producción. Tan sólo la insuficiencia de capital pone freno al empresario en su constante afán por mejorar el equipo industrial manejado. Si se carece del capital indispensable es inútil recurrir a aumento salarial alguno para obtenerlo.

Los tipos mínimos de salario únicamente influyen en el empleo de maquinaria desviando la inversión adicional de uno a otro sector. Supongamos que en un país económicamente atrasado, Ruritania, el sindicato de estibadores fuerza a los patronos a abonar salarios más elevados en comparación con los que satisfacen las restantes industrias del país, En tal supuesto puede acontecer que el más provechoso empleo de capital adicional consista en instalar artefactos mecánicos para la carga y descarga de buques. El capital empleado resultaría, sin embargo, así, sustraído de otros sectores industriales que sin la imposición sindical lo hubieran utilizado de un modo más beneficioso. El aumento de salarios concedido a los estibadores no provoca incremento alguno en la total producción ruritana, sino, por el contrario, una disminución [IS].

Invariadas las demás circunstancias concurrentes, tan sólo si se incrementa el capital aumentan los salarios. Cuando el poder público o los sindicatos imponen salarios superiores a los que hubiera fijado un mercado laboral no interferido, la oferta de mano de obra excede la demanda y surge el paro institucional.

Bajo el hechizo avasallador de la filosofía dirigista, tratan

" El ejemplo es meramente hipotético. Tan poderoso sindicato, probablemente lo que hubiera hecho es vetar el empleo de dispositivos mccdnicos en la carga y descarga de buques, con el pretexro de «crear mayor número de empleos».

los gobiernos de corregir las indeseadas consecuencias de su Injerencia mediante acudir a la hoy denominada política de pleno empleo e implantan el subsidio contra el paro, el arbitraje como medio de resolver los conflictos laborales, la realización de obras públicas, la expansión crediticia y la inflación, en fin. Los aludidos remedios son peores que el propio mal que pretenden curar.

La ayuda a los sin trabajo no pone fin al paro; facilítales medios para permanecer ociosos. Cuanto más se aproxima el subsidio al nivel que para la remuneración laboral hubiera señalado el mercado, en mayor grado se aminora el incentivo de hallar nueva colocación. Más que un método para suprimir el paro, es simple medio de prolongarlo, Las desastrosas repercusiones económicas que tales subvenciones provocan son harto conocidas.

El arbitraje no constituye adecuado sistema para resolver las discrepancias en orden a determinar la cuantía de los salarios. Si la decisión arbitral coincide exactamente con el tipo potencial que señala el mercado o indica un salario inferior, superflua resulta. Si, en cambio, los fija por encima del tipo potencial de mercado, regístrase idéntico resultado al que deriva de cualquier otro método que al mismo resultado conduzca: se provoca paro institucional. Es irrelevante la motivación a que recurra el arbitro para justificar su fallo. Lo que importa no es si los salarios son «justos» o «injustos» con arreglo a módulos arbitrarios, sino sí dan lugar a un exceso de oferta de mano de obra sobre la demanda. Es posible que existan gentes que consideren acertado fijar los salarios a tal nivel que se condene a la mayor parte de la masa obrera potencial a paro inacabable. Ahora bien, nadie osará afirmar que ello sea conveniente y beneficioso para la sociedad.

Si se financian los presupuestos del estado mediante la imposición fiscal o emitiendo deuda, la capacidad de gastar e invertir de los ciudadanos se reduce en igual proporción que la del erario público se acrecienta. Jamás, por tal vía, créanse puestos de trabajo adicionales.

Cuando, en cambio, el estado nutre su presupuesto acudiendo a manipulaciones inflacionistas —aumento de la circulación

fiduciaria o mayor expansión crediticia— lo único que hace es provocar un alza general de los precios. Si durante el proceso inflacionario el incremento de los salarios resulta rebasado por la subida de los precios, cabe que el paro institucional se atenúe e incluso que desaparezca. Pero ello es sólo por cuanto la cosa equivale a una reducción de los salarios *reales.* Lord Keynes aseguraba que la expansión crediticia podía acabar con el paro; pensaba que la «rebaja gradual y automática de los salarios reales como consecuencia del alza de los precios» no hallaría una resistencia tan vigorosa en la masa laboral como cualquier otra tentativa de reducir nominalmente los salarios [16]. El que tan sofisticado plan tenga efecto positivo exige mantener a los asalariados en un estado de ignorancia y estupidez altamente improbable. En tanto consideren que los salarios mínimos les benefician no consentirán se les defraude mediante tan simples maquinaciones.

Todos esos arbitrismos de la supuesta política de pleno empleo no conducen, al final, sino a instaurar un socialismo de tipo germano. Como quiera que los miembros de un tribunal arbitral paritario, con representantes patronales y obreros, nunca llegan a ponerse de acuerdo en cuanto a la remuneración que deba reputarse justa, la decisión virtualmente incumbe a los vocales designados por el gobierno. Queda así el poder público investido de facultades para fijar los salarios.

Cuanto más proliferen las obras públicas, cuanto mayor número ponga en marcha el estado, al objeto de llenar el vacío que provoca la «incapacidad de la empresa privada para el logro del empleo total», el ámbito de la actividad individual va progresivamente reduciéndose, con lo que el dilema capitalismo o socialismo vuelve a surgir. Es, por tanto, impensable una política permanente de tipos mínimos de salario.

" **Vid.** KEYNES, ***The General Theory of Employment, Ínterest and Mottey*** **(Londres,** 19J6), **pág.** 264. **Para un examen crítico de esta idea, ver** AI.IIERT HAKN, **«Deticit Spending and Prívate Enterprise»,** ***Postular Readjustments Bulletin,*** **iiúm. 8, U.S. Chamber of Commerce, pígs.** 28-29; HENRY HAZUTT, ***The Failure of the «New Economics»*** **(Princeton,** 1959), **págs.** 263-295. **Sobre el éxito de la estratagema keynesiana en los años** 30, **vid. págs.** 1142-1144.

LA CATALACTICA ANTE LA ACTIVIDAD SINDICAL

El único problema cataláctico que la existencia de asociaciones obreras plantea no es otro sino el de decidir si, mediante la coacción y la fuerza, cabe elevar los salarios, *de cuantos aspiran a obtenerlos,* **más allá del límite que un mercado inadulterado señalaría.**

Los sindicatos, prácticamente por doquier, hállanse facultados para impunemente apelar a la violencia. El poder público les ha transferido su más típico atributo, a saber, el recurrir, en exclusiva, a la fuerza y la coacción. Las leyes penales, que configuran como delito el apelar a la violencia, salvo en caso de legítima defensa, mantienen, desde luego, plena vigencia; no han sido ni modificadas ni derogadas. Sin embargo, en nuestra época es tolerada, dentro de límites muy amplios, la utilización de procedimientos de fuerza y coacción si son las asociaciones obreras quienes a ellos apelan. Los sindicatos gozan de libertad, en la práctica, para, mediante el uso de la fuerza, impedir que sus órdenes, fijando la cuantía de los salarios o estableciendo las demás condiciones en materia laboral que reputan de interés, sean desacatadas. Con impunidad plena infligen daños corporales a lo6 esquiroles y a los empresarios o a sus representantes si así lo estiman oportuno. Pueden atentar contra los bienes de los aludidos patronos e incluso causar perjuicio a los clientes que acudan a sus establecimientos. Las autoridades, con el beneplácito de la opinión pública, justifican tales actos. La policía no detiene a los culpables, ni el ministerio público formula denuncia alguna, de suerte que jueces y magistrados no tienen posibilidad siquiera de aplicarles las sanciones legalmente previstas. En casos excepcionales, cuando la violencia rebasa ya todos los límites, se intenta ponerles coto adoptando algunas tímidas medidas de escasa eficacia, medidas, por lo demás, que generalmente fracasan. Este fracaso es debido, unas veces, a la desidia burocrática y, otras, a la insuficiencia de los medios de que dispone la autoridad; en la mayoría de los casos, sin embargo, lo que se constata es total ausencia del nece-

sario brío y decisión en todos los órganos administrativos por alcanzar el éxito".

En los países no socialistas, tal es lo que desde hace mucho sucede. Los economistas, al poner de manifiesto dicha realidad, ni culpan ni acusan. Limítanse, por un lado, a exponer cómo las asociaciones obreras se hallan investidas de poder suficientes para establecer tipos mínimos de salarios y, por otro, a precisar el real significado que la frase «contratación colectiva» encierra.

Contratación colectiva, para los teóricos clel sindicalismo, no significa sino sustituir por una negociación sindical la que cada obrero llevaría a cabo individualmente. Bajo una economía de mercado desarrollada, la contratación de aquellos productos usualmente, en importantes cantidades, comprados o vendidos, nunca se efectúa como cuando de bienes no fungibles se trata. El comprador o vendedor de bienes o servicios fungibles fija un precio arbitrario que luego modifica, de acuerdo con la reacción que su oferta provoca, hasta alcanzar aquel nivel que le permite comprar o vender cuanto desea. No cabe utilizar otro método. Los grandes almacenes no pueden regatear con sus clientes. Fijan el precio de un artículo y esperan. Quien necesita quinientos soldadores establece el tipo de salario que, en su opinión, ha de permitirle contratar quinientos hombres. Si se presenta un número menor, no tendrá otro remedio que ofrecer más. El patrono ha de elevar el salario basta alcanzar aquel límite que impida a sus competidores quitarle el personal mediante remuneración superior. Los salarios mínimos coactivamente fijados resultan estériles por la precisa razón de que ahuyentan a aquellos potenciales empleadores que harían que quedara totalmente absorbida la oferta laboral.

Si las asociaciones obreras actuaran en realidad como agencias de contratación, la negociación colectiva no elevaría los tipos de salario por encima del nivel del mercado libre. En tanto existan obreros sin colocar, el empresario no debe ofrecer mayor salario, Una auténtica negociación colectiva no difeririría catalácticamente, entonces, de la contratación individual. De igual manera que

" Vid. SYLVESTER PETRO, *The Labour Policy of the Free Society* (Nueva York, 1957); ROSCOE POUND, *Legal Inwunitics of Lahor Unions,* (Washington, D. C., American Enterprise Association, 1957).

ocurre cuando se negocia individualmente, el hacerlo colectivamente, daría virtual oportunidad a quienquiera que todavía no hubiera encontrado la deseada colocación,

Pero, lo que, de manera eufemística, denominan los dirigentes sindicales negociación colectiva y legislación «pro laboral», tiene en realidad, carácter bien distinto. Es un diálogo entre una parte, pertrechada de medios coactivos y decidida a emplearlos, y otra inerme e intimidada. No es una transacción de mercado; es un dictado impuesto al patrono. Y sus efectos no difieren de los que provocan las alzas salariales decretadas por el estado con el respaldo de las fuerzas policiacas y los tribunales. Ambas, invariablemente, engendran paro.

Tanto Ja opinión pública como numerosos estudios pseudoeconómicos, abordan estas cuestiones, en una atmósfera de falacias. El problema básico nada tiene que ver con el *derecho de asociación.* **De lo que se trata es de decidir si conviene o no conferir a un cierto grupo el privilegio de impunemente recurrir a la acción violenta. Estamos ante el problema del Ku Klux Klan.**

No menos incorrecto es enfocar el asunto desde el ángulo del *derecho de huelga.* **La cuestión nada tiene que ver con el derecho a holgar, sino con la facultad de obligar a otros —mediante la intimidación y la violencia— a dejar de laborar, impidiendo que nadie pueda trabajar en una empresa a cuyos obreros el sindicato ordenó que cesaran en su actividad. Cuando, para justificar su actuación inrimidatoria y violenta, los sindicatos invocan el derecho a la huelga, no quedan mejor emplazados que lo estaría un grupo religioso que pretendiera ampararse en la libertad de cultos para perseguir a los disidentes.**

Cuando, en épocas pasadas, las leyes denegaban, en algunos países, el derecho a asociarse, tal criterio derivaba del temor a que, mediante la sindicación, tan sólo se aspiraba a implantar un régimen de intimidación y violencia en la esfera laboral. Si, en otros tiempos, las autoridades utilizaron la fuerza pública para proteger a los patronos, a sus representantes y a la propiedad en general ante las acometidas de los huelguistas, ello no quiere decir que realizaran acto alguno hostil a la masa obrera. Cumplían tan sólo con lo que todo gobierno ha de reputar deber fundamen-

tal; estaban salvaguardando el exclusivo derecho estatal al uso de la coerción y compulsión.

No tiene la ciencia económica por qué entrar en la distinción entre huelgas «legales» e «¡legales», ni tampoco adentrarse en aquellas legislaciones, como la del *New Deal* **americano, conscientemente orientadas contra el empresariado, que han situado a los sindicatos en una posición de privilegio. Tan sólo hay que destacar un aspecto. Lo mismoVsi el poder público decreta, como si los sindicatos imponen, mediante la violencia y la intimidación, salarios que sobrepasen el nivel potencial del mercado, de modo inexorable se provoca paro institucional.**

CAPITULO XXXI

El intervencionismo monetario y crediticio

1. EL ESTADO Y EL DINERO

Tanto el dinero como los medios de intercambio en general surgen ante nosotros como puros fenómenos de mercado. Es el actuar de las gentes en la esfera mercantil, lo que confiere a un cierto objeto condición dineraria o de medio de intercambio. No obstante lo anterior, tienen las autoridades que ocuparse del dinero por lo mismo que han de pronunciarse, en el caso de cualquier convenio, cuando a ellas acude una de las partes pidiendo que se compela a la otra al estricto cumplimiento de lo pactado. Raro es que la intervención judicial sea solicitada cuando los interesados llevan a cabo sus respectivas prestaciones de modo simultáneo. Por el contrario, cuando las obligaciones de una o ambas partes han sido objeto de aplazamiento, los tribunales muchas veces han de pronunciarse en torno a cómo deba ser interpretado y cumplido el pacto originario. Es por eso que, tratándose de prestaciones monetarias, los órganos del estado se ven constreñidos a ocuparse del dinero para, con fundamento, poder dictaminar acerca de la trascendencia y efectos de los correspondientes términos contractuales.

Compete, en tales supuestos, al legislador y al poder judicial precisar el significado de las diferentes expresiones dinerarias y declarar cómo deba rectamente cumplirse lo, en cada caso, concertado. Obligado resulta para el gobierno establecer cuáles signos monetarios gozan de poder liberatorio. Tal función, sin embargo, en modo alguno supone que la ley o los órganos judiciales sean los creadores del dinero. Porque un cierto bien sólo deviene dinero cuando las gentes efectivamente utilízanlo como

medio de pago eo sus transacciones mercantiles. **El** poder público, bajo una inadulterada economía de mercado, al reconocer curso legal a determinado medio de intercambio, no hace sino de modo oficial sancionar lo que las gentes, con sus usos y costumbres, ya anteriormente establecieran. Los órganos del estado interpretan el significado de las expresiones monetarias del mismo modo que fijan el sentido de los términos empleados por las partes en sus demás conciertos contractuales.

La acuñación de moneda fue de antiguo prerrogativa reservada al gobernante. La función del estado en tal materia, originariamente, limitábase, sin embargo, a certificar el peso y la ley de las diversas piezas monetarias. Tales circunstancias eran las únicas que el sello oficial pretendía garantizar. Cuando más tarde príncipes y políticos lanzáronse a envilecer la moneda circulante, rebajando su ley mediante sustituir parte del metal noble por otros de menor valor, actuaban siempre furtivamente, a escondidas, conscientes de que realizaban una operación fraudulenta en perjuicio de sus administrados. Porque, claro, en cuanto los gobernados se percataban de las aludidas manipulaciones, menospreciaban las nuevas piezas con respccto a las antiguas, siendo éstas valoradas en más por el mercado que aquéllas. La administración pública apelaba entonces a la conminación y la violencia. Se declaraba delictivo discriminar entre la moneda «mala» y la «buena» con motivo de pagos y transacciones, decretándose precios máximos para las adquisiciones efectuadas con la «mala». Los efectos así provocados no eran, sin embargo, nunca, los que el gobierno deseaba. Las disposiciones oficiales no impedían que las gentes acomodaran los precios cifrados en la moneda envilecida a la prevalente relación monetaria. Y es más; de inmediato, la ley de Gresham comenzaba a operar.

Pero las relaciones del gobernante con la valuta, a lo largo de la historia, no han consistido sólo en prácticas degradantes de la moneda y en fracasados intentos por evitar las inexorables consecuencias catalácticas de tal proceder. Hubo también administradores públicos que no quisieron ver en su prerrogativa de acuñar moneda un medio de estafar a aquellos súbditos que en ellos confiaban y que, por tanto, ignorantes, admitían

a la par Ja moneda «mala» y Ja «buena». Tales estadistas no consideraban la acuñación monetaria como subrepticia fuente de ingreso fiscal, sino como servicio público destinado a asegurar la buena marcha del mercado. Pero, aun esas mismas autoridades, por diletantismo, por falta de preparación técnica, sin ellas mismas proponérselo, adoptaron medidas que equivalían a interferir la estructura de los precios. Creyeron, por ejemplo, a! encontrarse con que el mercado empleaba como signo monetario tanto el oro como la plata, que debían establecer un tipo fijo de intercambio entre ambos metales. Tal bimetalismo constituyó completo fracaso. No se logró implantar un verdadero sistema bimetálico, operándose, por el contrario, en la práctica, a base de un patrón alternante. Aquel metal que la tasación oficial sobrevaioraba, con respecto al cambiante precio de mercado del oro o de la plata, era el único que las gentes manejaban, desapareciendo el otro de la circulación interna. Los gobernantes acabaron por abandonar sus vanos proyectos bimetálicos, implantando oficialmente el monometalismo. Las disposiciones que, en relación con la plata, en diversas épocas, ha adoptado el gobierno americano no pueden ser estimadas, sin embargo, como auténticas medidas de política monetaria. Lo único que con ellas se pretendía era elevar el precio de la plata en beneficio de los propietarios de las minas, de sus trabajadores y de los estados en que aquellas explotaciones hallábanse ubicadas. No era, en definitiva, sino un mal disimulado subsidio. Su trascendencia monetaria limitábase al hecho de que implicaba la creación de adicionales billetes. Llevaban éstos la inscripción *silver certificate,* pero, por lo demás, en nada diferían, a efectos prácticos, de los emitidos por la Federal Reserve.

Pese a que las autoridades siempre han sido aficionadas al arbitrismo monetario, no han faltado gobiernos capaces de implantar, en este sentido, fecundas medidas, dotando así al mercado de un eficaz sistema dinerario. El liberalismo del *laissez faire* no pretendió sustraer a la administración pública su facultad de acuñación. Tal prerrogativa, sin embargo, varió de signo cuando fue ejercida por políticos liberales. Dejaron éstos, en efecto, de considerar dicho monopolio estatal como

instrumento de intervención económica. Ya no se utilizó ni como fuente de ingresos fiscales ni tampoco para favorecer a unos en perjuicio de otros. La política monetaria tendía tan sólo a facilitar y simplificar la utilización de aquel medio de intercambio que la conducta de las gentes elevara a categoría dineraria. Todos convenían en la trascendencia de mantener la valuta sana y estable. A tal fin, la moneda legal, es decir, aquella a la que reglamentariamente^ se reconocía pleno poder liberatorio, había de confeccionarse partiendo de barras de metal noble convenientemente contrastadas; las piezas eran de peso prefijado e invariable y acuñadas de suerte que fuera fácil advertir la reducción de su volumen o cualquier otra fraudulencia. El sello estatal no asumía otra función que garantizar el peso y la ley del signo monetario. Las piezas desgastadas eran retiradas de la circulación. Quien recibía moneda de curso legal en buen uso no tenía necesidad de recurrir a la balanza o al crisol para conocer su contenido metálico. Por lo demás, cualquiera podía acudir a las cecas con metal en barra y conseguir su transformación en moneda legal, sin gasto alguno o cargándosele el simple costo de la operación. Fue así cómo una serie de valutas nacionales devinieron auténticas monedas de oro. Quedaron con ello estabilizadas entre sí las de todos aquellos países que habían prohijado idénticos principios. El patrón oro de ámbito internacional quedó implantado sin necesidad de tratados ni de instituciones de carácter mundial.

Hubo países en los que el patrón oro se impuso por la propia operación de la ley de Gresbam. Así, en la Gran Bretaña, las autoridades no hicieron sino dar sanción oficial a lo que ya la aludida ley había provocado en otras naciones, los gobernantes oficialmente abandonaron el bimetalismo cuando precisamente el tipo de intercambio en el mercado del oro y la plata iba a provocar la desaparición del metal argentífero de la circulación. La adopción del patrón oro, en todos estos casos, no supuso más medida estatal que la de formalmente promulgar la correspondiente disposición.

No fueron tan sencillas las cosas en aquellos países donde regía —*de jure* o *de jacto*— un patrón plata o papel. Así, Alemania, donde circulaba la plata, tropezó con dificultades

cuando, hacia los años sesenta del siglo pasado, pretendió implantar el patrón oro. No podía, en efecto, el gobierno adoptar el procedimiento seguido en aquellas naciones donde el mercado empleaba el oro como medio de intercambio y donde las autoridades se limitaron a dar sanción pública a una situación de hecho. Era preciso canjear las circulantes piezas de plata por nuevas monedas de oro. Ello exigía tiempo, independientemente de los problemas financieros que suscitaban unas masivas compras de oro acompañadas de unas no menos importantes ventas de plata. Con similares dificultades hubieron de enfrentarse aquellos pueblos donde circulaban billetes o papel moneda.

Interesaba aludir a las anteriores realidades, toda vez que se advierte así cuan distintas eran las circunstancias en la época liberal de las que hoy, en la edad del intervencionismo, prevalecen.

2. CONDICIÓN INTERVENCIONISTA DEL «CURSO FORZOSO»

La manifestación más antigua y simple del intervencionismo monetario consiste en disminuir el valor de las piezas dinerarias mediante rebajar su contenido de metal noble o reducir el peso y tamaño de las mismas, con miras a favorecer la posición de los deudores. Las autoridades decretan el curso forzoso de las nuevas monedas. Todos los pagos aplazados pueden ser saldados empleando esa envilecida valuta con arreglo al valor nominal de la misma. Se beneficia de momento a los deudores, con daño para los acreedores. Las condiciones de los préstamos, sin embargo, resultarán más gravosas para aquéllos en el futuro. El interés bruto de mercado tiende a subir por cuanto los prestamistas quieren protegerse contra el riesgo de que vuelvan a ser decretadas medidas antiacreedoras. Se ha mejorado la condición de los deudores presentes sólo para perjudicar a los de mañana.

Lo contrario de la reducción de las deudas, es decir, su agravación mediante manejos monetarios, también a veces se ha practicado, aunque, desde luego, con frecuencia mucho me-

ñor. Es más, en tales supuestos no se pretendía deliberadamente favorecer a los acreedores; este indeseado efecto aparecía como consecuencia de medidas que, por otras razones, se creía ineludible adoptar. Los gobernantes soportaban esa no querida consecuencia bien porque consideraban que no podían evitarla, bien por estimar que las partes ya la habrían tomado en consideración y alterado oportunamente las condiciones de sus convenios. Los ejemplos más conspicuos de este tipo de intervencionismo nos lo brinda la Gran Bretaña al finalizar las guerras napoleónicas y, otra vez, después de la Primera Guerra Mundial. En ambos casos, los gobernantes ingleses, concluidas las hostilidades, mediante una política deflacionaria, pretendieron volver a la paridad que la libra esterlina tenía con respecto al oro antes del conflicto. No se quiso retornar al patrón oro y abandonar el patrón papel de los años de la guerra sobre la base de respetar el nuevo cambio que el mercado había ya implantado entre el oro y la libra esterlina posbélica. Se rechazó orgullosamente tal posibilidad por parecer que equivalía a una especie de declaración de quiebra de la nación, a una repudiación parcial de la deuda pública, a una maliciosa reducción de todos los créditos nacidos antes de la suspensión de la convertibilidad de la libra. Las autoridades inglesas fueron víctimas del error de suponer que los daños de la inflación podían compensarse mediante la deflación. Era inconcuso que el retorno a la paridad de anteguerra no podía indemnizar a los acreedores que habían cobrado ya sus créditos en moneda depreciada. En cambio, favorecía a quienes habían concertado sus préstamos en esta última valuta, con daño para aquellos que debían ahora devolver dinero revalorizado. Los gobernantes ingleses no previnieron las consecuencias de su política deflacionaria. Ignoraron los efectos tan perniciosos que, aun desde su propio punto de vista, iban a producirse. Pero la verdad es que, aun de haberlos pronosticado, no hubieran sabido cómo evitarlos, Viéronse, desde luego, favorecidos los acreedores, y en especial los tenedores de deuda pública, a costa de los contribuyentes. En los años veinte del siglo pasado, la política monetaria del gobierno británico perjudicó gravemente a la agricultura de las islas y, cien años después, no menos dañó a la industria expor-

tadora. Las autoridades, sin embargo, en los dos supuestos contemplados, según decíamos, no pretendieron deliberadamente agravar las cargas de los deudores; tal consecuencia era indeseado resultado de una política que buscaba otros objetivos,

Los gobernantes, criando provocan una reducción de las deudas, invariablemente proclaman que nunca más se repetirá. Destacan que son las excepcionales circunstancias concurrentes, que en el futuro imposible es que se reproduzcan, las que les han obligado a adoptar medidas de emergencia, recusables en cualquier otra situación. ¡Una y no más!, dicen. Es comprensible que así hayan de hablar, pues, conculcados los derechos del acreedor, el préstamo dinerario pronto se desvanece. Todo aplazamiento de pago presupone por parte de quien lo otorga confianza en que oportunamente recuperará el principal, con sus intereses.

La derogación de deudas no puede por eso constituir sistema económico permanente, Carece de efecto positivo, Es más bien una bomba que destruye, sin producir beneficio alguno. Cabe, cuando sólo una vez se ha recurrido a ella, reconstruir *a posteriori* el malparado orden crediticio. Pero si se insiste, el sistema económico, en su conjunto, se viene abajo.

La inflación, sin embargo, no sólo a los pagos aplazados afecta. Ya anteriormente observamos cómo los cambios de origen monetario del poder adquisitivo del dinero jamás pueden influir sobre los precios al mismo tiempo y en idéntica proporción. Vimos, entonces, las consecuencias que tal circunstancia origina '. Aunque ahora no volvamos sobre el tema, limitando nuestro análisis a cómo la inflación y la deflación afectan las relaciones entre deudores y acreedores, forzoso es destacar que los fines perseguidos por las autoridades, al provocar tanto la una como la otra, no se alcanzan sino de un modo notoriamente imperfecto, desencadenándose, además, situaciones que repugnan incluso a quienes en el poder se hallan. Como sucede siempre con toda medida intervencionista, los resultados que la acción estatal provoca no sólo son contrarios a los que el

[1] **Vid. págs. 617-619.**

gobierno quería conseguir, sino que engendran un estado de cosas que, aun desde el punto de vista de las autoridades, es peor que el que, en ausencia de toda intervención, hubiera prevalecido.

Si de verdad lo que el poder pretende es favorecer a los deudores a costa de sus acreedores, con la inflación lo consigue sólo por lo que atañe a los créditos ya concertados. La inflación no abarata el crédito, antes al contrario lo hace más oneroso, provocando el alza del interés bruto de mercado al necesitar el acreedor específica compensación por el riesgo que supone un posible envilecimiento ulterior del dinero. Y si la actividad inflacionista se prosigue, llega un momento en que el crédito desaparece, pues nadie está ya dispuesto a aplazar los cobros.

3. EL ACTUAL INTERVENCIONISMO MONETARIO

Un sistema monetario con respaldo metálico escapa a las intervenciones estatales. Los poderes públicos pueden, desde luego, otorgar curso forzoso a la valuta que prefieran. Pero entonces la operación de la ley de Gresham suele frustrar los designios del gobernante. Los patrones metálicos constituyen por eso segura salvaguardia contra los intentos de quienes desde el poder pretenden interferir la mecánica del mercado mediante manipulaciones monetarias.

Conviene aludir a los errores que en materia monetaria cometieron los economistas clásicos, ahora que examinamos cómo se ha ido evolucionando poco a poco hasta conferir al gobernante capacidad plena para manejar a su gusto la valuta. Tanto Adam Smith como David Ricardo consideraban gastos inútiles los costos exigidos por el mantenimiento de un patrón metálico. Si se implantaba un sistema de papel moneda —pensaban— cabría dedicar el capital y el trabajo exigido por la minería del oro y de la plata a la producción de una serie de bienes de los que las gentes en otro caso habrían de privarse. Ricardo, partiendo de esta idea, escribió su conocido tratado *Proposáis for an Economical and Secure Currency,* aparecido en 1816. La propuesta ricardiana, sin embargo, quedó relegada

al olvido. No fue sino décadas después de la muerte del economista cuando un país tras otro fueron acogiendo su fórmula, a través del *patrón cambio-oro (¿oíd exchange standard)* cuya implantación se justificaba sobre la base del despilfarro que suponía el *patrón oro (gold standard),* hoy en día tildado de «clásico» u «ortodoxo».

Bajo este último patrón, una parte de las tesorerías de las gentes queda materializada en monedas de oro. Con el patrón cambio-oro, por el contrario, sólo sustitutos monetarios componen los haberes líquidos del público. Tales sustitutos monetarios pueden canjearse a la par por oro o por divisas. El mecanismo monetario y bancario del país se orienta, sin embargo, de forma que hace muy difícil a las gentes retirar oro del banco emisor y constituir sus propias reservas líquidas. Pero sólo la redención de los sustitutos monetarios, a la vista y a la par, puede asegurar la estabilidad del cambio extranjero.

Al tratar de los problemas que el patrón de cambio oro podía suscitar, los economistas —entre los que me incluyo— incapaces fuimos de advertir que el sistema suponía facultar a los gobernantes para manipular a su agrado el signo monetario. Suponíamos, con excesiva ligereza, desde luego, que ningún estado civilizado se atrevería a utilizar el patrón de cambio oro para deliberadamente provocar inflación. No debemos, sin embargo, exagerar el papel que el patrón de cambio oro ha desempeñado en las actividades inflacionarias de las últimas décadas. El sistema no supuso más que una mayor facilidad ofrecida a quienes deseaban provocar vastas inflaciones. Su inexistencia en ciertos países no fue, desde luego, óbice a la implantación de medidas inflacionistas. El patrón oro todavía regía en los Estados Unidos en el año 1933. Tal circunstancia, sin embargo, no impidió la actividad infladonista típica del *New Deal.* Los Estados Unidos, un buen día, mediante confiscar el oro de los ciudadanos, abolieron el patrón clásico y provocaron la devaluación del dólar.

Una nueva versión del patrón cambio oro, que adquirió gran predicamento en los años comprendidos entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial, es la que podríamos denominar patrón cambio oro flexible o, en aras de la sencillez, *patrón*

flexible (flexible standard). Bajo tal sistema, el banco central o el organismo encargado del manejo de las divisas canjea libremente los sustitutos monetarios en poder del público por oro o por divisas extranjeras y viceversa. Ahora bien, el tipo aplicado en tales transacciones no es rígido, sino variable, Hay una paridad flexible, como suele decirse. Tal flexibilidad, en la práctica, sin embargo, siempre ha sido orientada a la baja. Los gobernantes han utilizado las facultades que el sistema les otorgaba para rebajar el valor de la moneda nacional con respecto al oro y a aquellas divisas extranjeras de mayor fortaleza; nunca se atrevieron a encarecerlo. Si en alguna ocasión determinadas valutas han subido de valor en relación con otras, tales nuevos tipos tan sólo venían a compensar la baja que las últimas, por su parte, habían sufrido con respecto al oro y a las divisas más estables. Mediante tales revaluaciones no se pretendían otra cosa más que atemperar los cambios de las divisas devaluadas al verdadero valor de las mismas en relación con el oro.

Cuando, bajo el patrón flexible, el descenso de la paridad es importante, suele hablarse de devaluación. Si la alteración no es tan pronunciada, los comentaristas dicen que la cotización internacional de la moneda en cuestión se ha debilitado [2]. Tanto en uno como en otro caso suele afirmarse que en el país el precio del oro ha sido elevado.

No interesa en el estudio cataláctico del patrón flexible considerar su aspecto legal. Detalles puramente formales no pueden hacer variar las consecuencias económicas del sistema. Indiferente a este respecto, por ejemplo, resulta si incumbe a los órganos legislativos o a los ejecutivos la facultad de alterar la paridad monetaria. Tampoco interesa si el departamento competente pueda modificar tal paridad sin límite o que, por el contrario, como sucedía bajo el *New Deal* americano, la capacidad devaluadora la tenga tasada. Lo único que, desde el punto de vista económico, importa es que la paridad dineraria antes fija ha sido sustituida por otra variable. Y, como decíamos, carecen de trascendencia los aspectos formales o constitucio-

[5] Vid. páfis. 686-687.

nales del cambio por cuanto gobierno alguno podría dedicarse a «elevar el precio del oro» si la opinión pública no se hallara de antemano conforme con tal manipulación; es más, siendo así que las gentes gustan de tales arbitrismos, norma constitucional alguna puede evitar la adopción de la correspondiente legislación. Lo acaecido en la Gran Bretaña en 1931, en los Estados Unidos en 1933 y en Francia y Suiza en 1936 evidencia que los mecanismos democráticos funcionan con la mayor prontitud y celeridad cuando la opinión pública respalda el dictamen de supuestos expertos proclamando la necesidad y conveniencia de la devaluación.

La devaluación monetaria, sea de mayor o menor importancia, pretende —y es éste uno de sus principales objetivos— restablecer el normal desenvolvimiento del comercio exterior, según veremos en la sección siguiente. Las repercusiones que la manipulación de la moneda sobre el comercio exterior tiene vedan a las pequeñas naciones interferir los cambios de su divisa prescindiendo de cómo estén actuando en materia dinerada los países con quienes mantienen relaciones comerciales más intensas. Han de atenerse al rumbo que les marca la política monetaria del extranjero. Conviértense en voluntarios satélites de otra potencia. E] deseo de mantener una paridad rígida de la valuta nacional con la de la correspondiente «potencia soberana» oblígales a modificar su valor según los cambios que registre, en relación con el oro y las restantes divisas, la del «país jefe». Quedan así las naciones menores adscritas a «zonas» monetarias e incorporadas a ciertas «áreas». De éstas la más conocida es la «zona» o «área» de la libra esterlina.

El patrón flexible no debe confundirse con el sistema seguido por aquellas autoridades monetarias que, tras proclamar una supuesta paridad oficial de su moneda con el oro y las divisas, no llegan a hacer efectiva tal declaración. Lo típico del patrón flexible es que bajo el mismo se puede libremente y a la paridad previamente fijada canjear cualquier cantidad de moneda nacional por oro o divisas y viceversa. A la citada paridad, el banco central (o el organismo estatal encargado de estas funciones, cualquiera sea su denominación) compra y vende sin limitación moneda nacional y extranjera, o al menos

la de aquellos países en que a su vez impera el patrón oro o el patrón flexible. Los billetes nacionales son efectivamente convertibles.

Cuando no concurre este típico rasgo del patrón flexible, aquellas disposiciones estableciendo autoritariamente una teórica paridad para la valuta cobran significación económica totalmente distinta \

1

4. Los OBJETIVOS DE LA DEVALUACIÓN MONETARIA

El patrón flexible es un instrumento ideado para provocar inflación. Fue implantado para evitar a las autoridades dificultades técnicas en su actividad inflacionaria.

Los sindicatos, durante aquella euforia alcista que en 1929 se desmoronaría, habían logrado prácticamente por doquier la implantación de unos salarios superiores a los que, aun a pesar de las barreras migratorias, el mercado hubiera implantado. Tales tasas salariales estaban ya provocando, no obstante la continua expansión crediticia, considerable paro institucional. Pero la cosa se agravó sobremanera cuando, finalmente, se produjo la insoslayable depresión y comenzaron a caer los precios. Los sindicatos, respaldados de lleno por los gobernantes, incluso por aquellos denostados con el calificativo de enemigos de los trabajadores, obstinadamente mantuvieron su política salarial. O rechazaban pura y simplemente toda rebaja de los salarios nominales o, cuando admitían alguna reducción, era tan escasa que resultaba insuficiente. El paro aumentaba de manera pavorosa. (Incidentalmente es de destacar que aquellos obreros que, pese a todo, continuaban trabajando, veían en verdad incrementadas sus retribuciones.) La carga de los subsidios de paro se hacía cada vez más insoportable, millones de parados constituían seria amenaza para la paz social. El espectro de la revolución asomó en el horizonte de todos los grandes países industriales. Pero los dirigentes sindicales no transigían y gobernante alguno osaba plantarles cara. Ante una situación

[1] **Vid. iníra sección 6 de este capitulo.**

tan erizada de peligros, las atribuladas autoridades acudieron a un expediente que los ideólogos del inflacíonismo, desde antiguo, venían recomendando. Puesto que los sindicatos rechazaban toda posibilidad de reajustar los salarios al valor de la moneda y al nivel de los precios, lo que procedía era acomodar uno y otro a aquellos emolumentos coactivamente impuestos. No era —decía el gobierno— que las rentas laborales fueran demasiado altas; acontecía que la valuta nacional estaba encarecida con respecto al oro y las divisas extranjeras, por lo que debía proccderse a reajustar esta última relación. La devaluación monetaria iba a ser la panacea universal.

Los objetivos que con tal medida se perseguían eran los siguientes:

1. Mantener los salarios nominales y aun incluso poder aumentarlos mientras los reales más bien se reducían.
2. Incrementar en términos de moneda nacional los precios, especialmente los de los productos agrícolas, o al menos contener su descenso.
3. Favorecer a los deudores a costa de los acreedores.
4. Fomentar las exportaciones y reducir las importaciones.
5. Atraer al turismo y hacer más gravoso para los ciudadanos del país •—siempre hablando en términos de moneda nacional— el desplazamiento al extranjero.

Pero ni los gobernantes ni aquellos intelectuales que tal política defendían atreviéronse a proclamar lealmente que lo que, en verdad, se pretendía con la devaluación era reducir los salarios reales. Preferían decir que la devaluación no tenía más objeto que combatir un supuesto «desequilibrio estructural» existente entre el «nivel» de los precios nacionales y el «nivel» de los internacionales. Reconocían que era necesario reducir los costos nacionales de producción; cuidadosamente, sin embargo, silenciaban que uno de los costos que pensaban rebajar era los salarios reales y otro lo pagado por intereses y por principal en créditos a largo plazo.

Tan confusos y contradictorios resultan los argumentos

aducidos en favor de la devaluación que casi no merecen ser objeto de crítica. La devaluación no fue una política serenamente aplicada, bien ponderados tanto los pros como los contras. Las autoridades, en realidad, no hicieron sino capitular ante los líderes sindícales, quienes, por salvar su prestigio, se resistían a admitir que la política salarial que preconizaran había fracasado, provocando el mayor paro que la historia conociera. Fue un recurso desesperado al que acudieron unos estadistas débiles e ineptos, descosos, sin embargo, de mantenerse en el poder a toda costa. Gustosos pasaban por alto las contradicciones del sistema, pues les permitía prolongar su mandato. A los agricultores y a los industriales les aseguraban que la devaluación mejoraría los precios. A los consumidores, en cambio, prometíanles evitar toda alza del coste de !a vida mediante rigurosa vigilancia y tasación.

Los políticos, al menos, todavía pueden justificar su conducta alegando que una opinión pública totalmente influida por las falaces doctrinas sindicales les presionaba haciendo imposible cualquier otra alternativa. A tal exoneración, en cambio, no pueden apelar cuantos teóricos y escritores han defendido el cambio flexible. Porque mientras los gobernantes, pese a todo, no ocultaban que la devaluación había sido dictada por razones de emergencia y que no volvería a emplearse, muchos tratadistas no han dejado nunca de proclamar que el mejor patrón monetario era el flexible, esforzándose en demostrar los terribles daños que al comercio exterior inferiría un sistema de cambio fijo. En su ciego afán por complacer a las autoridades y a los poderosos grupos de presión montados por los agricultores y los sindicatos, no han dudado en exagerar al máximo las aparentes ventajas de los cambios flexibles. Pero las perniciosas consecuencias del sistema pronto han aflorado, desvaneciéndose el primitivo entusiasmo por las desvalorizaciones. Apenas transcurridos diez años desde que en la Gran Bretaña se implantara el sistema, el propio lord Keynes y los más conspicuos representantes de su escuela no dejaron de proclamar, en plena Segunda Guerra Mundial, las ventajas que un cambio exterior estable encerraba. Uno de los principales objetivos

del Fondo Monetario Internacional es precisamente estabilizar los cambios.

Cuando se contempla la desvalorización monetaria bajo el prisma del economista y no desde el ángulo en que se sitúan quienes desean ser gratos a las autoridades y a los organismos sindicales, fácil es advertir que todas las pretendidas ventajas del sistema son, en el mejor de los casos, sólo temporales. Es más: aquella tan ensalzada bonanza del comercio exterior se consigue cuando es un país solo el que desvaloriza. Si los restantes proceden de igual modo, el saldo del comercio exterior mantiénese inalterado y, si devalúan en mayor grado, son ellos quienes cosechan esas transitorias ventajas. Por otra parte, generalizadas las devaluaciones, estableceríase un pugilato dinerario que acabaría aniquilando el sistema monetario mundial.

Aquellas tan encomiadas ventajas que la devaluación parece reportar, en materia de comercio exterior y de turismo, afloran sólo porque el reajuste de los precios y los salarios nacionales a la nueva situación provocada por la devaluación exige el transcurso de cierto tiempo. Hasta tanto tal proceso de adaptación no se completa, resulta primada la exportación y penalizada la importación. Este transitorio efecto, sin embargo, es sólo consecuencia de que, a causa de la devaluación, las gentes obtienen ahora menos por lo que exportan y, en cambio, pagan más por lo que importan; el consumo interior fatalmente se reduce. Aquellas personas en cuya opinión el saldo de la balanza de pagos con el exterior determina la riqueza del país serán las únicas que pudieran estimar favorable para el bienestar de las gentes la citada disminución del consumo patrio. El ciudadano inglés, en definitiva, tras la devaluación, para conseguir importar una misma cantidad de té tenía que exportar mayor cantidad de productos británicos que antes.

La desvalorización, afirman sus partidarios, alivia la situación de los deudores. He aquí un aserto exacto. La devaluación opera en beneficio de los deudores y en perjuicio de los acreedores. Quienes todavía no hayan advertido que, bajo las condiciones de la vida moderna, no se puede ya identificar a los acreedores con los ricos y a los deudores con los pobres, sin duda, estimarán beneficioso el aludido efecto de la desvalori-

zación. Pero la realidad es que, hoy en día, con la reducción de las cargas de los deudores, quienes más se lucran son los grandes terratenientes y los grandes industriales, que obtienen facilidades crediticias con los fondos aportados por la masa humilde que invierte sus ahorros en valores de renta fija, préstamos hipotecarios, depósitos bancarios y seguros.

Aparte está el problema de los empréstitos extranjeros. Cuando la Gran Bretaña, los EstadoS Unidos, Francia, Suiza y algunos otros países acreedores desvalorizaban sus divisas no hacían sino pura y simple donación a todos sus deudores extranjeros.

Arguyese también en favor del patrón flexible el que su implantación permite rebajar el tipo de interés dentro del país. Las autoridades monetarias bajo el patrón oro clásico y lo mismo bajo un rígido patrón de cambio oro han de acomodar el tipo de interés interior a las condiciones del mercado monetario internacional. Con el patrón flexible, en cambio —dícese— el gobernante puede fijar aquel tipo de interés que desde el punto de vista nacional resulte más conveniente.

El argumento, evidentemente, carece de sentido con respecto a aquellos países que podemos denominar deudores, es decir, aquellos que obtienen más crédito del extranjero del que ellos a su vez conceden. Algunas de estas naciones, durante el siglo xix, implantaron sistemas monetarios sanos y estables; sus subditos, a partir de ese momento, sin dificultad alguna podían obtener préstamos extranjeros en su propia valuta. Tales facilidades, sin embargo, desvaneciéronse en cuanto variaron de política monetaria. Banquero americano alguno, antes de la guerra, hubiera concedido créditos o colocado emisiones de valores en liras italianas. Por lo que atañe a los créditos extranjeros, como se ve, ventaja alguna reporta tal arbitrismo monetario. Y en lo atinente a los créditos internos, según antes ya se destacó, la devaluación favorece tan sólo a los deudores que obtuvieron sus créditos con anterioridad a la misma, pues provoca una tendencia al alza del interés bruto de mercado al comprender éste positiva compensación por la posible futura variación de los precios.

Esto último es igualmente aplicable al caso de las naciones

normalmente acreedoras en el mercado crediticio internacional. Innecesario parece en este lugar volver a demostrar que el interés no es un fenómeno monetario, de suerte que su tasa nunca puede a la larga ser influenciada por medidas de tipo dinerario.

Cierto es que las devaluaciones de los años treinta redujeron los salarios reales en el mundo occidental y, por ende, paliaron el tremendo paro a la sazón existente. El historiador, al estudiar el período, tal vez pueda afirmar que las aludidas manipulaciones monetarias constituyeron un éxito al evitar que se lanzaran a la revolución las enormes masas de parados forzosos; tal vez también quiera destacar que, dadas las corrientes ideológicas imperantes, ninguna otra fórmula permitía mejor hacer frente a la situación. Habrá el estudioso, sin embargo, de añadir que no se suprimió por tales cauces el auténtico motivo de aquel tremendo paro institucional; es decir, quedó incólume el doctrinarismo sindicalista prevalente por doquier. La devaluación fue hábil maniobra que momentáneamente permitió eludir la tiranía de las asociaciones laborales. Funcionó porque no menoscababa el prestigio del sindicalismo. Pero, precisamente porque dejaba intacto tal ideario, sólo por poco tiempo fue eficaz. Los líderes obreros pronto aprendieron a distinguir entre salarios nominales y salarios reales. Hoy en día no se conforman con la mera subida de los primeros. No es posible ya engañar a las gentes a base de reducir el poder adquisitivo de la moneda. La devaluación, por eso, ha perdido su eficacia en el orden laboral.

Estas realidades nos permiten valorar el papel que jugara lord Keynes y su pensamiento entre las dos guerras mundiales. Kevnes no aportó ninguna idea original; limitóse a vestir con nuevos ropajes las falacias inflacionistas, mil veces refutadas por los economistas. Su programa tenía incluso menos consistencia y encerraba más contradicciones que el de algunos de sus predecesores que, como Silvio Gesell, habían sido generalmente recusados por su condición de vanos arbitristas. Keynes, apelando a la artificiosa terminología de la economía matemática, limitóse a dar más presentabilidad a las tesis de quienes desde antiguo habían defendido la inflación monetaria y la

expansión crediticia. Los partidarios del intervencionismo no sabían ya cómo presentar sus recomendaciones de gastar sin tasa; incapaces se reconocían de combatir con éxito el teorema económico relativo al paro institucional. En tal situación, gustosos saludaron la «revolución keynesiana» con los versos de Wordsworth: «Bliss was it in that dawn to be alive, but to be young was very heaven» (Divino era el mero asistir a aquel amanecer; pero si además se gozaba de juventud entonces era como hallarse en el propio paraíso)[4]. Tan celestial felicidad fue, sin embargo, de corta duración. Cabe admitir, según decíamos, que los gobernantes británicos y americanos de los años treinta no tenían más remedio que lanzarse a la desvalorización monetaria, a la inflación, a la expansión crediticia, al desequilibrio presupuestario y al gasto desmesurado. El político no puede evitar la presión de la opinión pública; no puede ir contra aquellas ideologías que merecen general asenso por falaces que sean. Todo ello es cierto; pero también es verdad que cabíales dimitir en vez de preconizar políticas tan desastrosas para el país. Y menos excusa aún tienen los intelectuales que pretendieron justificar el más torpe de los errores populares: la inflación.

5. LA EXPANSIÓN CREDITICIA

Incurriríamos en evidente inexactitud si supusiéramos que fue el estado quien, con miras a intervenir la actividad mercantil, inventara la expansión crediticia. El dinero fiduciario no fue una creación gubernamental tendente a elevar los precios y los salarios nominales, a rebajar el interés y a reducir las deudas. Fue, antes al contrario, creado por los banqueros, quienes, al ver que sus recibos por cantidades depositadas a la vista eran empleados comúnmente como sustitutos monetarios, lanzáronse a prestar a terceros una parte de los fondos que tenían en custodia, buscando el correspondiente beneficio. No

[4] Vid. P. A. SAMUELSON, «Lord Keynes and the General Theory», *Econnmetrica*, 14 (1946), pág. 187; reimpreso en *The New Economics*, ed. S. E. Harris (Nueva York, 1947), pig. 145.

creían que encerraba peligro alguno ese no mantener en sus cajas el total importante de los resguardos de depósitos por ellos librados. Convencidos estaban de que nunca les faltaría el numerario líquido necesario para atender sus obligaciones y poder abonar a la vista los billetes que les fueran presentados. La propia mecánica del mercado libre e inadulterado transformó los billetes de banco en. moneda fiduciria. La. expansión crediticia fue obra de la Banca, no de la autoridad pública.

Las cosas, sin embargo, hoy en día han cambiado. Corresponde actualmente al estado la plena responsabilidad de toda expansión crediticia. La intervención que en las aventuras expansivas estatales tienen los bancos y banqueros privados es meramente técnica y de colaboración. El poder público, en la actualidad, regula, ordena y dirige toda la actividad bancaria; determinan las autoridades, sin apelación, la cuantía y circunstancias todas de las operaciones crediticias. Mientras la Banca privada, bajo el signo del mercado no intervenido, tiene rigurosamente tasada su capacidad expansiva, los gobernantes pueden provocar, y efectivamente provocan, una continua y grave expansión del crédito. Esa expansión crediticia es el arma principal con que cuentan en su lucha contra la economía de mercado. Permíteles, en efecto, aparentemente conjurar la escasez de capital, reducir el interés y, teóricamente, incluso podrían llegar a suprimirlo totalmente. A su amparo financian con la máxima prodigalidad el gasto público, expropian a los capitalistas, alimentan euforias alcistas aparentemente inacabables y, según dicen, hacen próspero a todo el mundo.

Las inexorables consecuencias de la expansión crediticia son las que la teoría del ciclo económico prevé. Ni siquiera aquellos economistas que se resisten a aceptar la teoría monetaria de las fluctuaciones cíclicas ponen en duda los insoslayables efectos que la expansión crediticia ha de provocar. Vense compelidos a admitir que el movimiento alcista es consecuencia de previa expansión crediticia; que sin ésta la euforia no se mantendría, reconociendo asimismo que, en cuanto el progreso de la expansión del crédito se frene, automáticamente, ha de surgir la depresión. En sus estudios sobre el ciclo económico, lo más que se atreven a afirmar es que la expansión crediticia

no constituye la causa inicial del movimiento alcista, sino que son otros los factores que lo desencadenan. La expansión crediticia, requisito *sine qua non,* según reconocen, de la euforia alcista, no es provocada a sabiendas para rebajar el interés o para efectuar inversiones de momento improcedentes, dada la insuficiencia del capital disponible. El fenómeno, vienen a decir, se origina, si en la coyuntura concurren determinados factores, de un modo milagroso, sifi intervención de las autoridades.

Es obvio que tales economistas incurren en manifiesta contradicción cuando se oponen a cualquier medida tendente a conjurar la crisis mediante evitar la expansión crediticia. Los partidarios de la inflación *per se* son lógicos cuando de su ideario —indudablemente falaz y contradictorio— infieren que la expansión crediticia constituye la panacea económica. En cambio, aquellos teóricos que reconocen que sin la expansión crediticia la euforia alcista sería imposible contradicen sus propias teorías cuando combaten las medidas tendentes a contener dicha expansión Tanto los portavoces gubernamentales como los representantes de los poderosos grupos de presión, al igual que los defensores de la economía «no ortodoxa» que hoy por doquier se enseña, todos ellos proclaman que para evitar la crisis, a nadie grata, preciso es no provocar «booms» alcistas. No saben cómo replicar a aquellos estudiosos que propugnan medidas que de verdad impiden *ab initio* la expansión crediticia. Y, sin embargo, tenazmente se niegan a escuchar cualquier sugerencia en tal sentido. Formulan apasionadas censuras contra quienes se oponen a la expansión crediticia, acusándoles de querer perpetuar la depresión. Tal actitud pone bien de manifiesto que el ciclo económico es consecuencia provocada por quienes deliberadamente desean rebajar el interés y dar paso a artificiosas euforias.

Nadie ha de negar que actualmente cualquier medida orientada hacia la rebaja del interés es reputada por las gentes como altamente plausible y acertada, estimándose generalmente que el método mejor para conseguir tal reducción es el de la expansión crediticia. De ahí la oposición al patrón oro. El «expansionismo» constituye el tópico del día. Los grupos de presión

y los partidos políticos, sin discrepancia, todos ellos muéstranse favorables a la política de dinero abundante \

Mediante la expansión crediticia lo que se busca es perjudicar a unos en beneficio de otros. Tal resultado es el mejor que, en tal caso, el intervencionismo puede provocar, pues no es raro que las medidas intervencionistas dañen a todos sin favorecer a nadie. El dirigismo, desde luego, empobrece a la comunidad, pero eso no quiere decir que determinados grupos no puedan a su amparo prosperar. Quienes concretamente hayan de hallarse entre los perdedores y quiénes entre los ganadores depende de las circunstancias específicas de cada caso.

El deseo de orientar los nuevos préstamos, de suerte que con los supuestos beneficios de la expansión crediticia se lucren tan sólo específicos grupos, impidiéndose a otros cosecharlos, ha dado origen a lo que se denomina *control cualitativo del crédito.* Las nuevas facilidades crediticias, arguyese, no deben emplearse en Bolsa, haciendo subir las cotizaciones. Tales créditos deben, por el contrario, ir a nutrir las «legítimas» actividades mercantiles, las industrias manufactureras, la minería, el comercio «sano» y, sobre todo, la agricultura. No faltan partidarios del control cualitativo del crédito que desearían evitar la inmovilización del nuevo dinero en capitales fijos; quisieran que se destinara a activos líquidos. Los gobernantes deben indicar concretamente a la Banca qué préstamos ha de conceder y cuáles ha de denegar.

Vanas, sin embargo, son tales órdenes y prevenciones. Esa discriminación entre los potenciales prestatarios jamás puede

[s] **La Banca, mientras no cree nuevos medios de pago (bien emitiendo billetes o bien abriendo nuevos créditos), jamás puede provocar la euforia alcista, aunque reduzca el interés a un tipo inferior a aquel que el mercado libre señalaría. En tal caso, sencillamente, estarla haciendo un regalo a sus prestatarios. Quienes de verdad desean evitar la euforia alcista, para no padecer su inevitable secuela, la depresión, deben lógicamente deducir de la teoría del ciclo monetario que el que la Banca rebaje o no el interés carece de trascendencia; lo importante es que no haga expansión crediticia. Cierto que, al principio, la expansión crediticia impone una transitoria rebaja del interés, pero esto no afecta a! problema que nos ocupa. El profesor** HABERLKR ***(Prospcrity and Depression,*** **páginas 65-66) no advirtió esta realidad, careciendo consecuentemente de validez su crítica.**

equivaler a efectiva restricción de la expansión crediticia, único medio que, en la práctica, impide el alza de las cotizaciones bursátiles y obstaculiza nuevas inversiones en capital fijo. Porque es de importancia secundaria cuál sea el cauce que los nuevos préstamos seguirán para su acceso al mercado, Lo decisivo es que el mercado recibe el impacto de los nuevos medios de pago. Si la Banca, por ejemplo, amplía los préstamos a los agricultores, pueden éstos pagar deudas, abonar sus compras al contado, etc. Si la industria recibe fondos frescos para destinarlos a capital circulante, hállase automáticamente en situación de aplicar a distintos cometidos las sumas antes destinadas a aquella finalidad. Increméntense en cualquier caso las disponibilidades líquidas, que sus poseedores destinarán a cualesquiera inversiones consideradas de mayor rentabilidad. Pronto tales medios de pago aparecerán en Bolsa o se materializarán en activos inmovilizados. Es totalmente absurdo suponer que quepa haccr expansión crediticia sin al tiempo provocar euforias bursátiles o incrementos de los activos inmovilizados [6].

Dos circunstancias, hasta hace poco, en toda expansión crediticia, determinaban la evolución de los acontecimientos; a saber:

a) La expansión se producía bajo el patrón oro.

b) No existía sobre el particular acción concertada entre los distintos países y sus respectivos bancos centrales.

La primera circunstancia obligaba al poder público a mantener Ja convertibilidad de la divisa nacional a una cierta paridad fija. La segunda daba lugar a que nunca fuera cuantitativamente uniforme la expansión crediticia de los diversos países. Unos hacían más inflación que otros, lo que de inmediato se traducía en grave amenaza para sus reservas de oro y divisas que escapaban al extranjero. Los bancos, por ello, veíanse obligados a imponer una drástica política restrictiva en la concesión de créditos. Desatábase de tal suerte la desconfianza y comenzaba la depresión. El pánico, sin embargo, pronto saltaba

[4] **Vid.** MACHLUP, ***The Stock Market, Credil and Capital Formation,*** PÁGINAS **256 a 261.**

las fronteras. Cundía la alarma entre los hombres de negocios de los demás países, quienes incrementaban su petición de créditos, en el deseo de mejorar su liquidez para poder enfrentar cualquier contingencia. La creciente demanda crediticia alarmaba aún más a las autoridades, ya inquietas por la crisis iniciada en el primer país, lo que les hacía recurrir a su vez a la restricción de crédito. En pocos días o semanas, la crisis era de alcance mundial.

El que las autoridades puedan actualmente, en tales circunstancias, decretar la devaluación de la moneda ha venido a modificar, hasta cierto punto, aquella típica concatenación de eventos. El gobierno, al verse amenazado por el drenaje exterior, en vez de restringir créditos o elevar el tipo de descuento, devalúa. La medida, sin embargo, no resuelve el problema. Si no inquieta al gobernante el alza de las divisas extranjeras, durante algún tiempo podrá continuar su política de expansión crediticia. Pero, un día, la euforia se interrumpirá, hundiéndose el sistema monetario. Por eso, si las autoridades no desean verse forzadas a dcvaluar a un ritmo cada vez más acelerado, obligado resúltales evitar que su expansión crediticia supere la que practiquen aquellos países con quienes desean mantener equilibrado el cambio exterior.

Numerosos economistas piensan que, hoy como ayer, cuantas veces los poderes públicos desencadenen la expansión crediticia sucederánse, en regular alternativa, los períodos de euforia y de depresión. Estiman que la expansión, en el futuro, habrá siempre de provocar efectos similares a los que registró la Gran Bretaña, desde el siglo xvni, y Europa Central y Occidental y América del Norte, desde mediados del xix. Cabe, sin embargo, dudar de que las circunstancias hoy concurrentes sean las de otrora. La teoría del ciclo económico es actualmente tan conocida, incluso fuera del ámbito especializado, que aquel candido optimismo que animaba al empresario durante los períodos de euforia ha dado paso a desconfiado escepticismo. No sería, pues, extraño que, en el futuro, variara la reacción del mundo empresarial ante la expansión crediticia. Posiblemente se hayan ya percatado los hombres de negocios de que la expansión tiene siempre el mismo final y, consecuentemente, cabe que renun-

cien a ampliar sus operaciones durante las épocas de dinero fácil. Hay síntomas que parecen anunciar el cambio. Sería, sin embargo, prematuro deducir conclusiones definitivas.

Indudable influencia, en un cierto aspecto, ba tenido la teoría monetaria de los ciclos económicos sobre la marcha de los acontecimientos. Nadie que hoy desempeñe un cargo dependiente de la administración —ya sea en los organismos fiscales, en los bancos de emisión o en las jneo-ortodoxas cátedras universitarias— se avendrá a admitirlo, pero la opinión ya no duda de la certidumbre de las dos conclusiones básicas de la teoría; a saber, que la causa originaria de la depresión es el previo auge y que éste es, a su vez, consecuencia de la anterior expansión crediticia. Por eso, en la actualidad, generalízase la alarma tan pronto como aparecen los primeros síntomas. Incluso las autoridades comienzan en seguida a hablar de la conveniencia de impedir nuevas subidas de precios y de reducir los márgenes de beneficio, imponiendo efectiva restricción del crédito. Se yugula así rápidamente la euforia y comienza la recesión. Tal es la razón por la que en la última década los ciclos económicos se hayan hecho mucho más cortos. Hemos tenido a lo largo del tal período auges y depresiones, pero sus respectivas fases han sido de escasa duración, sucediéndose las unas a las otras con una mayor frecuencia. Nos hallamos ya muy lejos del ciclo «clásico» de los diez años y medio que Jevons relacionara con la cíclica variabilidad de las cosechas. Y lo más interesante es que, como el auge concluye antes, hay menos malas inversiones y, en su consecuencia, la subsiguiente depresión es también de gravedad menor.

EL MITO DE LAS «MEDIDAS CONTRACICLICAS»

Afirman las teorías «no ortodoxas» de socialistas e intervencionistas que las crisis económicas son fruto inevitable de la propia organización capitalista, provocándolas el vicioso funcionamiento de la economía de mercado. Para los socialistas, sólo la sustitución del capitalismo por el socialismo permitirá eliminar las crisis cíclicas; los dirigistas, en cambio, creen que cabe evitarlas si el go-

bierno interviene oportuna y convenientemente. La autoridad pública —piensan— puede imponer lo que hoy suele denominarse «estabilidad económica». Nada cabría objetar a tales dirigistas si, para evitar las depresiones, lo que pidieran a los poderes públicos fuera la supresión de la expansión crediticia. El intervencionista, sin embargo, de antemano rechaza tal solución. Aspira, antes al contrario, a intensificar la expansión, pretendiendo conjurar la crisis mediante las que él denomina «medidas contracíclicas».

El estado se aparece a tales ideólogos como Lina **deidad situada fuera de la órbita de los negocios humanos, por completo independiente de los mortales, con poder para influir sobre la vida y las aspiraciones «le éstos. Imaginan que el gobierno dispone de fondos propios, ilimitados, que ni proceden de los gobernados ni nada tienen que ver con ellos. Tales riquezas, supónese, pueden las autoridades libremente destinarlas a cuanto más conveniente estimen. Corresponde en todo caso a los «expertos» dictaminar acerca de cuáles sean las inversiones a que dichas sumas deban dedicarse.**

Las dos medidas contracíclicas hoy de mayor predicamento consisten en construir obras públicas y en invertir grandes sumas en empresas estatales. Tales fórmulas no son, sin embargo, tan originales como sus partidarios suponen. Las gentes, desde antiguo, en cuanto surgía la temida crisis, reclamaban la iniciación de ambiciosos proyectos que crearan puestos de trabajo y contuvieran I;) caída de los precios, L;i proposición, a primera vista, parece plausible; pero el verdadero problema estriba en cómo financiar tales obras. Si el estado, al efecto, incrementa los impuestos o lanza empréstitos, en nada aumenta lo que los kcynesianos denominan gasto conjunto total, pues reduce la capacidad de consumo y de inversión de los particulares en igual medida que incrementa la propia. De recurrir, en cambio, a la inflación, en vez de mejorar, empeora las cosas. Quizá consiga así el gobernante diferir por algún tiempo el estallido de la crisis. Cuando, sin embargo, llegue el inevitable final, la depresión será tanto más violenta cuanto por más tiempo el gobierno haya venido aplazándola. La verdad es que los «expertos» del dirigismo no acaban de percatarse del problema subyacente. Lo fundamental para ellos es tener bien preparados «los correspondientes planes de inversión

pública y articulados los grandes proyectos que habrán de ponerse en marcha al primer signo de peligro». He aquí, aseguran, «el método más acertado, cuya adopción recomendamos a todos los países» [7]. El problema, sin embargo, no consiste en elaborar proyectos, sino en hallar los medios necesarios para su ejecución. Afirman algunos dirigistas que cabía arbitrar los correspondientes factores de producción sobre la base de frenar las inversiones públicas durante la euforia; tales retenidos fondos serían lanzados al mercado al sobrevenir la crisis.

No está mal, desde luego, restringir el gasto estatal. Con ello, sin embargo, no se proporciona al erario los recursos que más tarde necesitará para efectuar las deseadas inversiones. La persona individual puede proceder así; le es, desde luego, dable crear reservas cuando tiene mayores ingresos y disponer de lo ahorrado en el momento en que sus ganancias disminuyen. Pero la cosa es distinta cuando se trata de una nación o del conjunto de todas las naciones. Cábele al tesoro público retener una parte de los abundantes recursos fiscales resultantes de la euforia alcista. En tanto tales cantidades queden detraídas de la circulación, lo que en realidad se está practicando es lina política deflacionaria y contracíclica que bien puede frenar la euforia precisamente engendrada por los nuevos medios de pago puestos en circulación. Ahora bien, si tales recursos son de nuevo lanzados al mercado se modificará con ello la relación monetaria, reduciéndose el poder adquisitivo del dinero. En ningún caso pueden dichos fondos engendrar los factores de producción exigidos por las proyectadas obras públicas.

Los intervencionistas coinciden en el error básico de ignorar que el capital disponible es siempre escaso. La crisis, en su opinión, aparece porque de pronto se apodera de las gentes una misteriosa aversión tanto a invertir como a consumir. Cuando lo que de verdad interesa es incrementar la producción y restringir el consumo, con miras a aumentar así el capital disponible, los intervencionistas quisieran ampliar a! tiempo el consumo y la inversión. Preconizan éstos que el poder público acometa empresas que

[7] Liya de las Naciones, *Economic Stability in the Posl-War World.* Informe del Comité de Depresiones Económicas, II (Ginebra, 1945), pág. 173.

precisamente no son rentables por cuanto los correspondientes factores de producción deben sustraerse a otras producciones que permiten atender necesidades que los consumidores consideran más urgentes que aquéllas que la acción estatal cubrirá. No advierten que las grandes obras públicas que recomiendan, en realidad, no sirven sino para empeorar las cosas, al venir a incrementar la escasez de capital.

Cabría también teóricamente imaginar una distinta utilización de esas reservas acumuladas durante el período de la euforia alcista. El erario podría destinar tales fondos a la adquisición de todos aquellos factores de producción y artículos de consumo que más tarde, al sobrevenir la depresión, habrá de invertir en las repetidas obras públicas proyectadas y en atender las necesidades de quienes en ellas trabajan. Las autoridades, sin embargo, si así procediesen, notablemente impulsarían la euforia alcista, acelerando el estallido de la crisis y agravando la misma [8].

Con tanta palabrería acerca de las medidas contracíclicas no se pretende más que confundir a la opinión pública e impedir a las gentes advertir cuál sea la verdadera causa provocadora de las fluctuaciones cíclicas. Mállanse actualmente comprometidas las autoridades, en todo el mundo, a una política de intereses bajos, de expansión crediticia, de inflación, en fin. Y luego, cuando las inevitables consecuencias de tales manipulaciones afloran, quienes están en el poder no saben sino provocar nuevas y mayores inflaciones.

[1] Los intervencionistas, al referirse a las medidas contracíclicas, invocan siempre los supuestos éxitos que tal política tuvo en Suecia. Cierto es que entre 1932 y 1939 el gobierno sueco duplicó sus gastos e inversiones. Ello, sin embargo, no fue causa, sino efecto, de la prosperidad por el país a la sazón disfrutada gracias exclusivamente al rearme alemán. No sólo pudieron los suecos incrementar enormemente sus exportaciones a Alemania, sino que además se vieron libres de la competencia germánica en el mercado internacional. Las exportaciones suecas de 1932 a 1938 aumentaron por esta razón (en miles de toneladas), según sigue: mineral de hierro, de 2.219 a 12.495; lingote, de 31.047 a 92.980; ferroaleaciones, de 15.453 a 28.605; otros tipos de hierro y acero, de 132.287 a 256.146; maquinaria, de 46.230 a 70.605. Había 144.000 parados en 1932, y 165.000, en 1933. Pero, tan pronto como el rearme alemán tomó impulso, el paro fue reduciéndose, de 115.000 en 1934 y 62.000 en 1935, a 16.000 en 1938. El autor del «milagro», sin embargo, no fue, en este caso, Keynes, sino Hitler.

6. LA INTERVENCIÓN DE LOS CAMBIOS Y EL COMERCIO BILATERAL

Tan pronto como el estado pretende dar al signo monetario nacional, con respecto al oro y a las divisas extranjeras, un valor superior al que el mercado le reconoce, es decir, en cuanto el gobernante fija al oro y a las divisas tasas máximas inferiores a su precio de mercado, prodúcense las consecuencias previstas por la ley de Gresbam. Aparece lo que, inadecuadamente, las autoridades denominan escasez de divisas.

Todo bien económico, por definición, escasea; en otras palabra: las disponibilidades de cualquier bien económico resultan siempre insuficientes para atender cuantos empleos al mismo útilmente cabría dar. Un bien que, en razón a su abundancia, esté al alcance de todos no puede calificarse nunca de económico; su precio es cero; nadie está dispuesto a dar nada por él. El dinero, *ex definitiotte,* es un bien económico; luego por fuerza tiene que ser escaso. Cuando las autoridades se lamentan de la escasez de divisas, de lo que en verdad se quejan es de otra cosa; a saber, del efecto provocado por su política de tasación de precios. Al precio oficial arbitrariamente señalado, la demanda excede a la oferta. Si el poder público, tras rebajar mediante la inflación el poder adquisitivo de la moneda en relación con el oto, las divisas extranjeras y los bienes y servicios en general, se abstuviera de interferir los cambios exteriores, nunca aparecería aquella escasez a la que los gobernantes aluden. Quien quiera estuviera dispuesto a pagar el correspondiente precio de mercado hallaría todas las divisas que deseara.

El gobierno, sin embargo, quiere evitar la elevación de las cotizaciones extranjeras y, confiado en el poder de tribunales y policías, prohibe cualquier transacción que no concuerde con el precio oficial.

Los gobernantes y sus corifeos aseveran que el alza de la moneda extranjera es consecuencia de una desfavorable balanza de pagos aprovechada por los especulares para personalmente lucrarse. En el deseo de remediar la situación adóptanse medidas tendentes a restringir la demanda de divisas. Sólo quienes

vayan a destinarlas a operaciones previamente aprobadas por la administración podrán en lo sucesivo adquirirlas. Aquellos bienes que las autoridades reputen superfluos dejarán de importarse. Se evitará en la medida de lo posible el pago de principal e intereses de las deudas con el extranjero. Serán restringidos los viajes allende las fronteras. El gobierno, sin embargo, no se percata de que con tales medidas jamás puede «mejorar» la balanza de pagos. Reducidas las importaciones, las exportaciones congruamente disminuyen también; no porque se impida a las gentes adquirir mercancías foráneas, pagar créditos extranjeros, viajar más allá de las fronteras propias, etcétera, van aquéllas a atesorar el correspondiente efectivo. Antes al contrario, incrementarán sus adquisiciones tanto de bienes de consumo como de factores de producción en el interior del país, desatando así una tendencia alcista en los precios. Y cuanto más suban éstos, menos se exportará.

El poder público, ante esta realidad, se cree en el caso de proseguir por el camino de la injerencia y nacionaliza el comercio exterior. Todo aquel que reciba divisas —procedentes, por ejemplo, de una exportación— habrá de cederlas al correspondiente organismo al precio oficialmente fijado. Si el mandato de la autoridad —que equivale a gravar la exportación— es rigurosamente acatado, las ventas al extranjero se reducen, pudiendo incluso cesar por completo. Esto, ciertamente, contraría al jerarca. Tercamente, sin embargo, se resiste a reconocer que su injerencia está fallando cada vez más, habiendo sido provocada una situación que, incluso desde el punto de vista del propio gobernante, es mucho peor que aquella que deseaba corregir. Montan entonces las autoridades nuevo artilugio. Proceden a subvencionar las exportaciones en la medida precisa para compensar las pérdidas que a los exportadores les ocasiona la implantada política de cambios.

La oficina que controla la compraventa de divisas, por su lado, aferrándose obstinadamente a la ficción de que los tipos «en realidad» no se han elevado y que la paridad legalmente establecida es la efectiva, facilita divisas a los importadores al cambio oficial. Ello supone primar las importaciones. Todo comerciante que consigue divisas obtiene señalados beneficios

al vender en el interior las mercancías importadas. Por ello, los poderes públicos recurren a nuevos arbitrismos. O elevan las tarifas arancelarias o imponen cargas y gravámenes a las importaciones; en definitiva, encarecen, por un procedimiento u otro, la adquisición de divisas.

El control de cambios así comienza, por fin, a funcionar. Opera bien, sin embargo, sólo porque virtualmente se están acatando las cotizaciones del mercado libre de divisas. El exportador obtiene por las que entrega ai correspondiente organismo su equivalente oficial y además el correspondiente subsidio, con lo que acaba por cobrar una suma igual al cambio libre. El importador a su vez abona por la divisa el precio oficial y además una prima, tasa o impuesto especial, de tal suerte que, en definitiva, desembolsa el cambio de mercado. En esta situación, los únicos seres de inteligencia tan obtusa que no aciertan a percatarse de la realidad, dejándose sorprender por la fraseología burocrática, son aquellos autores que en sus trabajos y libros ensalzan las nuevas experiencias y métodos del dirigismo monetario.

La monopolización del tráfico de las divisas confiere a las autoridades el control absoluto del comercio exterior. No por ello, sin embargo, logran aquéllas influir las cotizaciones extranjeras. Vano es que el poder público prohiba la publicación en periódicos y revistas de los cambios reales. En tanto haya comercio exterior, sólo las cotizaciones libres y efectivas serán tenidas en cuenta por quienes operen en el correspondiente mercado.

El gobernante, a fin de ocultar en lo posible la realidad, quisiera que las gentes eludieran el mencionar los verdaderos tipos de cambio manejados. Procura, en ese sentido, organizar el comercio exterior a base de trueque, evitando así las expresiones monetarias. Móntanse al efecto los llamados tratados comerciales bilaterales y las operaciones de *clearing.* Cada parte se compromete a entregar determinada cantidad de bienes y servicios, recibiendo en pago otra serte de bienes y servicios. Rehúyese, en tales convenios, con sumo cuidado, toda alusión al dinero y a los cambios. Los contratantes, sin embargo, en su fuero interno, calculan el valor de lo que compran y venden

a base de los precios internacionales en oro. Mediante estos conciertos de trueque y compensación, el comercio bilateral viene a sustituir al comercio triangular o multilateral de la época liberal. Ahora bien, lo que no se consigue con ello es variar la pérdida de poder adquisitivo experimentado por la moneda nacional con respecto al oro, las divisas y los bienes económicos en general.

El control de cambios no es, en realidad, sino un nuevo paso por el camino que conduce a la implantación del socialismo. Contemplado desde cualquier otro ángulo, su ineficacia es notoria. Ni a la corta, ni a la larga, lo más mínimo influye en la determinación del precio de las divisas extranjeras.

CAPITULO XXXII

Confiscación y redistribución

1. LA FILOSOFÍA CONFISCATORIA

Supone el dirigista que Jas medidas atentatorias contra el derecho de propiedad para nada influyen sobre el volumen total de la producción. De ahí que tan cándidamente se lance a todo género de actividades expoliadoras. La producción, para él, es una suma dada, sin relación alguna con el orden social existente. Piensa que no es tanto la producción, sino la «equitativa» distribución de la misma entre los distintos miembros de la comunidad, lo que fundamentalmente debe de preocupar al estado. Intervencionistas y socialistas pretenden que los bienes económicos son engendrados por peculiar proceso social. Llegado éste a su término y recolectados sus frutos, púnese en marcha un segundo proceso que distribuye entre los miembros de la comunidad los bienes acumulados. Rasgo característico del capitalismo es —dicen— el que las respectivas cuotas asignadas, en dicho reparto, a cada individuo sean desiguales. Hay quienes —empresarios, capitalistas y terratenientes— se apropian más de lo debido. El resto de las gentes, consecuentemente, ve su participación injustamente cercenada. El poder público está obligado, ejercitando innegable derecho, a expropiar ese exceso retirado por los privilegiados para redistribuirlo entre los restantes ciudadanos.

Pero esa supuesta dualidad de procesos —uno de producción y otro de distribución— en la economía de mercado no se da. El mecanismo es único. Los bienes no son primero producidos y luego distribuidos. Ficticia a todas luces resulta aquella imaginada apropiación de unas riquezas sin dueño. Todos los

bienes, desde un principio, son siempre propiedad de alguien. Si se quiere redistribuirlos es obligado proceder previamente a su confiscación. El aparato estatal de compulsión y coerción puede, desde luego, lanzarse a todo género de expoliaciones y expropiaciones. Pero ello no prueba que un duradero y fecundo sistema de colaboración social pueda, sobre tal base, estructurarse.

Cuando los piratas vikingos, des'pués de asolar una comunidad de autárquicos campesinos, reembarcaban en sus naves, las víctimas supervivientes reanudaban el trabajo, cultivaban la tierra y procedían a la reconstrucción de lo damnificado. Si los corsarios, al cabo de unos años, volvían, encontraban nuevas riquezas que expoliar. La organización capitalista, sin embargo, no resiste reiteradas depredaciones. La acumulación de capital y la inversión productiva presuponen que tales ataques no se prodigarán. En ausencia de tal esperanza, las gentes preferirán consumir su capital a reservarlo para quienes han de expropiárselo. De ahí la íntima contradicción de aquellos planes que aspiran a combinar la propiedad privada con repetida expoliación de la riqueza individual.

2. LA REFORMA AGRARIA

Los antiguos reformadores sociales propugnaban el establecimiento de comunidades de campesinos autosuficientes, Las parcelas a distribuir serían todas iguales entre sí. Eran utopías que excluían la división del trabajo y la especialización en las artes industriales. Constituye evidente error calificar tal sistema de «socialismo agrario». No es en verdad otra cosa que mera yuxtaposición de una serie de autárquicas economías familiares.

La tierra, en el marco de la economía de mercado, es un factor material de producción como cualquier otro. Todo plan tendente a redistribuir la tierra, con un sentido más o menos igualitario, entre la población campesina, implica privilegiar a productores ineficientes, con daño para la inmensa mayoría de los consumidores. La mecánica del mercado elimina de la función productora a aquellos campesinos cuyos costos son

superiores a los marginales que el consumidor está dispuesto a pagar. El mercado determina la extensión de las explotaciones agrícolas y los métodos de producción a aplicar. Si el estado interfiere y altera la organización agraria, indefectiblemente provoca un alza en el precio medio de los productos del campo. Supongamos que, en competencia libre, m agricultores —cultivando cada uno de ellos mil acres— producen todos aquellos productos que el mercado consumidor hállase dispuesto a adquirir; pues bien, si el poder público interviene redistribuyendo la tierra entre cinco veces *m* agricultores a razón de doscientos acres por persona, es el consumidor quien soporta el aumento de costos. Vano resulta apelar al derecho natural, ni a otros conceptos de índole metafísica, para justificar las reformas agrarias. La única realidad es que tales medidas elevan el precio de los productos de! campo y, además, entorpecen la producción no agraria. Cuanto mayor volumen de mano de obra requiera la producción de una unidad agrícola, superior número de personas habrá de ser empicado en la agricultura y, consecuentemente, menos tendrá a su disposición la industria manufacturera. La producción total disminuye y determinado grupo se beneficia a costa de la mayoría.

3. LA FISCALIDAD EXPOLIADORA

El arma principal con que actualmente cuenta el intervencionismo en su afán confiscatorio es de índole fiscal. Intrascendente resulta el que, mediante el mecanismo tributario, se aspire, por una motivación social, a nivelar la riqueza de los ciudadanos o que, por el contrario, lo que se persiga sea conseguir mayores ingresos para el erario público. Lo único que en este lugar importa es determinar las consecuencias que tal intervencionismo confiscatorio provoca.

El hombre medio aborda estos problemas con envidia mal disimulada, preguntándose por qué ha de haber nadie más rico que él. El intelectual, en cambio, prefiere encubrir su resentimiento tras disquisiciones filosóficas, arguyendo que quien tiene diez millones no será mucho más feliz con un aumento

de otros noventa. Recíprocamente —añade— quien posee cien millones, si pierde noventa, no por ello dejará de ser tan feliz como antes. El mismo razonamiento pretende aplicarlo al caso de las rentas personales más elevadas.

Enjuiciar de esta suerte equivale a hacerlo desde un punto de vista personal. Se toma un supuesto caso individual. Los problemas económicos, sin embargo, son siempre de carácter social; lo que interesa es saber las repercusiones que las correspondientes disposiciones provocarán sobre la generalidad de las gentes. No se trata de ponderar la desgracia o la felicidad de ningún Creso ni sus méritos o vicios personales; lo que interesa es el cuerpo social y la productividad del esfuerzo humano.

Pues bien, cuando la ley, por ejemplo, hace prohibitivo el acumular más de diez millones o ganar más de un millón al año, aparta en determinado momento del proceso productivo precisamente a aquellos individuos que mejor están atendiendo los deseos de los consumidores, Si una disposición de este tipo hubiera sido dictada en los Estados Unidos hace cincuenta años, muchos de los que hoy son multimillonarios vivirían en condiciones bastante más modestas. Ahora bien, todas las nuevas industrias americanas que abastecen a las masas con mercancías nunca soñadas operarían, de haberse llegado a montar, a escala reducida, hallándose, en consecuencia, sus producciones fuera del alcance del hombre de la calle. Perjudica, evidentemente, a los consumidores el vedar a los empresarios más eficientes que amplíen la esfera de sus actividades en la medida que conforme con los deseos de las gentes, deseos que éstas patentizan al adquirir los productos por aquéllos ofrecidos. Plantéase de nuevo el dilerna: ¿a quién debe corresponder la suprema decisión, a los consumidores o al jerarca? En un mercado sin trabas, el consumidor, comprando o absteniéndose de comprar, determina, en definitiva, los ingresos y la fortuna de cada uno. ¿Es prudente investir a quienes detentan el poder con la facultad de alterar la voluntad de los consumidores?

Los incorregibles adoradores del estado arguyen que no es la codicia de riquezas lo que impulsa al gran hombre de negocios a actuar, sino su ansia de poder, Tal «rey de la producción» no restringiría sus actividades, aseguran, aun cuando

tuviera que entregar al recaudador de impuestos una gran parte de sus extraordinarios ingresos. Consideraciones puramente dinerarias en modo alguno debilitarían su ambición. Admitamos, a efectos dialécticos, que tal interpretación psicológica sea correcta. Ahora bien, ¿el poder del capitalista en qué se asienta sí no es sobre su riqueza? ¿Cómo se habrían hallado un Rockefeller o un Ford en condiciones de adquirir «poder» si se les hubiera impedido la acumulación de capital? Ciertamente que pisan terreno más firme aquellos fanáticos del estado que procuran impedir la acumulación de riqueza precisamente por cuanto confiere al hombre indudable poderío económico \

Los impuestos ciertamente son necesarios. Ahora bien, la política fiscal discriminatoria —aceptada umversalmente hoy bajo el equívoco nombre de tributación progresiva sobre las rentas y las sucesiones— dista mucho de constituir verdadero sistema impositivo. Más bien se trata de una disfrazada expropiación de los empresarios y capitalistas más capaces. Es incompatible con el mantenimiento de la economía de mercado, digan lo que quieran los turiferarios del poder. En la práctica sólo sirve para abrir las puertas al socialismo. Si se analiza la evolución de los tipos impositivos sobre la renta en América, no es difícil profetizar que un día no demasiado lejano cualquier ingreso que rebase el sueldo del individuo medio será absorbido por el impuesto.

Nada tiene que ver la economía con las espúreas doctrinas metafísicas aducidas en favor de la política fiscal progresiva; interesan tan sólo a nuestra ciencia las repercusiones de la misma sobre el mercado. Los políticos y los escritores intervencionistas enjuician estos problemas con arreglo a lo que ellos entienden que es «socialmente deseable». Desde su punto de vista, «el objetivo de la imposición fiscal no consiste ya en recaudar», puesto que los poderes públicos «pueden procurarse cuanto dinero precisen con sólo imprimirlo». La verda-

' No parece necesario reiterar que el empleo de conceptos de tipo político resulta inadecuado para el estudio tle los prohlemas económicos, Vid. págs. 418-420.

dera finalidad de la imposición fiscal es dejar «menos dinero en manos del contribuyente» [2].

Pero los economistas enfocan el problema desde otro ángulo. Formulan, en primer lugar, este interrogante: ¿Qué repercusión provoca la política fiscal confiscatoria sobre la acumulación de capital? La mayor parte de los elevados ingresos que las cargas impositivas cercenan hubiérase dedicado a la formación de capital adicional. En cambio, si el estado aplica lo recaudado a atender sus gastos, la acumulación de nuevos capitales disminuye. Ocurre lo propio —aun cuando en mayor grado— con los impuestos que gravan las transmisiones *rnortis causa.* El heredero se ve constreñido a enajenar parte considerable del patrimonio del causante. No se destruye, claro está, el capital; cambia únicamente de dueño. Pero las cantidades que los testadores ahorraron primero e invirtieron después en la compra de esos mismos bienes enajenados por los herederos hubieran incrementado el capital existente. Se frena la acumulación de nuevos capitales, El progreso técnico se paraliza; la cuota de capital invertido por obrero en activo disminuye; el incremento de la productividad se detiene y se impide la elevación real de los salarios. Obvio resulta, por tanto, que la tan difundida creencia de que la política fiscal confiscatoria sólo daña al rico —o sea, a la víctima inmediata— es errada.

En cuanto el capitalista sospecha que el conjunto de los impuestos y la contribución sobre la renta van a absorber el ciento por ciento de sus ingresos, opta por consumir el capital acumulado, evitando continúe al alcance del fisco.

El sistema impositivo confiscatorio no obstaculiza el progreso económico y la mejora de la vida de los pueblos únicamente al dificultar la acumulación de nuevos capitales. Provoca además una amplia tendencia hacia el inmóvilismo, favoreciendo el desarrollo de hábitos mercantiles que inexorablemente desaparecen en el marco competitivo propio de la economía de mercado libre.

La esencial característica del mercado consiste en que no

[2] **Vid. A. B.** LERNER, ***The Economía o; Control, Princíf/tes of Welfare Economías*** **(Nueva York. 1944), págs. 307-308.**

respeta los intereses creados, presionando, en cambio, a empresarios y capitalistas para que ajusten de modo incesante su conducta a la siempre cambiante estructura social, En todo momento han de mantenerse en forma. Mientras permanezcan en la palestra mercantil, jamás podrán disfrutar pacífica y cómodamente de la riqueza otrora ganada o de los bienes que sus antepasados les legaron, ni tampoco adormecerse en brazos de la rutina. Tan pronto como olvidan que han de servir a los consumidores de la mejor manera posible, se tambalea su privilegiada posición y de nuevo son relegados a las filas de los hombres comunes. Las riquezas que acumularon y la correspondiente función rectora hállanse constantemente amenazadas por las acometidas de los recién llegados.

Cualquiera que posea el suficiente ingenio puede iniciar nuevas empresas. Quizá sea pobre, tal vez sus recursos resulten escasos e incluso cabe que los haya recibido en préstamo. Pero sí satisface mejor y más barato que los demás las apetencias de los consumidores, triunfará y obtendrá «extraordinarios» beneficios. Reinvirtiendo la mayor parte de tales ganancias verá rápidamente prosperar sus empresas. Es el actuar de esos emprendedores *parvenus* lo que imprime a la economía de mercado su «dinamismo». Estos *nouveaux riches* son quienes impulsan el progreso económico. Bajo la amenaza de tan implacable competencia, las antiguas y poderosas empresas se ven en el trance de servir, sin titubeos y del mejor modo posible, a las gentes o de abandonar el campo, cesando en sus actividades.

Ocurre, sin embargo, en la actualidad, que las cargas fiscales absorben la mayor parte de aquellos «extraordinarios» beneficios obtenidos por el nuevo empresario. La presión tributaria le impide acumular capital y desarrollar convenientemente sus negocios; jamás podrá convertirse en un gran comerciante o industrial y denodadamente luchar, entonces, contra la rutina y los viejos hábitos. Los antiguos empresarios no tienen por qué temer posible competencia; la mecánica fiscal les cubre con su manto protector. Pueden así abandonarse a la rutina, fosilizarse en su conservadurismo, desafiar impunemente los deseos de los consumidores. Cierto que la presión tributaria védales también a ellos acumular nuevos capitales. Pero lo importante para

los hombres de negocios ya situados es que se impida al peligroso recién llegado disponer de mayores recursos. En realidad, el mecanismo tributario los sitúa en posición privilegiada. La imposición progresiva obstaculiza, así, el progreso económico, fomentando la rigidez y el inmovilismo. En tanto que bajo un orden capitalista inadulterado las riquezas obligan a quien las posee a servir a los consumidores, los modernos métodos fiscales convierten la propiedad en un privilegio.

El intervencionista laméntase de la burocratización y estancamiento cada día mayor de las grandes empresas y del hecho cierto de no hallarse los nuevos hombres de negocios en condiciones de amenazar, como antaño, las ventajas de que gozan las tradicionales familias ricas. Sin embargo, si existe un mínimo de sinceridad en tales protestas, no hacen más que lamentar las consecuencias provocadas por el ideario hoy prevalente.

El afán de lucro es el motor que impulsa a la economía de mercado. Cuanto mayor es la ganancia, mejor están siendo atendidas las necesidades de los consumidores. Ello es así en razón a que sólo obtienen beneficios aquellos que logran eliminar los obstáculos interpuestos entre los deseos del consumidor y la precedente situación de la actividad productora. Quien mejor sirve a las gentes obtiene los mayores beneficios. En cuantas ocasiones los poderes públicos intervienen al objeto de reducir los beneficios, deliberadamente están saboteando la economía de mercado.

TRIBUTACION CONFISCATORIA Y RIESGO EMPRESARIAL

Un erróneo ideario, hario extendido en la actualidad, supone que la ganancia del empresario es la recompensa que éste recibe por el *riesgo* que en la correspondiente empresa mercantil afrontara. Equipárase al empresario con el jugador, quien, tras ponderar las probabilidades favorables o adversas de la jugada, se decide por determinada apuesta. Tal falacia sobre todo aflora en relación con las operaciones de bolsa, por muchos asimiladas a los lances de azar. Cuantos quedan bajo el hechizo de tan extendido error

estiman que el daño que causa la fiscalidad confiscatoria a la estructura económica estriba en que, dentro de aquel imaginario juego, reduce las probabilidades de obtener premios. La carga fiscal viene a disminuir las ventajas sin rebajar el riesgo. Ello hace que capitalistas y empresarios pierdan interés en operar, negándose a emprender negocios arriesgados.

Todas las frases de la anterior exposición contienen evidentes errores. El capitalista jamás opta entre inversiones seguras, arriesgadas y excepcionalmente arriesgadas. El mecanismo del mercado oblígale a invertir de suerte tal que las más urgentes necesidades de los consumidores queden satisfechas en la mayor medida posible. Cuando el sistema tributario impuesto por las autoridades provoca consumo de capital o impide el incremento del mismo, carécese del necesario para atender las inversiones marginales, dejando de producirse aquel incremento de tu inversión que, en ausencia de la aludida expoliación fiscal, htibicrase producido. IJIS necesidades de los consumidores quedan peor atendidas, Ello, sin embargo, no es debido a que el empresario haya eludido el correspondiente riesgo; es, antes al contrario, pura y simple consecuencia de no haber suficiente capital disponible,

Ninguna inversión es *per se* segura. Si los empresarios procedieran como el analizado mito del riesgo supone y buscaran siempre las inversiones seguras, su propio actuar Lransformaríalas en inseguras. Jamás puede el empresario eludir la ley del mercado que, invariablemente, le obliga en todo momento a satisfacer las apetencias de los consumidores del mejor modo posible dado el capital existente, los conocimientos técnicos del momento y las futuras valoraciones de los compradores. El capitalista nunca busca la inversión menos arriesgada. Persigue, por el contrario, aquella que, dadas las circunstancias concurrentes, estima que ha de proporcionarle el mayor beneficio noto. Los capitalistas que no se consideran capaces de prever el futuro, renuncian a invertir personalmente sus capitales: préstanlos a empresarios a quienes el riesgo no asusta. Establecen usí una espccic de asociación con quienes suponen dotados de mayor habilidad para enjuiciar las circunstancias mercantiles. El capitnl-ucciones de las empresas suele calificarse de capital especulativo, Pero lo que las gentes no suelen advertir es que el buen fin de esas otras inversinnfs consi-

deradas no especulativas, tales como obligaciones, bonos, hipotecas y cualquier otra modalidad de préstamos, depende, en último término, del buen fin de las de tipo especulativo[3]. No hay inversión alguna inmune a las vicisitudes del mercado.

Si, como consecuencia de la presión fiscal, aumentara, por ejemplo, la oferta de capital a préstamo (obligaciones) y, en cambio, se retrajera la de capital escriturado (acciones), descendería el tipo de interés de los préstamos, perjudicándose además la seguridad de éstos por su mayor volumen en relación con el capital propio. La tendencia inversora, consecuentemente, pronto variaría de signo.

No es el deseo de minimizar su «riesgo de jugador» lo que impulsa al capitalista a, por lo general, no concentrarse en un solo negocio o rama industrial y a repartir sus inversiones unas veces en acciones, otras en préstamos; procede así única y exclusivamente porque desea obtener la mayor rentabilidad posible del capital de que dispone.

El capitalista, sólo cuando cree ver un buen negocio, invierte Nadie deliberadamente mete su dinero en malas inversiones. Es la aparición de circunstancias en su día no previstas por el inversor lo que convierte en desfavorable aquel que en un principio parecía ser tan buen negocio.

El capital, como ya anteriormente se indicó en ningún caso hállase inempleado u ocioso. El capitalista jamás puede optar entre invertir o no invertir, ni cábele tampoco desviar sus capitales de aquellas utilizaciones que permitan, en cada caso, atender las más urgentes necesidades de los consumidores a la sazón aún insatisfechas. El empresario ha de adivinar cuáles concretamente serán mañana los deseos y apetencias de los consumidores. La acción fiscal puede, desde luego, frenar la acumulación de nuevos capitales e incluso dar lugar a que se consuma y se volatilice el existente. Ahora bien, el capital efectivamente disponible, cualquie-

[3] Vid. págs. 790-792.
[4] Vid. págs. 767-770.

ra sea su montante, siempre está íntegramente empleado, no teniendo nada que ver los impuestos con ésa su íntegra utilización [5].

Las gentes de mayores medios, cuando una tributación de pronunciada progresividad impone gravosa carga sobre rentas y transmisiones *mortis causa,* **pueden tender a congelar sus riquezas en numerario o en cuentas hincarías sin interés. Consumen !os depositantes, desde luego, parte de su capital, pero logran eludir las penalizadoras imposiciones sobre beneiieios y sucesiones. Tal conducta. sin embargo, en ningún caso, afecta a la actividad inversora del capital de hecho existente; influye, desde luego, sobre los precios. Peto nunca impele a dejar inaprovechada una parte de los bienes de capital disponibles. *Y* la mecánica del mercado orienta las inversiones liada aquellos cometidos en los que se supone cabrá mejor satisfacer la todavía desatendida demanda del público comprador.**

' Cuando hablamos de capital disponible no debemos perder de vista el que, por su carácter de inconvertibles, hay siempre bienes de capital inutilizados e inaprovechables.

CAPITULO XXXIII

Sindicalismo y corporativismo

1. EL SINDICALISMO

El término *sindicalismo* tiene dos significados, bien dispares entre sí.

Para los seguidores de Georges Sorel, el sindicalismo no constituye sino conjunto de tácticas revolucionarias a cuyo amparo se pretende implantar el socialismo. Vano es que los sindicatos malgasten sus fuerzas intentando, dentro del orden capitalista, mejorar la suerte de los asalariados. Deben, por el contrario, apelar a la *action directe,* a la violencia sin escrúpulos, hasta conseguir la destrucción completa del sistema. No habrán, de abandonar la lucha —dando al vocablo su sentido más agresivo—• mientras el socialismo no baya sido definitivamente instaurado. No debe el proletariado dejarse engañar pollos grandilocuentes conceptos de libertad, democracia, parlamentarismo, tan gratos a los ricos. La lucha de clases, la revolución sangrienta y la despiadada liquidación de toda la burguesía son los únicos medios que pueden procurar a las masas obreras el triunfo definitivo.

Tal ideario ha desempeñado, y todavía hoy desempeña, un papel preponderante en la actividad política. Su influencia sobre el bolchevismo ruso, el fascismo italiano y el nazismo alemán fue extraordinaria. Carece, sin embargo, de interés para el estudio cataláctico, por cuanto sólo persigue objetivos políticos.

Pero tiene la palabra sindicalismo una segunda acepción. En este sentido, por sindicalismo se entiende específico sistema económico. Mientras el socialismo aspira a transferir la propie-

dad de los medios de producción de los individuos al estado, el sindicalismo que nos ocupa postula la entrega de las industrias y de la organización productiva en general a los trabajadores que en ellas laboran. *Slogans* tales como «los ferrocarriles para los ferroviarios» o «las minas para los mineros» reflejan de forma inequívoca las aspiraciones de este pensamiento.

Tanto el socialismo como el sindicalismo de la *aclion directe* son idearios elaborados por pensadores que todo mar xista consecuente calificaría de burgueses. En cambio, el sindicalismo últimamente aludido es producto típico de la «mentalidad proletaria». Cualquier empleado subalterno de escasas luces, seguramente, considerará el sistema como el medio más expeditivo y perfecto para mejorar la situación de la clase trabajadora. ¡Eliminad a los parásitos ociosos, es decir, a los empresarios y a los capitalistas, y entregad sus «no ganadas» rentas a quienes de verdad trabajan! La cosa no puede ser más sencilla.

Si mereciera la pena dedicar a este sindicalismo un estudio a fondo, inoportuno fuera en este lugar efectuarlo, siendo así que el objeto de nuestro análisis es ahora el intervencionismo. Porque el sindicalismo aludido no es socialismo, ni capitalismo, ni intervencionismo; se trata de sistema peculiar, distinto de los tres mencionados. No cabe, ciertamente, lomar en serio estas propuestas sindicalistas; ni nadie jamás lo ha hecho. No ha habido mente tan ingenua y confusa que haya pretendido efectivamente estructurar el orden social sobre la base del ideario sindicalista. Sólo a cjue algunos políticos, buscando la popularidad, prohijaran, a veces casi sin darse cuenta, ciertas ideas de tipo sindicalista se debe el que el sindicalismo haya llegado a marcar con su impronta los acontecimientos históricos. Influjos sindicalistas, desde luego, hoy se observan en múltiples medidas implantadas por el intervencionismo estatal y obrero. Con el socialismo gremial y el corporativismo, por otra parte, se ha querido evitar la omnipotencia estatal típica del socialismo y del intervencionismo, echando agua al vino de estos últimos idearios y añadiéndoles ciertos ingredientes de tipo sindical.

2. LOS ERRORES DEL SINDICALISMO

La dialéctica sindicalista parte de la idea fundamental de que, en un régimen de mercado, empresarios y capitalistas, como auténticos señores feudales, conducen los negocios según mejor les place bajo el signo de la arbitrariedad. Semejante tiranía, evidentemente, no puede ser tolerada. El movimiento liberal, que implantó la democracia y acabó con el despotismo de reyes y nobles, debe completar su obra y poner fin a la omnipotencia empresarial y capitalista, instaurando la «democracia industrial». Sólo tal revolución económica, dando cima a la tarea que la revolución política iniciara, liberará definitivamente a las masas populares.

El error básico del anterior razonamiento resulta manifiesto. Porque, bajo un régimen de mercado, empresarios y capitalistas en modo alguno son autócratas que a nadie rindan cuentas. Llállanse incondicionalmente sometidos a la soberanía del consumidor. El mercado es una auténtica democracia de consumidores, democracia ésta que el sindicalismo desearía sustituir por una democracia de productores. Pretensión desacertada, evidentemente, siendo así que el único fin y objetivo de la producción es el consumo.

Aquellos aspectos de la economía de mercado que más repugnan al sindicalismo y que él considera consecuencia inevitable del brutal y despiadado actuar de unos déspotas movidos por incontenible afán de lucro, son efectos precisamente provocados por esa indiscutida supremacía que bajo el capitalismo tiene el consumidor. La competencia típica de todo mercado inadulterado fuerza al empresario a introducir constantes mejoras técnicas en los métodos de producción, transformaciones éstas que posiblemente perjudiquen a ciertos trabajadores. El patrono no puede pagar al obrero más de lo que el consumidor está dispuesto a abonar por la específica contribución del correspondiente laborador. Aquél no hace más que ser fiel mandatario de los consumidores cuando, sobre la base de que un recién nacido en nada contribuye a la producción, deniega el aumento de sueldo solicitado por el asalariado cuya esposa acaba de dar a luz un hijo. Porque los consumidores, ellos.

desde luego, no están dispuestos a pagar más caro un producto por la circunstancia de que la familia del obrero haya aumentado. La ingenuidad del sindicalista queda al descubierto al comprobar que jamás está dispuesto a otorgar a quienes producen los bienes que él consume aquellos privilegios que para sí tan vehemente reclama.

Los títulos de propiedad de las empresas, con arreglo a los postulados sindicales, serán confiscados a los «propietarios ausentistas» y equitativamente distribuidos entre los empleados de la correspondiente explotación; no se pagará en adelante ni el principal ni los intereses de los capitales obtenidos a crédito. Transformados los asalariados en accionistas, una junta elegida por los propios obreros asumirá la gerencia. Es de notar que, por tales cauces, no se igualará a los trabajadores ni en el ámbito nacional ni en la esfera mundial. En ese supuesto reparto, los asalariados de aquellas empresas donde mayor sea la cuota de capital invertido por obrero saldrán evidentemente beneficiados.

Significativo es que el sindicalista, en estas materias, hable mucho de la función de gerentes y directores, pero jamás haga alusión alguna a la típica actividad empresarial. El empleado sin preparación piensa que, para gobernar un negocio, basta con celosamente desempeñar aquellas tareas secundarias que el empresario confía a directores y gerentes. Supone que las plantas y explotaciones hoy existentes vienen a ser instituciones permanentes que nunca ya han de variar ni desaparecer. Tácitamente destierra de nuestro mundo la mutación y el cambio. La producción, para él, es ¡nmodificable. No advierte, por lo visto, que el universo económico hállase en permanente evolución, que la actividad productora ha de ser continuamente reajustada para resolver los nuevos problemas que a diario surgen. Su filosofía es esencialmente estática. No piensa ni en la aparición de industrias hoy desconocidas, ni en el descubrimiento de nuevas mercancías, ni en la transformación y mejora de los métodos de fabricación de todo aquello que hoy producimos. Ignora por completo los problemas empresariales típicos; a saber, el hallar los capitales que el montaje de las nuevas industrias y la ampliación y modernización de las existentes

exige, el restringir o incluso suprimir aquellas instalaciones la demanda de cuyas producciones previsiblemente va a decaer o desaparecer, o el aplicar los progresos técnicos del caso. Cabe afirmar, sin temor a ser injustos, que el sindicalismo es una filosofía económica propia de gentes de cortos alcances, de mentes fosilizadas, temerosas de toda innovación, de seres esencialmente envidiosos, que, como aquellos pacientes que dicen pestes del médico que les cura, no saben sino abominar de quienes continuamente están poniendo a su alcance productos nuevos, mejores y más baratos.

3, INFLUJOS SINDICALISTAS EN LA ACTUAL POLÍTICA ECONÓMICA

La impronta sindicalista se observa en numerosas medidas preconizadas por la política económica boy imperante. Tales medidas, en la práctica, no vienen sino a favorecer a determinadas minorías, con daño manifiesto para la inmensa mayoría de la población; restringen invariablemente tanto la riqueza como los ingresos de las masas trabajadoras.

Son numerosos los sindicatos, por ejemplo, que aspiran a limitar el acceso de nuevos trabajadores a la profesión por ellos dominada, Las organizaciones sindicales tipográficas, concretamente, vedan la entrada de nuevo personal a talleres e imprentas, pese a que a las gentes les agradaría disfrutar de más libros, revistas y periódicos a menores precios, lo que conseguirían bajo un régimen de mercado libre. Tal actitud provoca, como es natural, un incremento de las remuneraciones laborales de los obreros sindicados. Origina, sin embargo, simultáneamente una disminución de los ingresos de aquellos trabajadores que no logran trabajo tipográfico y un alza general del precio de las publicaciones. Los mismos efectos engendran los sindicatos cuando impiden la aplicación de adelantos técnicos o cuando recurren a la artificiosa creación de innecesarios puestos de trabajo, es decir, a lo que en la terminología americana se denomina ***feather beddiitg.***

El sindicalismo radical propugna la supresión del pago de

dividendos e intereses a accionistas y acreedores. Los intervencionistas, siempre deseosos de hallar terceras soluciones para apaciguar aquel extremismo, recomiendan la denominada participación en beneficios del personal. He aquí una fórmula que ha adquirido gran predicamento. Impertinente fuera exponer de nuevo las falacias económicas en que la idea se basa. Baste en este lugar evidenciar los absurdos a que conduce.

Posible es que en pequeños tallares o en empresas con un cuerpo de operarios altamente especializado resulte a veces aconsejable conceder gratificaciones extraordinarias al personal cuando el negocio más florezca. Ahora bien, lo que en determinadas ocasiones y en ciertas agrupaciones puede convenir no tiene por qué resultar, siempre favorable para toda la organización productiva. No hay razón alguna en cuya virtud un soldador, por ejemplo, que trabaja con cierto patrón, que está obteniendo grandes beneficios, haya de ganar más que otro compañero, que realiza idéntica tarea, pero que sirve a empresario que gana menos o que incluso soporta pérdidas. De aplicarse con rigor y pureza tal mecanismo retributivo, serían los propios trabajadores quienes en primer lugar se alzarían contra el mismo. La pervivencia del sistema, desde luego, no sería larga.

Grotesca caricatura de la participación en beneficios es la reciente pretensión del sindicalismo americano de fijar las retribuciones laborales con arreglo a la «capacidad de pago» *(ability to pay)* del empresario. Mientras la participación en beneficios supone entregar a los asalariados unas ganancias efectivamente conseguidas, el nuevo sistema implica distribuir por adelantado futuros beneficios que un tercero supone que serán en su día obtenidos. La administración Truman, tras aceptar la nueva tesis sindical, vino a complicar aún más el planteamiento anunciando que iba a nombrar una comisión con poderes para examinar los libros de los comerciantes, investigar los «verdaderos hechos» y determinar, así, quiénes alcanzaban ganancias suficientes como para soportar una subida de salarios. La información que brindan, sin embargo, los estados cantables refiérese exclusivamente a los costos y resultados del ayer, a pasados beneficios o pérdidas. Cuando se lucubra en torno a

producciones, ventas, costos, pérdidas y ganancias del mañana, en ningún caso manéjanse «realidades», sino puras previsiones de índole especulativa. Las ganancias futuras jamás son «hechos» \

La idea básica sindicalista, es decir, la supresión de intereses y dividendos al capital y la distribución de la totalidad de las ganancias entre el personal, es impracticable; exige desarticular el mercado e instaurar el socialismo. Pero el sindicalismo, en tal caso, también desaparece, pues al instaurarse un régimen socialista, la propiedad y el control de los factores de producción corresponde no a los trabajadores que en las distintas explotaciones laboran, sino al estado.

4. SOCIALISMO GREMIAL Y CORPORATIVISMO

De doble fuente brotó el pensamiento inspirador del socialismo gremial y del corporativismo.

Por un lado, los apologistas de las instituciones medievales ponderaron siempre las excelencias del gremio como ente productivo. Bastará, para suprimir los supuestos males de la economía de mercado, reimplantar los antiguos sistemas de producción acreditados por dilatada experiencia. Tales lucubraciones, sin embargo, a nada concreto conducían. Nadie seriamente se atrevía a trazar planes para reestructurar el mundo moderno de acuerdo con los principios del medievo. A lo más que se llegaba era a proclamar la supuesta superioridad de las antiguas asambleas cuasi representativas —como los *Etats Généraux* franceses y la *St'ándische Landtage* alemana— frente a las modernas asambleas parlamentarias. Y, aun con respecto a estos temas constitucionales, sólo vagas y confusas ideas se aportaban.

Las peculiares circunstancias políticas del Reino Unido en cierto momento histórico constituyeron segunda fuente de inspiración del pensamiento que nos ocupa. Los socialistas brití-

* **Vid. F. R. FAIRCHILU, *Prof/ts and lbe Abilily lo Pay Wages* (Irvingtonon-Hudson, 1946), pág. 47.**

nicos, en efecto, al comenzar la primera conflagración mundial, enfrentadas a muerte la Gran Bretaña y la Alemania imperial, no acertaban a ocultar su inquietud. La idolatría de los fabianos y su admiración por las instituciones prusianas encerraban innegable contrasentido cuando su país hallábase luchando sin cuartel contra toda la administración germana. ¿Tenía sentido combatir a un país cuyo sistema los intelectuales ingleses más progresistas no ansiaban sino ver implantado? ¿Cómo ensalzar la libertad británica frente a la opresión teutona y, al propio tiempo, propugnar la adopción precisamente de los métodos ideados por Bismarck y sus continuadores? Tal situación provocó en los teóricos del socialismo inglés obsesivo afán por estructurar un nuevo socialismo, específicamente británico, tan dispar como fuera posible del germano. Pretendían montar original orden socialista que evitara la aparición del omnipotente estado totalitario; algo así como un «colectivismo individualista».

A nada tales afanes podían conducir. Era como querer trazar un cuadrado triangular. En su inopia intelectual, los jóvenes oxfordienses no tuvieron más remedio que agarrarse, como a tabla de salvación, a las ya casi olvidadas ideas de los apologistas de las instituciones medievales, bautizando su sistema con el nombre de «socialismo gremial» *(gild socialism).* Quisieron ilustrar el ideario con los atributos más estimados por el pueblo inglés. Cada gremio tendría plena autonomía con respecto a los poderes centrales. Las siempre poderosas *Trade Unions* gozarían bajo el nuevo régimen de aún mayor prepotencia. Todo valía si servía para ennoblecer la idea y para hacerla atractiva a las masas.

Los más sagaces, cualquiera fuera su personal modo de pensar, sin embargo, no se dejabin engañar por tan cautivadora apariencia ni por la alborotada propaganda empleada. El plan era contradictorio y evidentemente impracticable. A los pocos años ya nadie, ni en Inglaterra, creía en el sistema, que quedó relegado al olvido.

El pensamiento, no obstante, iba a resurgir de sus cenizas en otra parte del globo. Los fascistas italianos, que acababan de alcanzar el poder, sentían apremiante necesidad de estruc-

turar un ordenamiento económico auténticamente suyo. Habiéndose separado de la Internacional Socialista, vedado tenían el acudir al programa marxista. No podían tampoco ellos, los preclaros descendientes de las invencibles legiones romanas, hacer concesiones ni al capitalismo democrático ni al intervencionismo prusiano espurias ideologías de pueblos bárbaros que no habían sabido sino destruir el más glorioso de los imperios. Precisaban, pues, los fascistas de una nueva filosofía social, pura y exclusivamente italiana. No vale la pena discutir si se percataban o no de que ese original evangelio económico que querían escribir no era sino mera reedición del ya descartado socialismo gremial británico. El *stato corporativo,* en puridad, no fue sino un plagio, con distinta terminología, del ideario inglés. Las diferencias entre ambos sistemas no fueron nunca más que de detalle.

La aparatosa propaganda fascista difundió el corporativismo por doquier. No faltaron escritores extranjeros que se apresuraron a elogiar las virtudes del «nuevo» sistema. En Austria y en Portugal llegaron al poder gobernantes que se consideraban corporativistas. La encíclica *Quadragcssimo Atino* (1931) contenía pasajes que podían ser interpretados —aunque no necesariamente— en sentido favorable al pensamiento corporativo. Tal hermenéutica fue, desde luego, defendida por escritores católicos en publicaciones amparadas por el *imprimatur* eclesiástico.

Pero la verdad es que ni la Italia fascista, ni tampoco los gobiernos de Austria y Portugal, jamás, seriamente, pretendieron implantar la utopía corporntivista. Los fascistas limitáronse a agregar el adjetivo «corporativo» a una serie de instituciones y, en este sentido, transformaron en cátedra de *economía politica e corporativa* la clásica disciplina universitaria. En ningún momento, sin embargo, llegaron a establecer el reiteradamente prometido, pero nunca alcanzado, autogobierno de las distintas ramas industriales y profesionales, con lo que desatendieron la norma suprema del corporativismo.

El régimen fascista, antes al contrario, comenzó aplicando las mismas medidas hoy patrocinadas por todos los países intervencionistas que aún no han caído de lleno en la órbita del marxismo. Después, poco a poco, derivó hacia el socialismo

de tipo germano, es decir, eJ pleno control estatal de la actividad económica toda.

La idea básica, tanto del socialismo gremial como del corporativismo, supone que cada rama industrial constituye monolítica unidad denominada *Gild* o *Corporazione*[2]. Cada una de estas entidades, teóricamente, goza de plena autonomía; puede resolver sus propios asuntos sin intervención de terceros. Las cuestiones que afecten a varias industrias ban de ser solventadas por las corporaciones interesadas; de no llegarse a un arreglo, el asunto pasa a conocimiento de una asamblea general formada por delegados de todas las corporaciones. El gobierno, normalmente, no ha de intervenir. Sólo en casos excepcionales, para dirimir conflictos insolubles, entra en juego el poder central[J].

Los socialistas gremiales no hacen sino plagiar el régimen municipal inglés, pretendiendo trasladar a la esfera industrial el sistema que regula las relaciones entre las autoridades locales y el gobierno central en la Gran Bretaña. Cada sector industrial, como los municipios británicos, se autogobierna; preténdese instaurar, en palabras de los Webb, «el derecho de autodeterminación para cada profesión»[4]. El gremio decide autónomamente sus asuntos propios; el estado, al igual que acontece en materia municipal en la Gran Bretaña, interviene sólo cuando el interés general hállase en juego,

Lo cierto, sin embargo, es que, bajo un sistema de cooperación social basado en la división del trabajo, no hay problema alguno que únicamente interese a específica explotación, empresa o rama industrial; las cuestiones económicas todas afectan a la colectividad en su conjunto. No hay temas privativos de este o aquel gremio o *corporazione;* cualquier resolución

[1] **El estudio liiíís completo del socialismo gremial es de SmNKY y** BEATRICE WEBB, ***A consíitution for ihe Socialist Commonwealtb of Grcat Bntuin*** **(Londres, 1920). El principal tratado sobre el corporal i vismo es el de Uco** PAPI, ***Lezioni di Economía Generóle e Corporativa,*** **vol.** III **(Padua,** 1934).

[' **Mussolini, el 13 de enero de 1934, declaró ante el Senado: «Solo in un sccondo tempo, quando le categorie non abbiano tróvala la via dclt' accordo e dcll' equilibrio, lo Stato [jotra inlervenire» (Cita de Papi,** *op. cit.,* **pág. 225).**

[J] SIDNEY **y** BEATIUCE WEBB *(op. cit..* **pág.** 227 *y* **sigs.).**

de índole económica repercute sobre la totalidad social. Las industrias jamás operan en beneficio exclusivo de quienes en ellas trabajan; hállanse, por el contrario, al servicio de la comunidad. La colectividad toda se perjudica cuando cualquier sector industrial actúa ineficazmente, cuando en el mismo torpemente se invierten los siempre escasos factores de producción, cuando no se aplican los necesarios adelantos o mejoras técnicas. No puede, por tanto, dejarse al gremio que, por sí y ante sí, decida los métodos productivos a emplear, la cantidad y calidad de las fabricaciones, la cuantía de los salarios, la duración de la jornada laboral y mil otras cuestiones que afectan por igual a quienes integran el gremio que a quienes no forman parte del mismo. En la economía de mercado, el empresario resuelve tales extremos de acuerdo con el mandato imperativo de los consumidores, quienes en ningún caso dejan de exigirle las más estrechas cuentas. El empresario que, voluntaria o involuntariamente, desatiende los deseos de su principal, el consumidor, sufre pérdidas y pronto es apartado de toda función rectora. Los gremios, en cambio, soberanos monopolistas, nada tienen que temer de la competencia. Cábeles ordenar su respectivo sector industrial como a cada uno mejor le plazca. Tales entes, al tenerlo todo permitido, de servidores se transforman en dueños y señores de los consumidores. Cualquier medida beneficiosa para sus asociados pueden adoptarla, por dañosa que resulte para el común de las gentes.

Intrascendente, a estos efectos, resulta el que el gremio sea gobernado por obreros exclusivamente o que en el mismo, en grado mayor o menor, intervengan también capitalistas y ex empresarios. Carece igualmente de relevancia el que en los correspondientes órganos directivos hállense o no representados los consumidores. Porque lo único que importa es que ninguna fuerza, dada la autonomía del gremio, puede presionar obÜgándole a actuar del modo como mejor queden atendidos los deseos del consumidor. Ni los socialistas gremiales ni los corporativistas advierten que la producción toda se monta, única y exclusivamente, pensando y para atender las necesidades del consumo. Bajo tales regímenes todo se trastoca. La producción deviene fin en sí misma.

El *New Deal* americano, a través de la *National Recovery Administration,* sabía bien lo que pretendía alcanzar; ni el gobierno ni su célebre «trust de cerebros» ocultaban que pretendían regular la actividad económica toda; en otras palabras, implantar un sistema socialista. Los partidarios de los gremios y las corporaciones son, en cambio, más Cándidos, patentizando bien claramente su escasa capacidad intelectual cuando, sobre la base de tales entp, suponen que cabe montar viable sistema de cooperación social.

Fácil en extremo, desde luego, sería para los gremios el ordenar los asuntos pretendidamente internos de modo que privilegiaran a sus componentes. Contaría, a no dudar, con el cálido apoyo de éstos cualquier acuerdo que supusiera incrementar los salarios, acortar la jornada laboral, oponerse a adelantos técnicos que de algún modo perjudicaran a quienes en la industria trabajaban. Ahora bien, ¿qué sucedería si todos los sectores industriales procedieran de la misma forma?

En cuanto se pretende implantar una organización gremial o corporativa, desaparece el mercado. Esfúmanse los precios, en el sentido cataláctico del concepto. No hay ya precios, ni de competencia, ni de monopolio. En tal situación, los gremios que controlaran los artículos de primera necesidad quedarían investidos de poder omnímodo. Quienes gobernaran la producción de alimentos, los transportes, las fuentes de energía, hallaríanse en situación de imponer la más rigurosa servidumbre al resto de la población. ¿Puede alguien pensar que la mayoría soportaría pacientemente tal abuso? Pocos, ciertamente, negarán que la implantación de la utopía corporativa, por fuerza, habría de desatar sangrientos conflictos, tan pronto como las asociaciones gremiales que disfrutaran del control de las industrias básicas vitales pretendieran beneficiar a sus componentes a costa del resto de las gentes, salvo, naturalmente, que el poder público interviniera con la fuerza armada. Pero, entonces, la interferencia estatal, que para el corporativista debía ser sólo medida excepcional, convertiríase en práctica corriente. Ello, es más, supondría la destrucción misma del sistema, ya que la vida económica toda pasaría a ser regida por el estado.

Entronizado quedaría entonces un socialismo de tipo germano, la *Zwangswirtschaft,* precisamente lo que se quería evitar.

Innecesario parece abundar en otros decisivos vicios del socialismo gremial. Adolece de todos los inconvenientes del sindicalismo. Pasa por alto los problemas relativos al traslado de capital y de mano de obra de unas producciones a otras. Ignora todo lo referente a la creación de nuevas industrias. Desentiéndese del ahorro y de la acumulación de capital. No es, en definitiva, sino un amasijo de disparates.

CAPITULO XXXIV

La economía de guerra

1. LA GUERRA TOTAL

La economía de mercado presupone pacífica cooperación entre las gentes. Desvanécese cuando los ciudadanos devienen guerreros y, lejos de intercambiar bienes y servicios, prefieren combatirse los unos a los otros.

Las luchas que entre sí mantenían las tribus primitivas en nada podían afectar a esa cooperación social que, bajo el signo de la división del trabajo, caracteriza al mercado, pues los contendientes, con anterioridad al inicio de las hostilidades, no mantenían entre sí relaciones sociales de ningún género. Constituían tales conflictos verdaderas guerras de exterminio; perseguíase la victoria plena; se pretendía aniquilar para siempre, si cabía, al enemigo. Los vencidos eran exterminados, deportados o sometidos a esclavitud. La idea de solucionar el conflicto mediante pacto que hiciera posible a ambas partes pacíficamente convivir no pasaba por la mente de los beligerantes.

El afán de conquista sólo se detiene ante invencible resistencia opuesta por el adversario. Los forjadores de imperios creyeron siempre que sus dominios debían ser ampliados al máximo, tanto como las circunstancias permitieran. Los grandes conquistadores asiáticos, al igual que los emperadores romanos, se detenían sólo cuando el avance devenía materialmente imposible. Limitábanse, en tal caso, a aplazar la agresión; en modo alguno renunciaban a sus ambicioso planes ni dejaban de considerar a todo estado soberano como posible objeto de ulterior ataque.

Esta filosofía de ilimitada conquista siguió inspirando a las monarquías medievales. También ellas querían extenderse

todo lo posible. La organización feudal, sin embargo, proporcionaba a tales monarcas escasos medios para hacer la guerra. El vasallo, tan sólo durante un tiempo limitado, hallábase obligado a luchar al servicio de su señor. La agresividad real quedaba coartada por el egoísmo del feudatario y la tenaz defensa que éste de sus derechos hacía. Surgió así una pacífica coexistencia entre un cierto número de estados soberanos, En el siglo xvi, el francés Bodino articuló la teoría de la soberanía nacional y, en el siglo xvn, el holandés Grocio la completó con el estudio de las relaciones internacionales en la guerra y en la paz.

Los soberanos europeos, al desintegrarse el feudalismo, advirtieron que ya no podían contar con los gratuitos auxilios bélicos de sus vasallos. Procedieron entonces a «nacionalizar» las fuerzas armadas. Los componentes de estos nuevos ejércitos ya no se consideraban a sí mismos más que puros mercenarios del rey. Pesadamente, sin embargo, sobre el erario de los monarcas gravitaba la organización, el equipo y el avituallamiento de tales huestes. La codicia de aquéllos seguía siendo ilimitada, pero ahora las realidades financieras obligábanles a moderar sus ambiciones. Dejaron de soñar en el sometimiento de vastos territorios; comenzaron a contentarse con la mera ocupación de esta ciudad o aquella provincia. Además, el perseguir objetivos más importantes siempre era, para ellos, políticamente desacertado. Las potencias europeas no se hallaban dispuestas a tolerar que ningún país incrementara su poderío hasta llegar a constituir un peligro. La aparición de cualquier conquistador excesivamente impetuoso de inmediato provocaba la unión de cuantos se sentían por él amenazados.

Todas estas circunstancias, tanto militares, como financieras y políticas, engendraron las guerras limitadas que prevalecieron en Europa durante los trescientos años anteriores a la Revolución francesa. Ejércitos relativamente reducidos de combatientes profesionales eran las únicas fuerzas que en tales conflictos intervenían. La guerra no concernía a los pueblos; era asunto que exclusivamente interesaba a los gobernantes. Las gentes detestaban las guerras, que sólo perjuicios les ocasionaban, agobiándolas con cargas y tributos. Sabíanse víctimas de

acontecimientos en los que no jugaban parte activa alguna. Los beligerantes mismos consideraban hasta cierto punto neutrales a los civiles; tácitamente entendían que luchaban contra el soberano enemigo, no contra sus inermes subditos. La propiedad privada de los no combatientes, en el continente europeo, por lo general, se consideraba inviolable y el Congreso de París, en 1856, aun pretendió extender tal principio a la guerra naval. Así las cosas, las mentes más despiertas, en número cada vez mayor, comenzaron a preguntarse por qué no se acababa de una vez para siempre con la guerra.

Tales pensadores, al meditar sobre aquellos limitados conflictos, concluían que absolutamente carecían de utilidad social. Los hombres morían o quedaban mutilados; se destruía riqueza sin cuento; regiones enteras quedaban devastadas; y todo ello en exclusivo provecho de los monarcas y las oligarquías gobernantes. Ventaja alguna de la victoria derivaba al pueblo. El que el rey aumentara sus dominios, anexionándose nuevos territorios, en nada beneficiaba a sus súbditos. Cosa buena alguna sacaban las gentes de las contiendas. El ánimo codicioso de los gobernantes era lo que encendía la pugna armada. Por eso, si en la esfera política se lograba sustituir el despotismo de los reyes por gobiernos representativos, las guerras forzosamente habrían de desaparecer. La democracia había de ser, evidentemente, pacífica. Poco podía importarle a la masa votante el que la soberanía nacional se extendiera un poco más o un poco menos. Las cuestiones territoriales que pudieran surgir serían abordadas sin prejuicios y de manera desapasionada. Por vías incruentas, en todo caso, quedarían zanjadas. Para salvaguardar la paz bastaba, pues, con derribar a los déspotas. Esto último, desde luego, no podía conseguirse por medios pacíficos. Preciso era, primero, aniquilar a los mercenarios del rey. Esa revolucionaria pugna del pueblo contra los tiranos, sin embargo, sería la última guerra, la que acabaría para siempre con la guerra.

Tal era la idea que confusamente animaba a los revolucionarios franceses cuando, después de repeler a los ejércitos de Austria y Prusia, se pusieron a guerrear contra sus vecinos. Aquel primitivo impulso, bajo el mando de Napoleón, sin

embargo, bien pronto se desvaneció; y los ejércitos galos lanzáronse a unas inacabables conquistas territoriales a las que sólo la coalición de todas las potencias europeas puso término. Pese a ese bélico intermedio, el anhelo de una paz permanente nunca se desvaneció. El pacifismo fue uno de los más firmes pilares en que se asentó aquel liberalismo cuyos principios fueran fundamentalmente elaborados por la hoy tan motejada escuela de Manchester.

Los liberales británicos y sus amigos del continente, sin embargo, sagazmente advirtieron que, para salvaguardar al paz, no bastaba la democracia; para que el gobierno por el pueblo fuera, a tales efectos, fecundo, necesario resultaba que se apoyara en un inadulterado *laissez ¡aire.* Sólo una economía libre, tanto dentro como fuera de las fronteras políticas, podía garantizar la paz. En un mundo carente de barreras mercantiles y migratorias, los incentivos mismos que militan por la conquista y la guerra se desvanecen. Los liberales, plenamente convencidos de la lógica irrefutable de su filosofía, abandonaron la idea de la última guerra. Todo el mundo había de comprender los beneficios que la paz y la libertad reportan; sin auxilios bélicos exteriores, la presión de la opinión pública acabaría por doquier con los tiranos antiliberales.

Los historiadores, en su inmensa mayoría, han fracasado al pretender explicar por qué las guerras «limitadas» del *anden régime* han dado paso a los modernos conflictos «totales». Afirman que tan extraordinaria mutación fue provocada por el nuevo tipo de estado, surgido tras la Revolución francesa, que de dinástico se convirtió en nacional. Pero sólo advierten fenómenos secundarios, confundiendo los efectos con las causas. Hablan de la composición de los ejércitos, de principios tácticos y estratégicos, de nuevos ingenios bélicos, de problemas logísticos y de múltiples otras cuestiones relacionadas con el arte militar y la técnica administrativa La verdad, sin embargo, es que ninguna de tales circunstancias explica

[1] **Señalado exponente de este tipo de interpretación es la obra** *Mtikers o¡ Modern Strategy, Military Thought from Muí'biavelli to Hitlcr,* **editada por E. M. Earle (Princeton Uwversity Press,** 1944). **Vid, especialmente el artículo de** R, **R.** PALMER, **págs.** 49 53.

por qué las naciones prefieren luchar entre sí a muerte antes que cooperar pacíficamente en mutuo provecho,

El nacionalismo agresivo, todo el mundo dice, es lo que engendra la guerra. Ahora bien, tal aserto en modo alguno amplía nuestro conocimiento; estamos en evidente círculo vicioso, pues precisamente calificamos de «agresivo» a aquel nacionalismo que provoca conflictos. Más cierto sería afirmar que ese denostado nacionalismo agresivo no es sino lógica consecuencia del intervencionismo y la planificación. Mientras el *laissez faire* elimina las causas mismas de la güera, la interferencia estatal y el socialismo engendran conflictos de intereses imposibles de solucionar por medios pacíficos. Bajo un régimen de libertad económica y migratoria, el individuo se desinteresa por la extensión territorial de su país; el proteccionismo nacionalista, en cambio, constriñe a cada ciudadano a preocuparse por tal extremo. Ampliar los territorios propios equivale a elevar el nivel de vida del pueblo; supone evitar las restricciones que al bienestar nacional imponen las medidas adoptadas por los gobiernos extranjeros. No son los tecnicismos del arte militar, sino el desplazamiento de la filosofía del *laissez ¡aire* por los dogmas del estado benefactor, lo que ha transformado las antiguas guerras limitadas, donde se enfrentaban reducidas huestes reales, en los modernos conflictos totales, que acaban con pueblos y naciones enteras.

Si Napoleón hubiera alcanzado sus objetivos, los dominios franceses hubiéranse extendido mucho más allá de las fronteras que a Francia fueron impuestas en 1815. En España y Nápoles habrían gobernado reyes de la casa Bonaparte-Murat, en vez de los provinentes de otra familia francesa, los Borbones. El palacio de Kassel habría sido ocupado por algún favorito del régimen napoleónico en vez de por uno de aquellos «egregios» electores de Hesse. Nada de esto hubiera hecho, sin embargo, más próspero al pueblo francés. Como tampoco ganaron nada los ciudadanos de Prusia cuando su rey, en 1866, desalojó a ciertos parientes suyos, los príncipes de ílannover, Hesse-Kassel y Nassau, de sus lujosos palacios. La victoria de Hitler, por el contrario, todo el mundo presuponía, llevaría aparejada una señalada elevación del nivel de vida de los alemanes; conven-

cidos estaban éstos de que el aniquilamiento de franceses, polacos y checos había de reportarles cuantiosas y efectivas riquezas. La lucha por el *Lebensraum* era, pues, la guerra del pueblo alemán como tal.

El *laissez faire* hace posible que pacíficamente coexistan múltiples naciones soberanas. Tal convivencia deviene, sin embargo, imposible en cuanto los gobiernos comenzan a interferir la actividad económica. El* trágico error del Presidente Wilson fue ignorar tan trascendental realidad. La guerra «total» de nuestros días nada tiene en común con los conflictos «limitados» de las viejas dinastías. Es aquélla abierta lucha contra las barreras mercantiles y migratorias; mortal combate entre las naciones superpobladas y las de menor densidad humana; pugna contra las instituciones que perturban la natural tendencia a la nivelación mundial de los salarios. Estamos ante la rebelión del campesino forzado a trabajar tierras pobres ante quienes le vedan el acceso a fértiles campos baldíos. Se trata, en definitiva, de la guerra ele los obreros y campesinos de los países «desposeídos» contra los campesinos y los obreros de las naciones «ricas».

Lo expuesto no autoriza, sin embargo, a concluir que el triunfo de tales rebeldes eliminaría los males que ellos mismos lamentan. Los modernos conflictos, tan tremendos precisamente por ser vitales, desaparecerán únicamente cuando la humanidad consiga desterrar los idearios hoy imperantes, que predican la existencia de antagonismos irreconciliables entre los diversos grupos sociales, políticos, religiosos, lingüísticos y nacionales y, en su lugar, logre implantarse una filosofía de mutua cooperación.

Inútil es confiar en que tratados, conferencias y organismos burocráticos, como la Sociedad de las Naciones o las Naciones Unidas, lleguen a imponer la paz en el mundo. De poco en verdad vale, contra las ideologías imperantes, la acción de plenipotenciarios, funcionarios y expertos. Vano es airear, frente al espíritu de conquista y agresión, reglamentos y acuerdos previos. Para preservar la paz, lo que se precisa es la expresa repulsa de las ideologías inspiradoras de los sistemas económicos imperantes.

2. LA GUERRA Y LA ECONOMÍA DE MERCADO

La economía de mercado, afirman socialistas e intervencionistas, constituye sistema al que, en el mejor de los casos, sólo cuando el país disfruta de paz y tranquilidad cabe recurrir. Mantener el mismo en vigor, tras desencadenarse el conflicto bélico, constituiría criminal imprudencia. Supondría poner en grave riesgo los supremos intereses de la nación, beneficiando tan sólo al egoísmo de empresarios y capitalistas. La guerra y sobre todo la moderna guerra total, exige perentoriamente que el gobierno controle todos los resortes económicos.

Pocos, en verdad, han tenido últimamente Ja osadía necesaria para enfrentarse a tal dogma. Al amparo del mismo fueron decretadas, a lo largo de las dos últimas guerras, medidas intervencionistas que, paso a paso, condujeron en muchos países a un auténtico «socialismo de guerra». Reinstaurada la paz, un nuevo *slogan* fue lanzado. La transición, la «reconversión» industrial —se dijo— hace preciso el control estatal todavía en mayor grado que durante el conflicto. Y admitida la premisa, surgía la interrogante; ¿Vale la pena reimplantar un sistema que, en todo caso, sólo puede funcionar durante el intervalo comprendido entre dos guerras? Lo sensato, evidentemente, era no abandonar ya nunca el dirigismo económico, al objeto de que la nación estuviera en todo momento preparada para hacer frente a cualquier emergencia.

Cuan falaz es todo el anterior razonamiento queda puesto de manifiesto recordando los problemas y dificultades con que los Estados Unidos hubieron de enfrentarse durante la última guerra mundial.

Norteamérica, al declararse el conflicto, si quería salir victoriosa de la contienda, no tenía más remedio que radicalmente transformar toda su producción. El consumo civil había de reducirse al mínimo indispensable. Tanto la industria como el campo habían de rehuir cualquier actividad que no tuviera interés bélico inmediato. Las fuerzas productivas de la nación habían de dedicarse a abastecer con la mayor amplitud posible a los institutos armados. Todo ello es cierto; pero equivocado resulta pensar que, para realizar tal programa, fuera preciso

establecer controles oficiales, racionamientos y preferencias. De haber sido financiados los gastos militares mediante la elevación de los impuestos y la colocación de empréstitos entre los ciudadanos habríanse visto estos obligados a reducir drásticamente su propio consumo. Limitada así severamente la demanda civil, agricultores e industriales no hubieran tenido más remedio que orientar sus producciones en el sentido exigido por el esfuerzo bélico. El estado, al disponer de ingentes recursos proporcionados por los nuevos impuestos y empréstitos, hubiérase erigido en el más preeminente comprador del mercado. Aun en el caso de haberse financiado el gasto bélico incrementando la circulación fiduciaria o recurriendo al crédito bancario, el resultado final hubiera sido el mismo. Tal proceso inflacionista, naturalmente, habría provocado el alza de los precios de bienes y servicios en general, La administración, en tal supuesto, hubiérase visto obligada a pagar precios superiores por sus adquisiciones. Pero el gobierno habría sido, en todo caso, el adquirente de mayor capacidad de compra. Habría deshancado invariablemente a la demanda privada, ya que los particulares, por un lado, tenían vedada la creación de dinero supletorio y, por otro, habrían visto sus posibilidades adquisitivas reducidas a causa de la presión fiscal.

El gobierno americano, sin embargo, de manera deliberada, recurrió a políticas que hicieron imposible a la nación apoyarse en el mecanismo de mercado libre para alcanzar los deseados objetivos. Fueron, en efecto, tasados los precios, considerándose punible cualquier alza de los mismos. Es más: los poderes públicos mostráronse en extremo remisos en someter a tributación muchos de los ingresos hipertrofiados por la inflación. Sucumbió el gobierno americano ante la pretensión sindical de que las clases laborales percibieran ingresos tales que les permitieran mantener el nivel de vida de la preguerra. Fue así que el estrato más numeroso de la población, el que en tiempo de paz consumía el mayor porcentaje de la producción, dispuso de tal cantidad de dinero que su poder de compra y su capacidad de consumo resultaron mayores que nunca. Los asalariados y, hasta cierto punto, los agricultores y los industriales que trabajaban para la administración, halláronse en una

posición económica tal que bien podían haber frustrado las pretensiones del poder público de dedicar fundamentalmente la producción del país al esfuerzo bélico. De haber gozado de libertad habrían inducido con sus compras a la industria a producir no menos, como quería la administración, sino mucho más de todo aquello considerado superfluo en guerra. Por eso tuvo el gobierno que recurrir al sistema de cupos y preferencias. Este desacertado sistema de financiación de la guerra obligó a los poderes públicos a establecer el control de toda la vida económica. Tal intervención hubiera sido evidentemente innecesaria si no se hubiera puesto previamente en marcha el proceso inflacionario o si, mediante una adecuada presión tributaria, se hubiera provocado una reducción del dinero disponible en manos de todos en general y no sólo del poseído por los más adinerados. El haber aceptado la doctrina según la cual los salarios reales en tiempo de guerra habían de ser superiores incluso a los de la paz hizo inevitable reglamentar la vida económica toda.

Pero fue la industria privada americana, no los decretos gubernamentales y el papeleo burocrático, la que perfectamente abasteció las fuerzas armadas estadounidenses, prestando además ingente apoyo a todos los demás combatientes aliados. El economista no fórmula juicios de valor ante estos hechos. Conviene, sin embargo, destacarlos por cuanto el dirigista quisiera hacernos creer que basta un decreto prohibiendo el empleo de acero en la edificación privada para automáticamente producir acorazados y aviones de combate.

El beneficio empresarial proviene de haberse sabido acomodar la producción a las mutaciones de la demanda. Cuanto mayor sea la diferencia entre la anterior y la nueva disposición de la demanda, superiores habrán de ser los cambios a introducir en la estructura productiva y más importantes también, consecuentemente, resultarán los beneficios cosechados por quienes acertadamente consigan orientar las correspondientes variaciones. La súbita declaración de una guerra forzosamente ha de tener su impacto sobre el mercado, imponiendo radicales adaptaciones de toda la actividad productiva; ello supone, para quienes saben practicar tal acomodación, fuente de elevados

beneficios. Escandalizan tales ganancias al planificador y a! dirigista, pues constituye para estos misión primordial del gobernante el impedir que, al calor de la contienda, nadie se enriquezca. Es injusto, arguyen, que unos prosperen mientras otros mueren o quedan para siempre mutilados.

Nada, sin embargo, es justo en la guerra. No es justo que los dioses aparezcan siempre del lado de los ejércitos de mayor poder. ¿Es acaso equitativo que quienes disponen de más medios, inexorablemente, destruyan a quien, sin culpa suya, se halla peor equipado? ¿Por qué ha de haber pobres muchachos que, en las trincheras, anónimamente sucumben, mientras a millas de distancia, confortablemente instalados en los cuarteles generales, los altos jefes ganan gloria y fama? ¿Por qué si Juan muere y Pedro regresa inútil, Pablo, en cambio, sano y salvo, puede reincorporarse a la vida civil dispuesto a disfrutar los privilegios de excombatiente?

Tal vez no sea «justo» que la guerra proporcione ganancias a quienes mejor contribuyen al esfuerzo de la nación. Pero sería imperdonable ceguera negar que el señuelo de las ganancias se convierte en eficaz motor para producir más y mejores armas. No fue la Rusia socialista la que ayudó a la América capitalista; los ejércitos soviéticos estaban condenados al desastre cuando comenzaron a llover bombas sobre Alemania y envíos masivos de material bélico, fabricado por los grandes industriales americanos, hacían su aparición en los puertos de la IJ. R. S. S. Lo fundamental cuando se desata el conflicto armado no es el evitar la aparición de beneficios «extraordinarios», sino el procurar a marinos y soldados el mejor equipo y armamento posible. Los enemigos más perniciosos del país en guerra son aquellos torvos demagogos que quisieran hacer prevalecer su envidia sobre el supremo interés colectivo,

La guerra, desde luego, a la larga es incompatible con la pervivencia de la economía de mercado. El capitalismo constituye sistema del que sólo los pueblos pacíficos pueden gozar. Grave error, sin embargo, sería de lo anterior concluir que, en caso de armada agresión, convenga sustituir la iniciativa privada por el dirigismo estatal. Jamás a lo largo de la historia país socialista alguno logró vencer a ninguna nación capitalista.

Los alemanes, pese a su tan pregonado «socialismo de guerra», fueron derrotados en ambas contiendas mundiales.

Cuando afirmamos que guerra y capitalismo constituyen conceptos antitéticos, no queremos sino proclamar la incompatibilidad que existe entre la civilización y los conflictos bélicos. Y esto porque, cuando los poderes públicos exigen al orden capitalista que produzca ingenios mortíferos, la eficacia del sistema es tal que llega a fabricar máquinas bélicas capaces de destruirlo todo. Capitalismo y guerra resultan incompatibles, precisamente en razón a la sin par capacidad de aquél, tanto para beneficiar, como para devastar.

La economía de mercado, dirigida y ordenada por el consumidor, produce bienes y servicios que hacen *la* vida lo más agradable posible. Se cumple el anhelo popular de disfrutar del máximo bienestar alcanzablc. Es ello, sin embargo, lo que más despreciable hace al capitalismo para los apóstoles de la violencia, para quienes gustan de exaltar al «héroe», al destructor, al homicida, desdeñando al burgués, por su «alma de mercader» (Sombart). Fue, por desgracia, esta la filosofía engendradora de los sangrientos frutos que hoy la humanidad entera cosecha.

3. GUERRA Y AUTARQUÍA

Problema alguno de «economía de guerra» surge cuando un individuo económicamente autosuficiente se enfrenta con otro que no menos se basta a sí mismo. Pero si el sastre declara la guerra al panadero tendrá aquél en adelante que producir su propio pan y, si no logra hacerlo, hallaráse en desfavorable situación antes que el adversario. Pues el panadero puede prescindir del traje nuevo bastante más tiempo que el sastre del pan cotidiano. La guerra, evidentemente, presenta distinto cariz económico para el panadero que para el sastre.

La división del trabajo en la esfera internacional fue montada partiendo de la idea de que ya no habría más guerras. Libre comercio y paz mundial, para la escuela de Manchester, eran términos consustanciales e inseparables, Aquellos hom-

bres de empresa que estructuraron el comercio de ámbito mundial hallábanse firmemente convencidos de que la guerra había desaparecido para siempre de la superficie terrestre,

La implantación de este nuevo sistema de división del trabajo en la esfera mundial provocó cambios que pasaron por completo desapercibidos a los estados mayores y a los teóricos del arte de la guerra. El método usual en las politécnicas militares consiste en examinar con el máximo detalle las batallas y los conflictos pasados, para luego deducir las correspondientes reglas. Pero ni el más diligente análisis de las campañas de Turena o de Napoleón permitiría al estudioso estratega actual percatarse de problemas que no podían ni siquiera surgir en épocas en las que, prácticamente, la división internacional del trabajo era inexistente.

Los expertos militares del viejo continente desdeñaron siempre el estudio de la guerra civil americana. Carecía para ellos de valor didáctico una pugna en la que operaban bandas de irregulares mandadas por jefes no profesionales. Civiles, como Lincoln, interferían una y otra vez las operaciones preparadas por los militares. Y, sin embargo, la guerra civil americana evidenció ya el decisivo papel que, en lo sucesivo, iba a jugar la división interregional del trabajo, por lo que a los conflictos bélicos atañe, Los estados sudistas eran predominantemente agrícolas; carecían de todo potencial industrial propiamente dicho; compraban a Europa la mayor parte de los productos manufacturados que precisaban. Iniciada la guerra, como quiera que las fuerzas navales de la Unión lograron establecer efectivo bloqueo de los puertos confederados, el Sur pronto comenzó a carecer de todo.

Alemania, en las dos guerras mundiales, tuvo que afrontar idéntica situación; también ella dependía del exterior para su abastecimiento en alimentos y materias primas. No lograron los alemanes forzar el bloqueo británico y ambas guerras se decidieron en las batallas del Atlántico. Alemania fue derrotada porque no consiguió aislar a las islas Británicas de los mercados mundiales y, menos aún, pudo mantener abiertas sus propias comunicaciones marítimas. He aquí el nuevo problema estratégico que surge al socaire de la división internacional del

trabajo. Los belicistas alemanes, percatados de la nueva situación, buscaron toda suerte de soluciones que les permitieran hacer la guerra con posibilidad de victoria, no obstante su desventajosa situación. Creyeron encontrar la panacea en el *Ersalz,* en el sucedáneo.

El producto *ersalz,* por definición, es siempre de peor calidad o más caro, o las dos cosas a la vez, que el genuino al que pretende sustituir. Cuando se descubre un producto mejor o más barato que los anteriormente usados, tal mercancía constituye una innovación, una mejora, pero nunca un *ersatz.* El sucedáneo, tal como el término es empleado en la doctrina económica militar, resulta siempre de inferior calidad o de mayor costo de producción, o ambas cosas a la vez [2].

La *Wehrwirtschajtslchre,* o doctrina alemana de la economía de guerra, pretende que, en asuntos bélicos, ni el costo ni la calidad son factores a tener en cuenta. Los negociantes privados, guiados siempre por su afán de lucro, han de preocuparse, desde luego, del costo y la calidad de sus producciones. A tales espectros, que tanto atemorizan a la mentalidad codiciosa, virtualidad alguna, sin embargo, debe acordarse cuando entra en juego el sentido heroico de las razas superiores. La preparación militar es lo único que a estas interesa. La nación belicosa por fuerza ha de ser autárquica para no depender del comercio exterior. Ilabrá, consecuentemente, que fomentar la producción de sucedáneos, prescindiendo de consideraciones crematísticas. Por eso es imprescindible el pleno control estatal de la producción, pues, en otro caso, el egoísmo de los particulares enervaría los planes del *Führer.* El jefe supremo, incluso en época de paz, debe hallarse investido de poderes omnímodos, al objeto de convenientemente dirigir los asuntos económicos.

Falsas por entero son las anteriores afirmaciones.

No es cierto, en primer lugar, que la menor calidad e idoneidad de los sucedáneos con respecto al producto original

[1] **En este orden tic ideas, el trigo producido al amparo de protecciones arancelarias, en el territorio del Reich alemán, debe igualmente considerarse** *erstaz.* **Nótese que para nosotros el sucedáneo es un mero concepto económico que no precisa de definiciones ni físicas ni técnicas**

carezca de importancia. Los soldados que combaten con equipos o con armas inferiores son inexorablemente derrotados. Tendrán pérdidas mayores y el éxito no acompañará su acción. La conciencia de la propia debilidad quebranta la moral de las mejores tropas. El *Ersatz* socava tanto la fuerza espiritual como el poderío material de los ejércitos. No menos equivocada es la pretensión de que el costo del sucedáneo, por alto que sea, carezca de trascendencia. Mayor costo significa que para alcanzar un mismo resultado hay que consumir superior cantidad de trabajo y de factores de producción que el enemigo. Ello equivale a dilapidar los siempre escasos factores de producción, ya sean materias primas, ya sean esfuerzos humanos. Tal dilapidación, en tiempos de paz, se traduce en un descenso del nivel de vida; en caso de guerra, minimiza el suministro del frente. Dados los grandes progresos de la técnica, cabe hoy decir que cualquier cosa puede ser obtenida de cualquier otra. Pero lo que importa es elegir, de entre la multitud de métodos de producción posibles, aquél que rinda más por unidad de inversión. Cualquier desviación de este principio lleva implícito el castigo. Las consecuencias son igualmente desastrosas tanto en la guerra como en la paz.

Un país, como los Estados Unidos, que prácticamente no depende del exterior por lo que atañe a su propio suministro de materias primas, puede recurrir, en aras de la guerra, a algún sucedáneo, como el caucho sintético. Las desventajas, comparadas con los resultados, resultan mínimas. Alemania, en cambio gravemente se equivocó al creer que podía triunfar en una guerra mundial a base de gasolina, caucho, textiles, grasas, todo ello de tipo sintético. La posición de Alemania en ambas guerras mundiales fue la del sastre que lucha contra quien le suministra el pan diario. Esta realidad, ni siquiera ios nazis, pese a toda su brutalidad, pudieron variarla.

4. LA INUTILIDAD DE LA GUERRA

Se distingue el hombre de los animales por cuanto percibe las ventajas que cabe derivar de la cooperación humana bajo

el signo de la división del trabajo. Precisamente porque desea colaborar con otros seres humanos, el hombre domina y reprime los naturales instintos agresivos. Cuanto más desee incrementar su bienestar, en mayor grado habrá de procurar que progrese y se desarrolle la cooperación social, lo que implica ir reduciendo paso a paso la actividad bélica. Y, si se quiere llegar a implantar la división social del trabajo en el ámbito internacional, no queda más remedio que acabar definitivamente con la guerra. Tal es la esencia de la doctrina del *laissez faire,* particularmente elaborada por la escuela manchesteriana,

Esta filosofía evidentemente está en pugna con todo género de estatolatría. Para ella, el estado, es decir, el aparato social de coactiva compulsión, debe limitarse a amparar el suave funcionamiento de la economía de mercado, defendiéndola de los ataques que individuos o grupos antisociales pudieran desatar. Tal actuación estatal resulta, desde luego, indispensable y beneficiosa; ahora bien, no por ello deja de ser función meramente adjetiva. Grave error supone el divinizar al poder público atribuyéndole omnipotencia y omnisciencia. Ilay cosas que desde luego la acción estatal no puede conseguir por mucho que se empeñe. Imposible resulta al estado, por ejemplo, hacer que desaparezca la escasez de los factores de producción disponibles; tampoco puede por sí hacer a las gentes más prósperas y felices ni incrementar la productividad en el trabajo. Cábele, en cambio, cortar aquellos desatentados procederes que impiden **actuaT** a quienes procuran extender e intensificar el bienestar social.

La filosofía liberal de un Bcntham o un Bastiat no había todavía conseguido abolir las barreras mercantiles y la interferencia de los poderes públicos en la vida económica cuando las pseudoteologías divinizadoras del estado aparecieron en Occidente. La errada suposición de que cabía mejorar la suerte de trabajadores y campesinos mediante meras órdenes legislativas obligó a ir paulatinamente segando los lazos que unían la economía de cada país con la del resto del mundo. Pero el nacionalismo económico, es decir, la obligada secuela del intervencionismo, perjudica los intereses de los pueblos extranjeros, sembrando así la semilla de ios futuros conflictos intcrnacio-

nales. El dirigista pretende resolver los problemas que el intervencionismo crea apelando a la guerra. ¿Por qué ha de consentir un poderoso estado que otra potencia más débil le dañe? ¿No constituye acaso insolente osadía que la pequeña Laputania perjudique a los ciudadanos de la gran Ruritania mediante el establecimiento de aranceles, barreras migratorias, control de divisas, contingentes comerciales y expropiación de los capitales ruritanos invertidos en Laputania? ¿Qué hace el ejército ruritano? ¿Por qué no destruye para siempre a su despreciable adversario?

Tal era la ideología que inspiró a los belicistas de Alemania, Italia y Japón. Amparábanse éstos en las nuevas «no ortodoxas» tesis económicas. El intervencionismo engendra el nacionalismo económico y el nacionalismo económico genera la belicosidad. ¿Por qué no acudir a las fuerzas armadas para que abran aquellas fronteras que el intervencionismo cierra a gentes y mercancías?

Desde que Italia, en 1911, se lanzó sobre Turquía no han cesado los conflictos bélicos. Siempre ha habido guerra, a lo largo de tan dilatado período, en alguna parte del globo. Los tratados de paz no han sido más que simples armisticios. Tales interrupciones bélicas, por otra parte, afectaron tan sólo a las grandes potencias. Ha habido pequeños pueblos en guerra permanente. Y es más: no han faltado durante lal período guerras civiles y revoluciones sin cuento.

¡Cuán lejos nos hallamos hoy de aquellas leyes internacionales elaboradas en la época de las guerras «limitadas»! La guerra moderna es terriblemente cruel; no perdona al tierno infante ni a la mujer gestante; mata y destruye sin mirar a quién. Desconoce los derechos de los neutrales. Se cuentan por millones los muertos, los sometidos a esclavitud, los expulsados de los países donde nacieron y vivieron sus antepasados durante siglos. Nadie es capaz de prever lo que el próximo capítulo de esta inacabable lucha nos traerá.

Pero nada tiene todo esto que ver con la existencia de ingenios nucleares. La raíz del mal no estriba en que existan nuevos y terribles mecanismos de destrucción. Es el espíritu de dominación y conquista lo único que engendra todos estos

males. La ciencia, seguramente, hallará defensas contra los asaltos atómicos. Pero no por ello variará la situación; se habrá simplemente aplazado la desaparición de la civilización, meta a la que inexorablemente conduce el proceso histórico que hoy vivimos.

El mundo occidental es producto de la filosofía del *laissez faire.* No podrá pervivir si por doquier sigue imperando incontestada la omnipotencia gubernamental. Las doctrinas hegelianas contribuyeron notablemente al nacimiento de las actuales tendencias deificadoras del estado; cabe, sin embargo, excusar a Hegel de muchos de sus errores por haber tenido la agudeza de advertir «la inutilidad de la victoria» *(die Ohnmacht des Sieges)* [3]. No basta para preservar la paz con derrotar a los agresores. Es inexcusable además destruir las ideologías que fatalmente abocan en conflagraciones bélicas.

[3] **Vid.** HEGEL, *Vorlesungen iiber die Pbilosophie der Weltgeschichte,* **páginas 930-931. Leipzig, 1920.**

CAPITULO XXXV

La teoría del bien común ante el mercado

.1, LA REQUISITORIA CONTRA EL MERCADO

Desconocimiento grave de lo que la ciencia económica enseña demuestran los partidarios de eso que los alemanes denominan *Sozialpolitik,* cuando se lanzan a criticar la operación del mercado. Repiten una y otra vez argumentos cuya inanidad tiempo lia los economistas demostraron. Atribuyen a la mecánica del mercado consecuencias que no son sino obligada secuela de las medidas anticapitalistas que ellos mismos, por estimarlas útiles y necesarias, recomiendan. Quisieran hacer a la economía de mercado responsable de los desastres y penalidades que el intervencionismo invariablemente provoca.

Suelen acabar reconociendo, cuando se les aprieta, que la economía de mercado, a fin de cuentas, no es tan mala como sus «no ortodoxas» teorías quisieran hacernos creer. Porque, en definitiva, es el sistema que más y mejor produce. Incrementa día a día la calidad y la cantidad de cuanto la gente anhela. Ha elevado el nivel de vida de las masas a cimas jamás soñadas. Pero —replica el intervencionista-— el mercado es recusable desde el punto de vista social. Además —agrega— el capitalismo no ha suprimido la pobreza y la miseria; privilegia a una minoría de poderosos a costa de la mayoría; resulta íntimamente injusto; antes que el beneficio personal, lo que debe procurarse es el bienestar general, el bien común.

No resulta fácil concretar qué debamos entender por *bienestar general* o *bien común.* Cabe, en efecto, ir ampliando el ámbito de tales vocablos hasta conseguir que resulten agradables a quienquiera no sea un asceta. Ahora bien, cuanto más

ensanchamos el concepto, menos preciso y específico deviene su contenido. Acabaremos por simplemente predicar la categoría típica de toda acción humana; a saber, el mediante ella aspirar a suprimir, en la mayor medida posible, humanos malestares, Nos reunimos los seres racionales en agrupaciones sociales por haber llegado al convencimiento de que aquel objetivo fundamental del actuar se alcanza mejor, por no decir exclusivamente, siguiendo dicha vía. El hombre social se interesa por el bienestar del semejante, ampliando el campo de su solicitud más allá del círculo de la propia familia, lo único que, en cambio, preocupa al ser autárquico. Acomódase a las exigencias de la vida en sociedad, advirtiendo que sólo el progreso del semejante permítele a él personalmente mejorar de condición. Cabe, en este sentido, decir que, mediante la cooperación social, el hombre pretende conseguir la mayor felicidad para el mayor número posible. Difícil, en verdad, ha de ser el encontrar quien no estime del máximo interés social alcanzar tal objetivo o quien llegue a afirmar que *no* se debe procurar hacer, al mayor número, lo más feliz que, en cada caso, quepa. Los ataques dirigidos contra la célebre frase de Benlham se basan en ambigüedades o errores acerca del concepto de felicidad; incólume, sin embargo, queda siempre Ja tesis básica: que conviene procurar que el bien (sea el que fuere) alcance al mayor número posible.

Pero, según decíamos, al interpretar de esta suerte la expresión «bien común» privárnosla, prácticamente, de contenido específico. Todo tipo de organización social deviene así justificable. No han faltado, en efecto, defensores de la esclavitud convencidos de que bajo ella es como más feliz resultaba el hombre de color; en los estados sudistas hay blancos para quienes la segregación racial no beneficia menos al negro que al blanco. La tesis básica del racismo de un Gobineau o del nazismo consistía en afirmar que las razas superiores deben prevalecer sobre las inferiores precisamente para hacer a estas felices. Un principio tan amplio, a cuyo amparo cualquier organización social puede defenderse, evidentemente, en el terreno científico, de nada sirve.

Los partidarios de la idea del bien común tienen, sin em-

bargo, sus razones para servirse del término. Recurren a él porque les permite enervar toda crítica. Hombre honrado alguno, en efecto, puede oponerse a que sea la gente lo más feliz poible. Así las cosas, asegúranse el triunfo al arrogarse el mo nopolio del «bien común». Poniendo su ideario bajo tal advocación, desarman al contrincante, a quien, además, pueden entonces presentar como desalmado explotador deseoso tan sólo de favorecer a unos pocos privilegiados, con daño grave para las honradas masas.

La tragedia de Occidente estriba precisamente en que sea hoy posible recurrir a tan pobres ardides, sin que nadie ose levantar la voz, oponiéndoles seria resistencia dialéctica, pese a que la postura de tales ideólogos es totalmente insostenible. Porque de dos cosas, una: o bien hemos de suponer que desconocen la improcedencia lógica de su planteamiento, lo que bien poco dice de su capacidad mental, o bien hemos de entender que recurren al truco sólo en el deseo de desarmar al contrincante, con lo que queda al descubierto la inanidad de su pensamiento.

Nada precisa ahora agregar a cuanto en anteriores capítulos consignado quedó acerca de las lamentables consecuencias de todo intervencionismo económico. Los interminables escritos en defensa de la llamada política social de nada valen frente a los inconmovibles razonamientos más arriba expuestos. Conviene, sin embargo, dedicar cierta atención a los argumentos que los defensores del «bien social» esgrimen contra la economía de mercado.

2. LA POBREZA

Supongamos una economía agrícola en la que cada familia poseería un terreno suficiente para atender las propias necesidades; agreguemos al modelo un cierto número de artesanos, tales como herreros, y de profesionales, como médicos; supongamos además la existencia de trabajadores por cuenta ajena, que laboran los fundos de los propietarios, recibiendo el corres-

pondiente estipendio y asistencia en caso de vejez o enfermedad.

Muchas son las utopías que se han basado en esta imaginaria construcción, la cual, indudablemente, con mayor o menor pureza, llegó a darse en determinadas épocas. Un ejemplo histórico, bastante aproximado al ideal, nos lo brindan las comunidades que los padres jesuítas montaron en lo que hoy es el Paraguay. No vale la pena efectuar aquí un examen detallado de tales sistemas, pues la propia evolución histórica los desintegró. Constituirían marco totalmente insuficiente para atender las necesidades de las grandes poblaciones actuales.

El defecto intrínseco de dichas organizaciones estriba en que el incremento demográfico condena a las gentes a progresiva pauperación. Comienzan, en efecto, a aparecer los minifundios, insuficientes para atender las necesidades familiares, a medida que cada terrateniente va sucesivamente repartiendo las tierras entre sus herederos. Todo el mundo es propietario, pero extremadamente mísero. En China se constata la espantosa pobreza del cultivador de exiguo terruño. Si, para evitar tal desenlace prohíbense la sucesiva parcelación, de inmediato aparecen enormes masas proletarias carentes de toda propiedad, Un abismo separa entonces a estos desheredados de las clases poseedoras. Devienen aquellos parias, cuya mera existencia supone grave amenaza de subversión social. Son gentes sin ocupación, a quienes la sociedad no puede dar trabajo. Están, pues, condenadas de antemano al hambre y a la miseria.

Era a estos desgraciados a los que, en las edades precapitalistas, gobernantes, filósofos y legisladores aludían cuando se ocupaban de la pobreza. El *laissez faire* y su secuela, la industrialización, transformaron a dichos miserables sin oficio en activos asalariados. En el mercado libre aparecen, desde luego, gentes con mayores y gentes con menores ingresos. Lo que no hay es individuos capaces y deseosos de trabajar sin ocupación, por no podérsela proporcionar la sociedad. El liberalismo y el capitalismo, sin embargo, aun en sus momentos de máximo esplendor, no arraigaron sino en estrechas zonas geográficas: Europa central y occidental, América del Norte y Australia. En el resto del mundo, hoy como ayer, millones de seres vegetan

al borde de la muerte por inanición. Estos son pobres, verdaderos indigentes, en el primitivo sentido de la palabra; seres supernumerarios, incapaces de mantenerse a sí mismos y latente amenaza para la minoría de superior fortuna.

No es el capitalismo responsable de la miseria de estas desgraciadas masas —fundamentalmente de color—, sino que, al contrario, es la ausencia del orden capitalista la que ocasiona tan tristes situaciones. Las propias poblaciones europeas vivirían hoy peor aún que los *coolies* asiáticos a no ser por el triunfo en Occidente de la filosofía del *laissez ¡aire.* Lo malo de Asia es que, en comparación con Europa, hay allí muy poco capital por individuo. La ideología oriental y los correspondientes sistemas económicos imperantes vedan la aparición de empresarios deseosos de conseguir beneficios. La acumulación de capital indígena es prácticamente nula, prevaleciendo por doquier una xenofobia tal que hace prohibitiva la aportación de capitales extranjeros. La población, en muchos de esos países, aumenta más de prisa que el capital.

No se puede achacar a las potencias occidentales la pobreza de las masas coloniales. Los europeos invirtiendo enormes sumas hicieron sin ellos mismos, desde luego, directamente proponérselo cuanto estaba en su mano por elevar el nivel de vida de aquellos pueblos. No es culpa de los blancos si los orientales rechazan, como ideología foránea, el capitalismo y prefieren seguir apegados a sus mitos tradicionales.

Esa espantosa pobreza que se produce bajo los sistemas no capitalistas desaparece en cuanto se instaura un régimen de mercado libre. El aumento de población, entonces, lejos de provocar la aparición de más y más hambrientos, supone disponer de adicional fuerza laboral para engendrar mayor riqueza. Quien pueda y quiera trabajar nunca será un paria. Los conflictos de Occidente entre «el capital» y «el trabajo», a los ojos de las masas de los países económicamente atrasados, no constituyen sino luchas internas dentro de una misma casta de privilegiados. Para el proletariado asiático, el trabajador americano de la industria del automóvil es un «aristócrata». Pertenece, en efecto, a ese dos por ciento de la población terrestre que goza de mayores ingresos. No sólo las razas de color, sino

también los pueblos árabes, eslavos y otros, estiman que su propia indigencia es consecuencia del alto nivel de vida de los países capitalistas, del bienestar que un doce o un quince por ciento de la población humana disfruta. La prosperidad de estos supuestos privilegiados, dejando aparte el problema de las barreras migratorias, en modo alguno viene financiada por la pobreza de aquéllos, quienes, sin embargo, niegánse a aceptar que la única causa de esos males que tanto lamentan radica en su propia repudiación del sistema capitalista.

Bajo la égida del mercado libre e inadulterado, el problema de la pobreza surge tan sólo en relación con quienes, por razones fisiológicas, no pueden ganarse la vida. Siempre ha de haber, aparte de la población infantil, personas incapaces de proveer a sus propias necesidades. El capitalismo mejora el nivel de vida de las masas; proporciona mayor salud, combatiendo la enfermedad con métodos cada vez más perfectos, pero no puede evitar que haya gentes incapacitadas para el trabajo. Cierto es que hoy en día personas que otrora hubieran sido inválidas por el resto de su vida logran recobrar sus facultades y siguen llevando una vida activa; pero no menos cierto resulta que muchos, que antes hubieran desaparecido pronto, a causa de enfermedades, malformaciones y accidentes, acmalmente sobreviven como inválidos permanentes. Es más: la prolongación de la vida media da lugar a que vaya en aumento el número de ancianos.

Estamos ante un problema típico de la sociedad humana. El animal enfermo o tullido pronto fenece, víctima del hambre o de otros de mayores fuerzas. Los salvajes fueron siempre inmiscricordcs con sus semejantes inválidos, a quienes aplicaban métodos semejantes a los del moderno nazismo. Aunque a primera vista resulte paradójico, la existencia en un país de un elevado porcuitaje de inválidos e incapaces es prueba evidente de civilización y de alto nivel de vida.

Se ha considerado siempre obra típicamente caritativa el cuidado de enfermos e impedidos carentes de familiares que les atiendan. Los correspondientes fondos pueden provenir del erario, aun cuando lo más frecuente es que hayan sido aportados por organizaciones privadas. Las congregaciones y órdenes

monásticas católicas y también algunas instituciones protestantes han realizado en esta materia maravillas, reuniendo sumas de gran importancia, que luego han sabido rectamente emplear. Existen hoy también organizaciones seculares que en noble emulación compiten con las citadas asociaciones.

Pero, por doble vía, critícase la caridad como sistema. Suele, en primer término, destacarse la exigüidad de los medios disponibles. La verdad, no obstante, es que cuanto más progresa el capitalismo, con el consiguiente incremento general de la riqueza, mayores devienen los fondos caritativos. Las gentes, por un lado, dan más cuanto mejor cubiertas tienen sus propias necesidades; por otro, al aumentar la riqueza, redúcese concomitantemente el número de los necesitados. Los ingresos del hombre medio, bajo un régimen de mercado, permítenle prevenir, mediante el ahorro o los correspondientes seguros, la vejez, la enfermedad, los accidentes, la educación de la descendencia, así como la viudedad u orfandad de sus seres queridos. Hay razones fundadas para suponer que los haberes de los establecimientos caritativos resultarían, en los países capitalistas, suficientes para atender los objetivos deseados, si el intervencionismo no saboteara las instituciones básicas de la economía.

El hombre «de la calle» no puede hoy ahorrar y asegurar su futuro porque se lo impiden los manejos monetarios de la expansión crediticia y la inflacionaria creación de medios de pago. No menor es el daño que otras medidas intervencionistas irrogan a los empleados y trabajadores, a los profesionales y a los pequeños empresarios. La mayoría de los que actualmente han de acogerse a la caridad pública hállanse en tan triste situación a causa precisamente del imperante dirigismo. La inflación y el afán por reducir las tasas del interés socavan, además, los capitales puestos a disposición de asilos, hospitales, guarderías, orfanatos y similares institutos. Cuando el actual paternalisrno dirigista lamenta la cortedad de los fondos caritativos disponibles no hace sino deplorar las consecuencias de la propia política que recomienda.

El segundo defecto del sistema caritativo, para sus críticos, consiste en hallarse basado en puros sentimientos de caridad

y compasión. El indigente, bajo tal régimen, carece de título legal de aquello que percibe. Subsiste a costa de personas de buen corazón, a quienes la penuria de aquél acongoja. Lo que el pobre obtiene no es sino gracioso regalo, que debe agradecer. Tal limosnera condición —concluyese— resulta vergonzosa y humillante, insoportable en verdad para quien sienta el más mínimo respeto por sí mismo.

Esas quejas hállanse indudablemente justificadas. La caridad adolece siempre del mismo defecto. Corrompe tanto al que da como al que recibe. Aquél se autobeatifica, mientras éste se debilita y rebaja. Ahora bien, si somos hoy conscientes de la indignidad de la limosna es por influencia de la propia filosofía capitalista. Todas las relaciones humanas, fuera del mundo del intercambio mercantil y dinerario, hállanse informadas por ese espíritu de dependencia típico de la caridad. Pero es precisamente la ausencia de cordialidad y espiritualidad en el mercado lo que más indigna a los enemigos del capitalismo, al que acusan de insensibilidad e indiferencia. La cooperación social, bajo el mero signo del *do itt des,* aseguran tales opositores, deshumaniza a los mortales. Priva entonces —dicen— sobre el amor fraterno y el deseo de ayudar al prójimo la letra fría de ios contratos mercantiles. Limitémonos, por nuestra parte, a señalar que quienes acusan al capitalismo de despreciar los «aspectos humanos» caen en abierta contradicción con su propio pensamiento cuando repudian la caridad privada precisamente por basarse en sentimientos de tierna conmiseración humana.

La sociedad feudal se asentaba en meros actos de gracia, por un lado, y de gratitud y de sumisión, por otro. El poderoso señor otorgaba beneficios a sus vasallos, quienes quedaban obligados a prestarle fidelidad personal, Tales relaciones eran «humanas» en cuanto el inferior besaba las manos del superior y quedábale enteramente sometido. El carácter gracioso del acto caritativo a nadie en la sociedad feudal molestaba. La filosofía y los usos imperantes justificaban tales situaciones. Sólo más tarde, al surgir una organización social basada en vínculos contractuales, empieza a pensarse en conceder al menesteroso acción legal para exigir asistencia de la sociedad.

Tales reclamaciones al cuerpo social pretenden ampararse en el llamado derecho natural. Todos los hombres —asegúrase— somos ante Dios iguales, con inalienable derecho a la vida. Escasa virtud dialéctica, desde luego, tiene el invocar supuesta igualdad humana, cuando precisamente son innatas desigualdades de lo que nos estamos quejando. Triste, ciertamente, resulta que haya hermanos nuestros incapaces de cooperar en la vida social por inmodificables circunstancias físicas. Las inexorables leyes naturales son las únicas responsables. Estos pobres desvalidos, habríamos de concluir, más que hijos, hijastros son de Dios o de la Naturaleza. Nada hay que oponer a las normas de la ética y de la religión que nos exhortan a asistir a nuestros semejantes desamparados. Tales normas, sin embargo, nunca nos dicen cuál sea la fórmula, el sistema, que permita mejor atender a esos desventurados. Trágicamente contradictorio con el objetivo apetecido sería el que, en el deseo de mejorar la suerte de los menesterosos, recurriéramos a sistemas que por fuerza han de poner en peligro la propia existencia social, reduciendo gravemente la productividad de la actividad humana. Nadie, ni útiles ni incapacitados, benefiuaríase bajo un orden que frenara la producción y redujera la suma de bienes disponibles.

Estos problemas no son, sin embargo, de orden praxeológico; la ciencia económica es, por tanto, incompetente para dar soluciones, Estamos realmente en el terreno de la patología de la psicología. El temor a la pobreza y la aversión a vivir de la caridad ajena son sentimientos que influyen favorablemente sobre la fisiología del hombre; acicatéanle a que se mantenga en forma, tanto física como espiritual; incítanle a evitar enfermedades y accidentes y a procurar recuperarse con la mayor celeridad posible de cualquier daño sufrido. Las experiencias recogidas de la seguridad social, en general, y, especialmente, del sistema más antiguo y completo, cual fue siempre el alemán, evidencian los inconvenientes de adormecer o suprimir tales incentivos humanos Comunidad civilizada alguna ha

[1] **Vid. Sci.zriArn,** *Cernían Exp.rtc/icc uith Sochi Inuimice* **(Nueva York, 1947). páginas 22-32.**

permitido que sus seres incapacitados perecieran sin auxilio de ningún género. Pero, dejando esto aparte, lo cierto es que la sustitución de la caridad privada por servicios sociales reglamentariamente establecidos parece pugnar con la esencia de la naturaleza humana tal cual se nos presenta. No son lucubraciones de orden metafísico, sino consideraciones de orden práctico, las que desaconsejan conceder al individuo legal acción para reclamar de la sociedad alimento y subsistencia.

Pura ilusión, por lo demás, constituye el suponer que un tal régimen coactivamente impuesto evitaría a los indigentes la humillación aneja a todo sistema caritativo. Cuanta mayor amplitud se diera a las leyes, más casuística habría de ser su aplicación. No se haría, en definitiva, sino reemplazar el juicio del individuo que auxilia a su semejante, al dictado de la propia conciencia, por el juicio del funcionario público. Difícil resulta creer que tal mutación habría de mejorar la suerte del menesteroso.

3. LA DESIGUALDAD

La disparidad de rentas y patrimonios constituye rasgo característico de la economía de mercado. Su supresión implicaría la quiebra del sistema [2].

Quienes postulan la igualación de la riqueza, en verdad no aspiran sino a aumentar su personal capacidad adquisitiva. Nadie pretende distribuir las rentas propias. El obrero americano, cuando reclama mayor igualdad, lo único que desea es suprimir los dividendos, para así incrementar sus personales ingresos. Airado, rechazaría cualquier reducción del alto salario que cobra en beneficio de ese noventa y cinco por ciento de la población terrestre que gana mucho menos que él.

La función que la desigualdad de rentas desempeña en una sociedad de mercado es totalmente dispar a la que la misma juega en una organización de tipo feudal o en cualquier otro sistema de carácter no capitalista. Dicha desigualdad precapitalista tuvo, sin embargo, su trascendencia histórica \

[2] Vid. págs. 440-442 y 1071-1072.
[1] Vid. págs. 474-475.

Contrastemos, por ejemplo, el caso de China y el de la Gran Bretaña. El imperio amarillo, como es sabido, desarrolló en su día una elevada civilización. Hallábase situado, hace dos mil años, muy por delante de Inglaterra. Sin embargo, a finales del siglo pasado, ésta era una nación rica y civilizada, mientras aquél languidecía en la pobreza. La civilización china había quedado, siglos atrás, congelada, sin posibilidad de progreso.

El celeste imperio practicó el principio igualitario con mucho mayor ahínco que la Gran Bretaña. Los terrenos de cultivo se dividían y subdividían incesantemente. Cierto es que en China prácticamente no existía una clase proletaria carente de tierras. En la Inglaterra del xvm, por el contrario, tal clase social era numerosa. Las prácticas restrictivas británicas, inspiradas en la ideología tradicional, habían hecho imposible durante siglos la aparición del empresario eficiente. La industrialización del país, sin embargo, gracias a la existencia de aquella fuerza laboral, pudo progresar a pasos de gigante tan pronto como la filosofía del *laissez faire* logró abrir ¡as puertas al capitalismo, poniendo de manifiesto los errores del restriccionismo mercantilista.

La «edad de las máquinas», contrariamente a lo que Sombart afirma, no surgió porque, de pronto, específica mentalidad adquisitiva apoderárase de ciertas almas, provocando la aparición del «hombre capitalista». Siempre hubo, por el contrario, personas deseosas de cosechar ganancias a base de acomodar la producción a los deseos y apetencias de los consumidores. Tales promotores, sin embargo, estaban, en la era precapitaIista, atados de pies y manos a causa de las ideologías imperantes, condenatorias del afán de lucro y respaldadas por las consiguientes reglamentaciones públicas. La superación de las tradicionales filosofías por el espíritu del *laissez /aire* hizo caer las antiguas barreras y prohibiciones, que impedían a las gentes alcanzar el bienestar y el progreso, instaurándose así la nueva era del maqumismo.

Los liberales combatían las castas y estamentos del *anden régime* porque hacían imposible el recto funcionamiento del mercado. Abogaban por la abolición de los viejos privilegios, en

el deseo de que nada ni nadie impidiera a los más capaces producir la mayor cantidad posible de bienes, de Ja mejor calidad y del modo más económico. Utilitaristas y economistas, en este aspecto, coincidían con otros que también combatían las consagradas clases; pero, a diferencia de estos últimos, nunca ampararon su dialéctica en el derecho natural o en la innata igualdad humana. Ambos grupos clamaban por la igualdad de todos ante la ley; sobrevivió, no obstante, siempre, la básica oposición entre una y otra forma de pensar.

La escuela del derecho natural afirma que los hombres, biológicamente, son todos iguales, teniendo en consecuencia cada uno inalienable derecho a su cuota parte de los bienes disponibles. El primer aserto hállase contradicho por la realidad misma; el segundo, seguido hasta las últimas consecuencias, conduce a tales absurdos que sus defensores acaban dejando de lado toda consistencia lógica y terminan considerando cualquier institución, por discriminatoria e inicua que sea, perfectamente compatible con la inalienable y soberana igualdad humana. Los distinguidos caballeros virginianos, cuyas ideas tanto impulsaron la revolución americana, jamás expresaron oposición alguna a la esclavitud del hombre de color. El más despótico sistema de gobierno conocido por la humanidad, el bolchevismo, preséntasenos como la propia encarnación de la libertad y de la igualdad.

Los defensores liberales del principio de la igualdad ante la ley advertían la innata disparidad del hombre; comprendían que tal desigualdad era precisamente la causa y origen de la cooperación social y de la civilización. La igualdad ante la ley —sabían— no iba a modificar ninguna de las inexorables realidades del mundo en que vivimos y, desde luego, no vendría a suprimir la natural desigualdad humana. Ahora bien, de este hecho inmodificable, los liberales proponíanse sacar el máximo provecho para todos. Ninguna institución de origen humano —pensaban— habría, en lo sucesivo, de entorpecer a nadie, impidiéndole alcanzar aquella posición desde la cual mejor pudiera servir a sus semejantes. El problema de la desigualdad contemplábanlo, pues, bajo el prisma exclusivo de lo social y utilitario, dejando de lado supuestos derechos humanos in-

alienables. La igualdad ante la ley les complacía porque a todo el mundo había de beneficiar. Bajo su égida, los electores designarían a los gobernantes, mientras los consumidores dirigirían las actividades productivas. Resultarían así eliminadas las causas mismas de guerras y conflictos y quedaría implantado un orden social en constante progreso.

Este modo de pensar engendró esa serie de fenómenos que denominamos civilización occidental. Una filosofía tal, sin embargo, sólo podía imponerse donde débil fuera el afán igualitario. Nunca hubiera atraído el *laissez faire* al inglés del siglo xvill, de haberse hallado éste obsesionado por la quimera de la igualdad de rentas y patrimonios, por la misma razón que nada ni aún hoy dice a chinos y musulmanes. El historiador, en este sentido, ha de reconocer que la desigualdad típica del orden feudal y del *manar* rural inglés decisivamente contribuyó al nacimiento ele la civilización capitalista, pese a la íntima disparidad de ésta con dichos sistemas.

Aquellos filósofos del xvni que no lograron comprender los principios de la nueva teoría utilitaria seguirían perorando acerca de la superioridad social de chinos y mahometanos. Poco, ciertamente, sabían de las condiciones reales en tales naciones. Pero la vaga información que poseían les dejaba vislumbrar la ausencia, en dichos países, de una clase aristocrática de tipo hereditario basada en agrarios latifundios, lo cual les resultaba sobremanera atractivo. Esos pueblos habían, en su opinión, conseguido implantar los principios igualitarios con más éxito que el Occidente europeo.

Los intelectuales nacionalistas del xtx dieron nuevo impulso al ideario. Los teóricos del paneslavismo se lanzaron en cabeza a exaltar la propiedad agraria comunal, según se manifestaba en el *mir* o el *artel* ruso o en la *zadruga* yugoslava. Hoy en día, tras esa revolución semántica que ha transformado el significado de los antiguos vocablos políticos en lo contrario de lo que antes querían decir, todo el mundo presume de «democrático». Alardean de democratismo los musulmanes, que nunca conocieron otro sistema político que el puramente autocrático. ¡Y los nacionalistas indios llegan a vanagloriarse de la «tradición democrática» hindú!

Tales efusiones sentimentales no deben, sin embargo, impresionar a economistas e historiadores. Cuando calificamos de atrasados a los pueblos asiáticos, no efectuamos un juicio de valor. Simplemente aseveramos que dichas gentes no supieron producir aquella base ideológica e institucional que engendró la civilización capitalista occidental, cuya superioridad tácitamente los orientales reconocen al reclamar sus frutos o, al menos, los técnicos y terapeutas. Admitimos que la cultura de ciertos pueblos asiáticos fue en determinadas épocas muy superior a la de sus coetáneos europeos; es por eso precisamente por lo que creemos interesante investigar las causas que un día paralizaran allí el progreso. La respuesta es obvia en el caso hindú. El férreo dogal del sistema de castas vedaba al individuo toda libertad de acción, haciendo prohibitivo cualquier intento de abandonar los cauces tradicionales. China y los países musulmanes, en cambio, dejando aparte una pequeña minoría de esclavos, nunca admitieron el régimen de castas. Se gobernaban, ciertamente, por administraciones autocráticas; pero los súbditos eran todos iguales ante el jerarca. Incluso esclavos y eunucos podían alcanzar las máximas dignidades. Quienes hoy nos hablan del democratismo de los pueblos orientales precisamente destacan esa universal igualdad ante el gobernante.

Las ideas de igualdad económica que dichos pueblos y sus políticos pretendían plasmar eran vagas e inconcretas en general. Devenían claras y tajantes, sin embargo, en un aspecto: en el de condenar sin paliativos la acumulación de riquezas en manos del particular. Todos, tanto gobernantes como gobernados, pensaban que el amasar una fortuna suponía haber previamente expoliado a otros de lo que, en justicia, a éstos correspondía; la riqueza de unos pocos era la causa de la pobleza de los más. Precaria en extremo era siempre la posición del rico comerciante oriental. Hallábase invariablemente a merced del más mínimo funcionario. Ni dádivas ni presentes podían evitar expoliaciones repetidas. Regocijábanse las masas cuando veían caer al ayer poderoso mercader víctima del odio y la envidia del gobernante.

Esa anticrematística disposición impedía todo progreso y

condenaba a las poblaciones a vivir bordeando siempre la muerte por inanición. Vedada resultaba la implantación de adelantos técnicos al resultar impracticable cualquier acumulación seria de capital. El liberalismo capitalista llegó a Oriente desde Occidente al amparo de tuerzas armadas que imponían regímenes coloniales o enclaves extraterritoriales. Los violentos métodos aplicados por los occidentales no eran, desde luego, los mejores para inducir a los pueblos sometidos a modificar su tradicional mentalidad. No debe esto, sin embargo, hacernos olvidar que si centenares de millones de asiáticos hallábanse condenados al hambre y a la miseria, ello se debía a la general oposición contra cualquiera que pretendiese reunir capitales importantes.

La igualdad que el ideario paternalista de Occidente hoy predica constituye réplica exacta de la filosofía oriental. Pensamiento vago y confuso, sólo deviene claro y preciso cuando se trata de abominar de toda fortuna señalada, de toda empresa poderosa, de toda acumulación privada de riqueza. Sus defensores gustosos recurren a cualquier medida que debilite y perturbe el mundo de los negocios; pretenden imponer la igualdad a base de cargas fiscales expoliatorias de rentas y patrimonios; apelan invariablemente a la envidia de la masa injuiciosa.

Las consecuencias inmediatas de tal política ya antes han sido objeto de examen \ A la larga, evidentemente, reducirán la tasa de crecimiento del capital, si no llegan a impedir su gestación e incluso a provocar la desaparición del existente. Se irá paralizando el desarrollo económico y abiertas quedarán las puertas a progresiva pauperación de las gentes. Ello supondrá, en definitiva, el triunfo de los ideales asiáticos; Oriente y Occidente podrán entonces estrecharse las manos sumidos en idéntica miseria.

El paternalismo dirigista de hoy pretende erigirse en defensor de los verdaderos intereses de la sociedad, frente al actuar egoísta del empresario ávido de ganancias, asegurando preocuparse de los intereses seculares del país frente a especuladores, promotores y capitalistas, olvidados del futuro de la sociedad en su conjunto e interesados tan sólo por el beneficio

[4] **Vid. págs. 1159-1166.**

inmediato. Este segundo aserto resulta desde luego incompatible con la inquietud que algunos de sus patrocinadores manifiestan por el bienestar del momento, amparándose en aquello de que «a la larga, todos muertos». La consistencia lógica no es, desde luego, virtud que caracterice a estos doctrinarios, Pasemos por alto, a efectos dialécticos, tal inconsistencia y examinemos el fondo de sus argumentos, dejando de lado el aspecto contradictorio de los mismos.

El ahorro, la acumulación de capital y la inversión suponen detraer del consumo actual una parte de los bienes disponibles, con miras a mejorar futuras situaciones. El ahorrador reduce su satisfacción presente en el deseo de aumentar el bienestar de mañana, ya sea propio o de sus causahabientes. Tales actuaciones vienen, desde luego, dictadas por motivaciones egoístas, empleando este adjetivo en su sentido más popular. Lo interesante es que ese egoísmo beneficia a todos los componentes de la sociedad y decisivamente contribuye al futuro bienestar de la misma; engendra lo que hasta el dirigista más recalcitrante no tiene otro remedio que calificar de *desarrollo económico* y de *progreso social.*

Las medidas recomendadas por el paternalismo dirigista, en cambio, señaladamente reducen la posibilidad de ahorrar del particular. Por un lado, las cargas fiscales con que se gravan las rentas y patrimonios de mayor importancia destruyen, o, al menos, seriamente restringen, el ahorro de los ríeos. Por otra parte, los ahorros de los de menores medios son manejados de tal modo que acaban siendo destinados al consumo. Cuando antiguamente un individuo ahorraba mediante un depósito bancario o una póliza de seguros, el banco o la empresa aseguradora invertía en negocios productivos los correspondientes fondos. Aun en el caso de que el interesado, con posterioridad, destinara a gastos de consumo la cantidad, en el conjunto, no había ni desinversión ni reducción del capital disponible; pese a tales eventuales retiradas de fondos, en efecto, los saldos deudores y, consecuentemente, las inversiones de las instituciones de crédito y de las compañías de seguros aumentaban de continuo.

Las cosas, hoy, han cambiado; los gobernantes, por doquier,

presionan sobre las aludidas entidades para que inviertan una proporción cada vez mayor de las sumas que reciben de sus clientes en deuda pública. Es más: las cajas administradoras de los seguros sociales tienen que colocar la totalidad de sus cuantiosas percepciones en valores estatales o paraestatales. Este ahorro individual queda privado de virtualidad, por lo que se refiere a la acumulación de capital, en la misma medida en que la administración gasta en bienes de consumo o torpes inversiones lo que por sus emisiones de deuda recibe. El ahorro, la creación de capital y la inversión, en un mercado libre, constituyen sumas idénticas y correlativas; por el contrario, bajo una economía intervenida, el gobierno puede libremente dilapidar el efectivo ahorro de los gobernados. El particular se sacrifica y reduce el consumo propio en el deseo de proveer a su futuro; por tal vía, como decíamos, aun sin él quererlo, contribuye al progreso económico de la nación y a la elevación del nivel de vida de sus conciudadanos. Pero interviene el gobierno y nulifica tan beneficiosos efectos. Queda así evidenciada la inanidad de ese mito siempre manejado por el paternalismo dírigista, que nos presenta, de un lado, al particular, egoísta y de estrechas miras, interesado tan sólo por las satisfacciones del momento, siempre olvidado del bienestar de sus congéneres y de la sociedad en su conjunto, y de otro, al gobernante seráfico y omnisciente, perennemente entregado a promocional* la felicidad presente y futura de todos los por él administrados.

El dirigista suele oponer dos objeciones al anterior planteamiento. Destaca, en primer lugar, que la motivación del particular es puramente egoísta, mientras que la administración pública actúa impulsada tan sólo por desinteresadas consideraciones. Admitamos, a efectos dialécticos, que los individuos sean efectivamente diabólicos y, en cambio, angélicos los gobernantes. Pero lo que en la vida real cuenta —diga Kant lo que quiera— son las auténticas reaüzaciones, no las buenas intenciones. Surge y pervive la sociedad sólo porque la pacífica cooperación social bajo el signo de la división del trabajo permite a la larga dar la satisfacción más cumplida posible a las egoístas aspiraciones de las gentes. La mayor gloria del mercado

estriba precisamente en que su mecánica hállase orientada a la efectiva plasmación del anterior teorema.

La segunda objeción consiste en decir que la inversión pública puede perfectamente suplir la inversión privada. Resáltase que los gobernantes no gastan en bienes de consumo todo lo que perciben; una parte no despreciable es invertida en carreteras y caminos, ferrocarriles, puertos y aeródromos, centrales eléctricas y demás servicios públicos; otra parte importante se destina a aprovisionar las fuerzas armadas, defensoras de la comunidad, cuyos gastos, muchas veces, sobre todo en caso de conflicto bélico, difícil resulta financiar de otra manera. Pero no es esto lo que se discute. Lo que decimos es que el gobierno gasta y consume una parte del ahorro de los particulares y que, al amparo de los sistemas hoy en boga, hállase en posición de ir ampliando la porción consumida hasta llegar a absorber la totalidad.

Si el gobierno impide al sector privado ahorrar, habrá él de ahorrar e invertir para mantener capitalizado al país. El dirigista, que ve en el estado la personificación de la divinidad, no puede ni percatarse de los gravísimos problemas involucrados, íntimamente convencido como se halla de que el supremo jerarca, providencialmente, con mano sabia, sabrá ir paulatinamente llevando la sociedad hacia situaciones cada vez más satisfactorias, con arreglo a evolutivo progreso natural del género humano.

Preciso es restringir el actual consumo, siempre con miras a mejor abastecer el futuro, no ya tan sólo para acumular nuevos capitales, sino para conservar simplemente el existente. El ahorro supone siempre un acto de privación, ele abstinencia; un dejar de lado satifacciones que en otro caso cabría haber disfrutado [5]. Las circunstancias del mercado inducen a practicar

[5] **Esto en modo alguno significa coincidir con aquellas teorías que justificaban el fenómeno del interés como un «premio» al sacrificio del ahorrador. En nuestro mundo no existe mítica entidad alguna que premie o que castigue. Ya antes, en el capítulo XIX, analizamos qué es y qué representa el interés. Ahora bien, frente a las ironías tan poco oportunas de un** LASSAU,E *(Herr Bastiat Schuhe von Delitzsch* **en** *Gesammelte Reden nnd Schrijten,* **cd. Bernstein, V, 167), ampliamente difundidas por muchos libros de texto, bueno es reiterar que c! ahorro es siempre privación** *(Entbchrung),* **por cuanto supone dejar de disfrutar hoy de algo.**

tal abstención de consumir e ilustran después al ahorrador acerca de cómo invertir para dejar atendidas, en la mayor medida posible, las más urgentes necesidades de los consumidores. Así las cosas, debemos preguntarnos si cabe que el ahorro estatal sustituya al privado y si puede el gobierno llegar a saber cómo invertir aquél. No afectan estas incógnitas exclusivamente al estado socialista. Han de ser aclaradas donde quiera, como en tantos lugares hoy en día, se haya hecho sustancialmente imposible el ahorro privado. Incluso los Estados Unidos ya casi han llegado a ese punto.

Supongamos que determinado gobierno ha conseguido controlar una porción importante del ahorro privado. Las autoridades regulan en gran medida las inversiones de la seguridad social, de las compañías de seguros, de las instituciones de ahorro y de los bancos comerciales y, como es natural, presionan para que aquéllas se orienten hacia los valores mobiliarios públicos. Los particulares, desde luego, siguen ahorrando. Ahora bien, el que tal ahorro produzca nuevos capitales y, por ende, se amplíe la suma de bienes de capital disponible, depende del empleo que el gobierno dé a los fondos que percibe. Si la administración dilapida tales sumas, bien gastándoselas en mero consumo o bien invirtiéndolas desafortunadamente, queda enervado aquel proceso de acumulación de capital, tan acertadamente iniciado por el ahorro y la inversión del sector privado. Un ejemplo arrojará luz sobre el tema.

Supongamos un régimen de mercado inadulterado. Juan, en tales circunstancias, ahorra cien dólares, que coloca en un banco de depósito. Si el interesado ha sabido elegir un buen banquero que acertadamente invierta la suma en cuestión, se produce nuevo capital que a su vez incrementa la productividad marginal del trabajo, Una parte de la consiguiente mayor producción revierte al depositante en forma de interés. Por el contrario, si Juan yerra y encomienda su dinero a un banco que suspende pagos, entonces lo pierde todo.

Contemplemos ahora el caso de Pablo, quien, bajo un sistema intervencionista, ahorró en 1940 cien dólares mediante

pagar su seguro social a la caja oficial[6]. El gobierno, por tal abono, reconoció a Pablo derecho a, en su día, percibir cierta suma. Ahora bien, si el gobierno consumió los citados cien dólares no se produce incremento alguno de capital y no aumenta la productividad laboral. La deuda contraída con Pablo por la administración se transforma en un crédito de éste contra los contribuyentes de mañana. Cierto Pedro tendrá en 1970 que atender el compromiso contraído en 1940 por la caja aseguradora, aunque él personalmente ventaja alguna haya derivado del sacrificio de Pablo.

No necesitamos, pues, como fácil es advertir, fijar nuestra atención en la Unión Soviética para comprender las consecuencias sociales de los modernos métodos de financiación del gasto público. Salta a la vista el carácter engañoso de aquel manido argumento según el cual la deuda pública no es en verdad una carga, ya que «sólo a nosotros mismos la debemos». Los Pablos de 1940 no se la deben a sí mismos, Son los Pedros de 1970 los que la deberán a los Pablos de 1940. La filosofía de «después de mí, el diluvio» es la que por todos sus poros rezuma la doctrina. Los políticos de 1940 resolvieron sus dificultades trasladándolas a los gobernantes de 1970. Cuando esta fecha llegue aquéllos o habrán muerto o estarán escribiendo sus memorias acerca de la gran obra de seguridad social que realizaron.

Los cuentos de hadas a que tan aficionados son nuestros paternalistas contemporáneos bien reflejan la incapacidad de éstos para comprender los problemas que la teoría del capital plantea. Indignos por ello mismo son de utilizar el vocablo «paternal» con el que quisieran definirse. Quien en sus lucubraciones alegremente pase por alto la indudable escasez de los bienes de capital, no merece llamarse economista; no es más que vano arbitrista. Prefiere vivir de espaldas a la evidente realidad, en una fabulosa Jauja, donde todo abundaría. Los encantadores sueños de nuestros dirigistas, al igual que los del socialismo, tácitamente presumen inacabables disponibilidades de bienes de capital. Fácil, desde luego, resulta entonces solu-

[6] **Es indiferente, ¡i estos efectos, que la entrega la efectúe el propio Pablo o su patrono por mandato legal. Vid. pág, 878.**

cionar todos los problemas humanos; dar a cada uno «de acuerdo con sus necesidades» y hacer al mundo entero perfectamente feliz.

Algunos de los enemigos de la economía de mercado, cierto es, vagamente perciben el meollo del problema. Advierten que el existente capital ha de ser conservado si no se quiere reducir la productividad del trabajo[7]. Pero incluso tales autores desconocen que el mero mantenimiento del capital hoy disponible depende de acertadas y nuevas inversiones, es decir, de afortunadas especulaciones, resultando ineludible para mantener intacto el capital recibido poder recurrir al cálculo económico, que a su vez presupone la existencia de un mercado libre. Los demás dirigistas ignoran por completo el problema. Igual da, a estos efectos, que pretendan apoyarse en los esquemas marxistas o que, por el contrario, prefieran airear nuevas quimeras, como por ejemplo la supuesta «capacidad de perpetuación» de las cosas útiles[s]. Sus escritos, por desgracia, sirven para propagar aquella doctrina según la cual todos los males provienen del excesivo ahorro y de la insuficiente capacidad de consumo, por lo que el gastar sin tasa constituiría la panacea universal.

Cercados por la implacable lógica de los economistas, otros socialistas e intervencionistas acaban por reconocer que sólo el mantenimiento del actual capital puede evitar el descenso del nivel de vida y que si en el futuro ha de haber progreso económico ineludible resultará acumular nuevos capitales. Pero dicen que de la conservación del presente capital y de la acumulación del supletorio se encargará el gobierno. Tareas tan trascendentales —proclaman— no quedarán ya en manos del egoísta particular interesado sólo por su propio enriquecimiento y el de su familia; las autoridades se ocuparán de estos asuntos y los abordarán con la vista puesta en el bien común.

[7] **Nos referimos fundamentalmente al profesor A. C. P'GOU, a las varias ediciones de su libro** *Tbc Economics of Welfare* **y a diversos artículos suyos. Para una crítica de las ideas de Pigou, vid.** HAYIÍK, *ProfilS, Interes! and Invcslment* **(Londres, 1939), págs. 83-134.**

[s] **Vid. F. H.** KNIGHT, **«Professor Mises and thc Thcury of Capital»,** *Economica,* **VIII (1941), 409-427.**

La elucidación del tema exige comprender la mecánica del egoísmo humano. El hombre, bajo un régimen en que la desigualdad hállase permitida, impulsado por su personal egoísmo, ahorra y procura invertir los correspondientes fondos del modo que mejor queden atendidas las más urgentes necesidades de los consumidores. Bajo un sistema igualitario, por el contrario, tal incentivo se esfuma. La inmediata reducción del consumo constituye indudable privación para el ahorrador, evidente menoscabo de las egoístas apetencias del interesado. Resúltale difícil al hombre medio advertir las ventajas que un futuro mejor abastecido le reportará. Esta común reacción se agiganta bajo un régimen de ahorro estatal, pues el ahorrador ve lo poco que en la común distribución mañana le tocará por su personal y actual sacrificio. Socialistas e intervencionistas frivolamente suponen que las gentes ahorrarán más al comprender que los frutos de sus privaciones ahorrativas se repartirán mañana entre toda la siguiente generación. Son víctimas de la célebre ilusión platónica; el filósofo griego, en efecto, como es sabido, sostenía que si se impedía a los hombres conocer quiénes fueran sus verdaderos hijos, cuidarían como tales a todos los infantes. Más les hubiera valido a nuestros ideólogos recordar a Aristóteles-cuando advertía que la reacción natural en tal caso sería la de no considerar propio a ningún niño'.

El problema relativo al mantenimiento e incremento del capital deviene insoluble para el socialismo cuando no puede recurrir al cálculo económico, La comunidad socialista, en efecto, carece de medios adecuados para averiguar si su capital aumenta o disminuye. La situación, sin embargo, no llega a ser tan grave para aquellos regímenes socialistas o intervencionistas a los que, por poder utilizar los precios de los mercados del mundo libre, todavía cábeles acudir al cálculo económico. Esta circunstancia permíteles, hasta cierto punto, calibrar la marcha de los acontecimientos.

Los problemas atinentes a la conservación del capital existente y a la formación de capital adicional constituyen en los

* **Vid.** ARISTÓTELES, *Política,* **lib.** II, **cap. III, en** *The liasic Works of Aristotle,* **cd. R. McKeon (Nueva York, 1945), pág. 1.148 y sígs.**

países democráticos con economías dirigidas el principal motivo de antagonismo político. Nunca han de faltar demagogos que propugnen dedicar al consumo inmediato contidades más elevadas que las propuestas por el partido que gobierna o por el resto de las organizaciones políticas. Hay siempre gentes propicias a proclamar que «en la actual emergencia» ni siquiera cabe pensar en acumular capital para el futuro y que, por el contrario, lo justo y procedente es consumir una parte del existente. Pugnan entre sí los distintos partidos políticos ofreciendo al elector, por un lado, aumentar el gasto público, y por otro, reducir las cargas fiscales, salvo aquellas que hayan de soportar exclusivamente los ciudadanos más pudientes. En la época del *laissez faire,* las gentes consideraban al gobierno como una institución que exigía sacrificios de sus gobernados a través de la imposición fiscal. En el presupuesto particular de cada individuo las cargas estatales eran consideradas como un gasto más. Hoy en día, por el contrario, la mayoría ve en el estado una entidad dispensadora de mercedes. Asalariados y agricultores esperan recibir del erario público más de lo que piensan aportar. El estado es contemplado como fuente de dádivas, no como colector de impuestos. Tan populares creencias fueron sistematizadas y elevadas al rango de doctrina cuasi económica por lord Keynes y sus discípulos. Los gastos públicos y el déficit presupuestario, sin embargo, implican de modo inexorable consumo de capital. El estado se convierte en el gran dilapidador del capital existente cuando los gastos ordinarios —por beneficiosos que se reputen— son sufragados —tanto si se acude al empréstito como al impuesto sobre las herencias— mediante gravar las rentas más elevadas que, en otro caso, hubiéranse dedicado a la inversión. El que, en los Estados Unidos, el capital anualmente acumulado, es posible, todavía supere al en el mismo período consumido [10] no empece el que la mecánica fiscal del gobierno federal, de los estados y de los municipios, provoque creciente consumo de capital.

Muchos, percatados de las nocivas consecuencias que la

" Inútil es pretender dilucidar esta incógnita recurriendo a las estadísticas en una época como la nuestra con permanente inflación y expansión crediticia.

dilapidación de capital entraña, apresúranse a alegar que los regímenes basados en el sufragio popular jamás pueden aplicar correctas y sanas políticas económicas. Pero la verdad es que de esto no tiene la culpa la democracia; la responsabilidad incumbe a aquellos idearios que quisieran erigir, como símbolo del estado, en vez de la imagen del vigilante nocturno, que vanamente quiso Lassalle ridiculizar, un dadivoso y mítico Santa Claus. La opinión pública decide siempre la política económica a seguir. Ningún gobierno, ni demócrata ni dictatorial, puede a la larga eludir el imperativo de las ideologías dominantes.

Quienes propugnan una limitación de las prerrogativas parlamentarias en materias fiscales y presupuestarias, recomendando incluso la supresión del gobierno representativo y su sustitución por la dictadura, hállanse sometidos al hechizo del quimérico gobernante perfecto. Este ser bondadoso y sabio por excelencia procuraría, con absoluta y leal dedicación, el continuo bienestar de sus súbditos. El *Fiihrer* de carne y hueso, sin embargo, resulta invariablemente simple mortal que, ante todo, aspira a perpetuar su posición y la de su clan, amigos y partido. Sólo con tal objetivo osa recurrir a medidas impopulares. Ni invierte ni acumula capital, prefiere levantar fortalezas y equipar ejércitos.

Los tan admirados planes de los autócratas nazis y soviéticos consistían en reducir el consumo de la población para «invertir» más. Los nazis nunca ocultaron que tales «inversiones» tenían por objeto montar el oportuno aparato bélico para mejor preparar la agresión, La Rusia soviética fue menos sincera inicialmente. Luego, sin embargo, orgullosamente proclamó que la preparación militar constituía el verdadero objetivo de todos sus planes. Acumulación alguna de capital por el estado registra la historia. El capital invertido por la administración en carreteras, ferrocarriles y obras de utilidad general fue siempre obtenido de los particulares a través de impuestos o mediante empréstitos. La mayor parte de la deuda pública se dedicó invariablemente a gastos de consumo. El particular economiza, pero llega el estado y alegremente dilapida lo tan penosamente acumulado.

Ni siquiera quienes con mayor apasionamiento combaten la desigualdad de rentas y patrimonios pueden desconocer que aquélla constituye poderosa incitación a la creación de nuevo capital. Y sólo la acumulación de capital adicional provoca el progreso técnico, el incremento real de los salarios y la elevación del nivel de vida de las masas.

4. LA INSEGURIDAD

El paternalismo, en su deseo de remediar la inseguridad humana, quisiera instaurar un sistema de seguridad social, nunca claramente precisado, pero que vendría a ser algo así como específica garantía que la sociedad habría de conceder, en general, asegurando a cada individuo, con independencia de los respectivos merecimientos personales, aquel nivel de vida considerado adecuado por el propio sujeto.

Disfrutóse de tal seguridad social —afirman los apologistas de épocas pretéritas— durante la Edad Media. No vale la pena analizar a fondo el aserto. Los idealizados cuadros que la filosofía escolástica nos legara distan mucho a reflejar la auténtica realidad medieval; más que veraz descripción de las circunstancias del momento, son meros bosquejos de cómo hubieran sus autores querido que aquéllas fueran. Pero, aun en dichos utópicos mundos de filósofos y teólogos, no faltaban mendigos numerosos, desprovistos de todo, mantenidos gracias sólo a la limosna de los, por una u otra razón, poderosos. Tal tipo de seguridad en nada parece a la que actualmente se reclama.

La seguridad que asalariados y modestos campesinos hoy postulan coincide con la *estabilidad* que muchos capitalistas también buscan". Desearían numerosos ricos garantizar sus rentas contra las mudables condiciones del mercado, al igual que obreros y pequeños cultivadores quisieran sustraer sus ingresos al impacto de los cambios sociales. Unos y otros pretenden eludir el flujo histórico; detener el curso de los días. Muta-

[11] **Vid. pág. 348-351.**

ción alguna debiera en adelante perjudicar las posiciones que otrora conquistaran, bien entendido que nada objetarían a cualquier mejora en su personal situación. Aquellas concretas estructuras sociales a las que las gentes, un día, supieron acomodar su actividad habrían de mantenerse inalterables, evitando así a los interesados el tener que reajustar su acción a la mudable disposición del mercado. El cultivador europeo de pobres terruños irrítase ante la competencia del agricultor canadiense que produce a costos más bajos. El artesano pintor se desespera cuando cualquier nuevo mecanismo altera sus condiciones de trabajo. Quienes así piensan lo que están pidiendo en verdad es un mundo congelado y muerto.

El mercado libre desconoce intereses creados. De nada cuentan las pasadas realizaciones si obstaculizan el progreso. Aquellos que reclaman seguridad y protección hállanse en lo cierto cuando atribuyen al orden capitalista esa inestabilidad e incertidumbre que tanto les atemoriza. Yerran gravemente, en cambio, cuando piensa que las engendra el egoísmo de capitalistas y empresarios. No son estos quienes lastiman los intereses creados, sino los consumidores, empeñados siempre en dejar sus necesidades atendidas del modo más cumplido posible. La típica inseguridad del mercado no la crea la codicia de un puñado de ricos; proviene, antes al contrario, del humano afán por aprovechar cualquier circunstancia para mejorar. El deseo de las gentes de disfrutar cusas más alegres y baratas es la causa de aquello que indigna tanto al pintor. Pero es que éste mismo, por su parte, al adquirir los productos mejores y más económicos, contribuye a desestabilizar otros sectores del mercado laboral.

Resulta, desde luego, penoso tener que estar siempre acomodándose a mudables situaciones. El cambio, sin embargo, constituye la esencia misma de la vida. La típica incertidumbre del mercado, el no concederse protección a situación preestablecida alguna, el desprecio por los intereses creados, todo ello, bajo un régimen de economía libre, impulsa la constante mejora del bienestar material de las gentes. Vano es entretenerse con las bucólicas ensoñaciones de un Virgilio o con los pastoriles cuadros de los poetas y pintores del xvnr. Poco sabemos acerca

de la vida real de los antiguos pastores de ganados. Pero lo que resulta indudable es que no nos cambiaríamos por ellos.

Las calamidades de la crisis de 1929 dieron gran impulso a los patrocinadores de la seguridad social. Los millones de parados vieron en la misma la panacea de sus males. «He ahí lo que vuestro capitalismo provoca», gritaban los cabecillas de los grupos de presión sindicales y agrarios. Aquellas indudables penalidades no eran, sin embargo, fruto del capitalismo, sino, antes al contrario, consecuencia de la reiterada pretensión de «reformar» y «mejorar» el funcionamiento del mercado. La catástrofe financiera fue efecto de la expansión crediticia y de la consiguiente reducción de las tasas del interés, y el paro institucional, la consecuencia de los salarios mínimos coactivamente impuestos.

5. LA JUSTICIA SOCIAL

LOS modernos paternalistas, al menos en un aspecto, son más consecuentes que los antiguos socialistas y reformadores sociales. No identifican ya la justicia social con arbitrarias normas que todos habrían de respetar, cualesquiera fueran sus consecuencias sociales, Admiten el principio utilitarista. Los diferentes sistemas económicos, reconocen, deben ser enjuiciados según su respectiva idoneidad para alcanzar los objetivos que el hombre persigue.

Olvidan, sin embargo, tan buenos propósitos en cuanto se enfrentan con la mecánica del mercado. Condenan a la economía libre por no conformar con ciertas normas y códigos metafísicos que ellos mismos previamente han elaborado. Es decir, introducen así, por la puerta trasera, criterios absolutos a los que, por la entrada principal, negarían acceso. Buscando remedios contra la pobreza, la inseguridad y la desigualdad, poco a poco van cayendo en los errores de las primitivas escuelas socialistas e intervencionistas. Inmersos en un mar de absurdos y contradicciones, acaban invariablemente apelando a la infinita sabiduría del gobernante perfecto, a esa tabla de salvación a la que los reformadores de todos los tiempos siem-

pre al final se vieron obligados a recurrir. Tras mágicos vocablos, como «Estado», «Gobierno», «Sociedad» o cualquier otro hábil sinónimo, invariablemente esconden al superhombre, al dictador omnisciente.

Los teóricos del *welfare,* como los *Kalhedersozialisten* alemanes y sus discípulos, los institucionialistas americanos, han publicado miles de volúmenes, detallados catálogos de las insatisfactorias condiciones en que se debate el género humano, Creen así evidenciar las deficiencias del capitalismo. Pero en realidad tales escritos no nos dicen sino lo que todos ya sabemos: que las necesidades humanas son prácticamente ilimitadas y que hay todavía mucho que hacer en bien de la humanidad. Lo que tales publicaciones nunca se preocupan de demostrar es la idoneidad del intervencionismo y del socialismo para remediar los propios males que airean.

Nadie duda que, si hubiera mayor abundancia de bienes, todo el mundo estaría mejor. El problema, sin embargo, estriba en dilucidar si, para conseguir la tan deseada abundancia, existe algún método distinto del de acumular nuevos capitales. La ampulosidad verbal del dirigismo deliberadamente tiende a ocultar esta cuestión, la única que en verdad interesa. Pese a hallarse científicamente demostrado que la acumulación de nuevo capital es el único mecanismo capaz de impulsar el progreso económico, estos teóricos gustan de lucubrar en torno a un supuesto «ahorro excesivo» y a unas fantasmagóricas «inversiones extremadas», aconsejando gastar más y, de paso, restringir la producción. Estamos, pues, ante los heraldos de la regresión económica, ante gentes que, aun sin quererlo, laboran por la miseria y la desintegración social. La comunidad organizada de acuerdo con las normas del paternalismo, desde un personal punto de vista subjetivo, podrá parecer justa a determinadas gentes. Pero lo que no ofrece duda es que los componentes de tal sociedad irían pauperizándose progresivamente.

La opinión pública del mundo occidental, durante una larga centuria, ha venido creyendo en la real existencia de eso que se ha dado en llamar «la cuestión social» y «el problema labo-

ral». Se pretende, con tales expresiones, convencer a las gentes de que el capitalismo resulta esencialmente dañoso para los intereses vitales de las masas y, sobre todo, perjudicial para trabajadores y campesinos modestos. Siendo ello así, intolerable resulta mantener tan injusto orden económico; impónense las reformas más radicales.

La verdad, sin embargo, es que el capitalismo no sólo ha permitido a la población crecer en grado excepcional, sino que, además, ha elevado el nivel de vida de un modo sin precedentes. La ciencia económica y la experiencia histórica unánimes proclaman que el capitalismo constituye el orden social más beneficioso para las masas. Por sí solos, en tal sentido, hablan los logros del sistema. La economía de mercado no necesita de corifeos ni de propagandistas. Pueden aplicarse las célebres palabras grabadas en la catedral de San Pablo, sobre la losa mortuoria de su constructor, sir Cristopher Wren: *Si monumentum requiris, circutispice* [n].

Si buscas su monumento, contempla cuanto te rodea.

CAPITULO XXXVI

La crisis del intervencionismo

1. LOS FRUTOS DEL INTERVENCIONISMO

El intervencionismo económico, durante tantas décadas practicado por los gobiernos del Occidente capitalista, ha provocado los efectos todos que los economistas previeran.

Ha dado lugar a guerras internacionales y a contiendas civiles; ha permitido a determinados grupos despiadadamente oprimir a sus congéneres; ha producido depresiones económicas y paro en masa; na consumido capitales ingentes y, en determinadas épocas, ha desatado hambres pavorosas.

Pero no es por tan lamentables resultados por lo que el intervencionismo se halla en crisis. Los teóricos del sistema y sus corifeos siguen proclamando que tan indeseadas repercusiones son consecuencia del capitalismo, que todavía no ha sido debidamente extirpado. Tales desastres evidencian, según ellos, cuan necesario es intensificar aún más la injerencia estatal en materia económica. Los fracasos evidentes del intervencionismo no debilitan el fervor de las gentes por tan perniciosa doctrina. La quiebra del sistema es interpretada de tal forma que, lejos de enervar, vigoriza el prestigio del dogma. Los apóstoles del dirigismo, a pesar de los estragos que llevan causados, persisten en su destructiva labor, amparados siempre, como tantas veces se ha dicho, en que no cabe, acudiendo a métodos experimentales, evidenciar los errores que teoría económica alguna encierra.

Y, sin embargo, el intervencionismo está quemando sus últimos cartuchos, a medida que van desapareciendo aquellas

reservas, otrora acumuladas, que tan inconscientemente se dilapidan,

2, EL AGOTAMIENTO DE LAS DISPONIBILIDADES

La dialéctica íntima del dirigismo estriba en suponer que los ingresos y los patrimonios de los sectores más afluentes de la población constituyen fondo inacabable, al que cabe siempre recurrir para mejorar la suerte ele quienes se hallan en menos prósperas situaciones. El intervencionista, en definitiva, lo que quiere es despojar a unos en beneficio de otros, Todo, para él, se reduce a confiscar y redistribuir. Cualquier medida queda, en último término, justificada si, aunque sólo sea aparentemente, expolia al rico y beneficia al pobre.

La imposición progresiva sobre rentas *y* patrimonios es, en la esfera fiscal, el arma favorita de la doctrina. Se pretende gravar a quienes disponen de más, para luego invertir lo recaudado en supuesta mejora de los menesterosos. Por lo que a la esfera laboral atañe, aspírase a reducir las horas de trabajo, incrementar continuamente las retribuciones nominales e implantar mil otras medidas, mediante las cuales se asegura favorecer al asalariado, con daño tan sólo para el patrono. Todos los temas políticos y sociales se abordan hoy en día desde este punto de vista.

Ejemplo especialmente aleccionador de cuanto antecede bríndanoslo la actual gestión de las empresas estatificadas o municipalizadas. Dichas entidades, las más de las veces, arrojan resultados calamitosos; sus pérdidas suponen pesada carga para las haciendas municipales y estatales. No interesa dilucidar ahora si tales quebrantos son resultado de una torpe administración o si, por el contrario, son consecuencia, al menos en parte, de la insuficiencia de las tarifas establecidas. Baste destacar aquí que tales pérdidas, en definitiva, acaban siempre recayendo sobre las espaldas de los contribuyentes. Este hecho, sin embargo, no preocupa al dirigista, quien airadamente rechaza las únicas dos soluciones que solventarían la situación; a saber, reintegrar a la empresa privada la explotación del corres-

pondiente servicio o elevar los precios en lo necesario para que el usuario financie el costo del mismo. Rehusa la primera por el carácter *reaccionario* de la misma, convencido como está de que el mundo marcha hacia continua y progresiva colectivización, y la segunda, por su condición *antisocial,* ya que exige mayor esfuerzo financiero a las masas consumidoras. Más justo —piensa— es obligar a los contribuyentes, o mejor dicho, a los individuos de mayores posibilidades, a que soporten las correspondientes cargas. La «capacidad de pago» de éstos es superior a la del usuario de los ferrocarriles nacionalizados y de los municipalizados tranvías, autobuses o metropolitanos. Exigir que tales servicios públicos se autofinancien no es más que vieja reminiscencia de una ya superada economía «ortodoxa». Con igual fundamento —concluye— cabría pretender que las carreteras o la enseñanza pública se autofinanciaran.

No vale la pena polemizar aquí con quienes gustan de tales deficitarias soluciones. Destaquemos tan sólo que, para poder aplicar el principio de la «capacidad de pago», preciso es que existan rentas y patrimonios susceptibles de ser gravados. Imposible resulta recurrir al sistema en cuanto dichas reservas se han desvanecido bajo la maza del fisco y de las medidas intervencionistas en boga.

Pero es, precisamente, lo que está ya sucediendo en la mayor parte de los países europeos. Las cosas todavía no han ido tan lejos en los Estados Unidos; si bien, como no varíen pronto las circunstancias, no tardará América en registrar situaciones similares a las del viejo continente.

Dejemos a un lado, para simplificar el debate, los evidentes errores de la teoría de la «capacidad de pago»; concentremos nuestra atención en el problema de la financiación del sistema.

No advierte el planificador, al abogar por el incremento continuo del gasto público, que son siempre limitados los fondos disponibles. Desconoce que si se incrementa el gasto en determinados sectores, congruamente habrá de reducirse la inversión en otros. El dinero, para el intervencionista, constituye inagotable riqueza. Cabe, en su opinión, disponer, sin límite ni tasa, de las rentas y patrimonios de «los ricos». Cuan-

do, por ejemplo, postula incrementar los gastos de la enseñanza pública, limítase a exteriorzar su personal deseo de que las escuelas dispongan de mayores medios. Pero ni siquiera pasa por su mente la idea de si tal vez no convendría más, desde un punto de vista social, incrementar otros gastos, los de sanidad, pongamos por caso. No ve las razones de tanto peso que abogan por la reducción del gasto público y la consiguiente aligeración de las cargas fiscales. La disminución de la inversión pública —piensa— sólo pueden reclamarla comprados defensores de los inicuos intereses de las clases pudientes.

Ahora bien, como decíamos, esos fondos que el intervencionista piensa dedicar a sufragar inacabables gastos públicos están rápidamente evaporándose al calor de los hoy vigentes impuestos sobre rentas y transmisiones hereditarias. Tales fondos —repetimos— ya han sido consumidos en la mayor parte de los países europeos. En los Estados Unidos, los últimos incrementos de los tipos impositivos no han conseguido aumentar seriamente la recaudación; con módulos mucho menos progresivos, la Administración americana hubiera conseguido ingresos muy similares a los que en la práctica obtiene. Los altísimos porcentajes que gravan las rentas más elevadas concitan el caluroso elogio de demagogos e ignorantes dirigistas, pero lo cierto es que aportan sumas extremadamente parcas al erario público No es posible ya hoy sufragar los disparatados gastos públicos simplemente «exprimiendo al rico»; las masas económicamente débiles, sin ellas saberlo, están soportando una parte

[1] **El tipo impositivo de la contribución sobre 1:i renta en los Estados Unidos, para los ingresos comprendidos entre los 22.000 y los 26.000 dólares, era con arreglo a las disposiciones de 1942, del 52 por 100. De no haberse sohrepasado en tas rentas superiores el indicado porcentaje, la recaudación total habríase visto disminuida sólo en unos 249 millones de dólares, o sea, en un 2,8 por 100 de los ingresos totales por el concepto en cuestión. Es más: en el aludido ejercicio, las rentas totales de quienes declararon ingresos anuales de 10.000 dólares *y* superiores, importaron 8.912 millones de dólares. Pues bien, la íntegra confiscación de lales rentas hubiera supuesto para el erario público una percepción inferior a la que efectivamente se obtuvu aplicando los más moderados módulos a la sazón vigentes, pues, en tal año, la hacienda pública americana recaudó 9.046 millones de dólares. Vid.** *A Tax Prop/am jar a Solvcnt America* **(Committee on Postwar Tax Policy, Nueva York, 1945), págs. 116-117, 120.**

importantísima de tan abrumadora carga. Devienen, día a día, cada vez más inocultables los absurdos de los sistemas tributarios de la era del intervencionismo, amparados siempre en la ¡dea de que el gobierno gaste cuanto quiera y financie tales dispendios a base de progresividad en los impuestos. Carece de presentación dialéctica aquella tan popular como falaz teoría según la cual el estado, a diferencia de los particulares que han de acomodar sus gastos a los ingresos efectivamente obtenidos, puede determinar, primero, los gastos que desea efectuar, cualquiera que sea su cuantía, y, después, conseguir, por unos medios u otros, las recaudaciones correspondientes. Ni a gobernantes ni a gobernados les va a ser lícito en adelante seguir cerrando los ojos ante realidades tales como la de que no cabe gastar tíos veces un mismo dólar o que el incremento de cualquier capítulo del presupuesto exige la congrua reducción de otra u otras partidas. Cada gasto supletorio, en adelante, habrá de ser financiado precisamente por quienes hasta ahora han procurado siempre divertir hacia terceros la carga tributaria. Quien solicite subsidios, de cualquier tipo que sean, deberá disponerse a, por otra vía, soportar los correspondientes costos. Las masas populares pronto van a tener que soportar, íntegramente, las pérdidas de las empresas nacionalizadas.

Similar habrá de ser el planteamiento por lo que afecta a las relaciones entre patronos y obreros. Las gentes suelen creer que las «conquistas sociales» de los asalariados se obtienen con cargo a las «no ganadas» rentas de las clases explotadoras. La huelga no va dirigida contra los consumidores —dícese—, sino contra «el capital»; no hay razón alguna para elevar el precio de los productos con ocasión de alzas salariales; deben ser los empresarios, por el contrario, quienes absorban íntegramente tales aumentos. Todo esto está muy bien mientras haya beneficios empresariales a repartir; pero cuando estos progresivamente se minimizan a causa de la creciente imposición fiscal, de continuos incrementos salariales, de las nuevas «conquistas sociales» y de la tasación de los precios de venta, pronto ha de llegar el momento en que el juego haya de cesar. Cualquier aumento de las retribuciones obreras, en tal caso, forzosamente habrá de tener su pleno reflejo en los precios; lo que unos

grupos ganen otros tendrán que perder. El huelguista, no ya a la larga, sino de inmediato, gravemente dañará los intereses del público.

El intervencionista parte siempre, en sus lucubraciones, de la existencia de unos inagotables fondos ajenos que cabe perennemente estrujar. Desmorónase, sin embargo, su ideario tan pronto como se agota la fuente que parecía inacabable. El mito de un Santa Claus económico portador de interminables dádivas se viene abajo.

3. EL OCASO DEL INTERVENCIONISMO

El intervencionismo, como sistema, ha de desaparecer por cuanto no cabe, a su amparo, organizar de modo permanente la sociedad humana. Tres razonamientos condúcenos a tan insoslayable conclusión.

Primero.—Las medidas restrictivas de la producción invariablemente reducen la cuantía de los bienes de consumo disponibles. Por mucho que se pretenda defender específicas restricciones o prohibiciones, no es posible montar un orden productivo a base de las mismas.

Segundo.—Toda intervención que perturba la operación del mercado no sólo deja de alcanzar los objetivos deseados, sino que además provoca situaciones que el propio dirigista, desde el punto de vista de sus propias valoraciones, ha de estimar peores que aquéllas que pretendía remediar. Si para corregir tan indeseados efectos recurre a intervenciones cada vez más amplias, paso a paso destruye la economía de mercado, implantando en su lugar el socialismo.

Tercero.—El intervencionista pretende reducir la «excesiva» opulencia de unos para entregar a otros las correspondientes riquezas. Ahora bien, en cuanto aquel «exceso» de bienes queda agotado, el dirigismo pierde su propia razón de ser.

Cuantos países operan hoy fuera del mundo socialista de tipo ruso inexorablemente caminan, merced a su política intervencionista cada vez más acusada, hacia la economía planificada, es decir, hacia el socialismo germánico de tipo Hindem-

burg. Poco, ciertamente, difieren hoy entre sí los pueblos por lo que atañe a sus respectivos sistemas económicos y tampoco distínguense, dentro de cada nación, los diversos partidos políticos. Los apelativos históricos que estos últimos se aplican carecen ya de significado propio. Por lo que al orden económico atañe, no existen, prácticamente, en nuestro mundo, más que dos grupos: los partidarios de la omnicomprensiva nacionalización leninista, de un lado, y los defensores del intervencionismo, de otro. Los patrocinadores de la libre economía de mercado, hoy en día, para nada cuentan. Y la poca libertad económica que pervive, lejos de ser fruto de intencionada política, es mera consecuencia de los propios fracasos del intervencionismo.

Difícil, en verdad, resulta el, con precisión, computar actualmente cuántos son los dirigistas que ya se han percatado de que el intervencionismo forzosamente aboca en el socialismo, y cuántos los que de buena fe siguen creyendo que defienden un nuevo sistema de carácter intermedio, supuesta «tercera solución» al problema económico. Lo que, sin embargo, ya nadie duda es que el dirigismo aspira a que sea siempre el gobierno y sólo el gobierno quien, en cada caso, decida si cabe dejar a las cosas evolucionar con arreglo a las directrices del mercado o si, por el contrario, conviene más recurrir a coactivas intervenciones. Ello implica que el intervencionista está dispuesto a respetar los deseos de los consumidores sólo mientras no produzca efectos que el jerarca repruebe. Tan pronto como cualquier hecho económico desagrada a cierto departamento gubernamental o a específico grupo de presión, movilízanse las masas para reclamar nuevos controles, restricciones e intervenciones. Tiempo ha que habría desaparecido del mundo todo vestigio de economía de mercado a no ser por la ineficiencia de los legisladores y la pereza, negligencia y aun corruptibilidad de gran parte del funcionariado público.

Nunca fue tan evidente como hoy, en esta nuestra época del más virulento anticapitalismo, la incomparable fecundidad del sistema capitalista. El espíritu empresarial, pese al continuo sabotaje que gobernantes, partidos políticos y asociaciones sindícales ejercen contra el mundo de los negocios, todavía logra

de continuo incrementar la cantidad y mejorar la calidad de las producciones, haciéndolas cada día más accesibles al gran público consumidor. El individuo normal y corriente, en aquellos países que todavía no han abandonado por completo el orden capitalista, disfruta de un nivel de vida que los antiguos príncipes y señores le envidiarían. Los demagogos, no hace aún mucho, culpaban al capitalismo de la pobreza de las masas; hoy, en cambio, échanle en cara la «afluencia» que derrama sobre el hombre de la calle.

Se hizo ya anteriormente notar que, sólo bajo la égida de un sistema que permita calcular pérdidas y ganancias, cabe recurrir a la mecánica gerencial, es decir, aquélla que aplica el empresario cuando encomienda ciertas funciones subordinadas a algunos colaboradores (gerentes) a quienes reconoce determinada independencia y libertad de acción [2]. Lo que caracteriza al gerente distinguiéndole del puro técnico, es el que, dentro de su esfera de actuación, puede por sí determinar cómo concretamente proceder para alcanzar el máximo beneficio posible. Imposible, sin embargo, resúltale al gerente desempeñar esa su específica función bajo el socialismo, donde no cabe el cálculo económico, la ponderación contable del capital ni la determinación de pérdidas y ganancias. Pueden los actuales regímenes marxistas, no obstante, servirse aún de una clase cuasi gerencial gracias a que todavía les es posible calcular merced a los precios de mercado extranjeros.

Carece de significado el calificar determinado período histórico de «época de transición». Hay siempre cambio y mutación en el mundo viviente. Toda época es «época de transición». Cabe distinguir, entre los múltiples sistemas sociales imaginables, los perdurables de los que forzosamente han de ser de índole transitoria por resultar autodestructivos. Y el intervencionismo constituye precisamente uno de esos sistemas que a sí mismos liquidan, abocando por fuerzas a un socialismo de tipo germánico. Tal es la meta que ya algunas naciones europeas han alcanzado y nadie es capaz hoy de decir si los Estados Unidos seguirán o no el mismo camino. Los países que han

[2] **Vid. págs. 464-469.**

abrazado el socialismo podrán, sin embargo, seguir calculando, en tanto en cuanto el pueblo americano permanezca aferrado a la primacía del mercado y vede a sus autoridades el enteramente controlar la esfera mercantil. Cabrále al socialismo, mientras así suceda, servirse del cálculo económico y actuar de modo totalmente distinto a como tendría que hacerlo si el mundo entero deviniera marxista.

Aunque suele decirse que el mundo no puede indefinidamente ser mitad socialista y mitad de mercado, razonamiento alguno prueba esa supuesta imposibilidad de tal partición del globo, ni la impracticabilidad de la coexistencia de ambos sistemas económicos. Tal vía es, además, la única que, como decíamos, permitirá pervivir a los países socialistas, donde, pese a todo, forzosamente han de producirse caóticas situaciones, desintegración de la sociedad y pavorosa miseria de las masas. Pero ni un bajo nivel de vida, ni un progresivo empobrecimiento bastan, *per se,* para desmontar el correspondiente sistema económico. Los regímenes cambian, dando paso a órdenes más eficientes, sólo cuando las gentes son lo suficientemente inteligentes como para advertir las ventajas de una posible nueva organización. La mutuación también puede, no obstante, provenir de derrota bélica, infligida por más poderoso adversario, que precisamente goza de fuerza superior gracias al más perfeccionado sistema económico por él adoptado.

Creen los espíritus optimistas que aquellos países que implantaron y desarrollaron la economía capitalista de mercado han de seguir a ella aferrados. Hay razones para creerlo y también para dudarlo. Vano, sin embargo, es aquí especular en torno a qué resultará, en definitiva, de ese colosal conflicto que hoy se debate entre la propiedad privada y la propiedad pública de los medios de producción, entre el individualismo y el totalitarismo, entre la libertad y la autoritaria imposición. Cuanto sobre el particular en este momento cabe afirmar podemos resumirlo en los tres apartados siguientes:

a) Razón alguna hay para suponer que en ese ideológico conflicto al que aludimos estén interviniendo fuerzas o tendencias que, finalmente, hayan de dar el triunfo a quienes procuran

impulsar el mantenimiento y el reforzamiento de los vínculos sociales y el consiguiente incremento del bienestar material de la humanidad. Nadie puede afirmar que el progreso hacia situaciones cada vez más satisfactorias sea automático ni que resulte imposible recaer en los más deplorables estados.

b) Las gentes van a tener que optar entre la economía de mercado o el socialismo, Y no les será posible eludir tan dramática elección recurriendo a «terceras soluciones», cualquiera sea el apelativo que a éstas den.

c) La implantación universal del socialismo haría imposible el cálculo económico, dando paso al caos más absoluto y a la desintegración de la cooperación bajo el signo de la división del trabajo.

SEPTIMA PARTE

El lugar que ocupa la ciencia económica en el marco social

r

CAPITULO XXXVIf

La peculiar circunstancia de la ciencia económica

1. LA SINGULARIDAD DE LA ECONOMÍA

El que la teoría económica no pueda ser sometida a comprobación ni a refutación experimental, tanto en la esfera del conocimiento puro como cuando de su práctica utilización se trata, confiere a la misma particular condición. Las medidas que un acertado razonamiento económico aconseja provocan las consecuencias deseadas; mientras que las dictadas por vanas lucubraciones, en cambio, no alcanzan las metas apetecidas. Los correspondientes resultados, sin embargo, constituyen pura experiencia histórica, es decir, experiencia de fenómenos complejos. Nunca pueden, por tanto, según ya anteriormente quedó precisado servir para comprobar o refutar teorema económico alguno. La adopción de erróneas medidas económicas engendra, desde luego, consecuencias indeseadas. Tales indeseadas consecuencias carecen, no obstante, *per se,* de aquel indiscutible poder suasorio del que, en cambio, gozan las realidades experimentalmente atestiguadas por las ciencias naturales. Sólo la razón, sin en ningún caso recurrir a comprobación experimental alguna, es capaz de demostrar la procedencia o el error de un teorema económico.

Tal realidad tiene, en la esfera social, trascendencia suma, por cuanto da lugar a que resulte arduo en extremo, a las mentes poco preparadas, el darse cabal cuenta de la certeza e inexorabilidad del pensamiento eonómico. El hombre considera real

[1] Vid. págs. 62-64.

y efectivo aquello que no puede él modificar y a cuya existencia ha de acomodar su conducta si desea alcanzar los objetivos por él apetecidos. Constituye dura experiencia para los mortales el descubrir las incambiables circunstancias del mundo en que vivimos. Advierten, por tal vía, que a la satisfacción de sus deseos opónense limitaciones inexorables. Entonces, aun lamentándolo, admiten que hay realidades —cual la causalidad— que argumentación alguna puede variar. La experiencia que los sentidos corporales proporcionan habla un lenguaje que todos fácilmente comprendemos. Nadie osa discutir el resultado de un experimento rectamente practicado. Imposible resulta impugnar la realidad de cuanto físicamente queda constatado.

Dispar, sin embargo, es el planteamiento de las cosas en el campo del conocimiento praxeológico. Aquí ni la verdad ni el error hablan lenguaje que cualquiera pueda fácilmente comprender. Estamos ante fenómenos complejos que cabe, en efecto, interpretar del modo más vano e ilusorio. Aquella tendencia del hombre a creer ciegamente lo que le indica su razonar, por confuso y contradictorio que éste sea, no resulta, en esta esfera, corregido por experiencia alguna que de modo claro y manifiesto evidencie al interesado su error. No puede, cierta-; mente, el economista desvirtuar las quimeras de demagogos y arbitristas con la facilidad con que el médico refuta los errores de brujos y curanderos. La historia habla sólo a aquellos que, a la luz de correctas teorías, quieren interpretarla.

2, LA CIENCIA KCONÜMICA Y LA OPINIÓN PÚBLICA

Esa aludida disparidad epistemológica cobra decisiva trascendencia si advertimos que la aplicación práctica de las enseñanzas económicas presupone su aceptación por la opinión pública. La implantación de cualquier innovación técnica, bajo un régimen de mercado, tan sólo requiere que cierto individuo o grupo se percate de su utilidad. Ni la ceguera ni la indiferencia de las masas pueden paralizar a los heraldos del progreso. No precisan éstos, para llevar adelante sus planes, la venia de nadie. Plásmanlos, pese a la frecuente hilaridad de

las mentes obtusas. Cuando luego aparezcan, en el mercado los nuevos productos, mejores y más baratos, quienes ayer se reían serán los primeros en lanzarse atropelladamente a adquirirlos. Hay gentes, desde luego, muy torpes; pero todo el mundo distingue perfectamente entre calzado caro y calzado barato, entre zapatos buenos y zapatos malos.

De modo harto dispar, sin embargo, plantéanse las cosas en la esfera de la organización social, de la política económica. Las más fecundas teorías, en este terreno, pierden por entero su virtualidad si la opinión pública no llega a respaldarlas. Devienen totalmente inoperantes en cuanto la mayoría las rechaza. Imposible resulta a la larga gobernar, cualquiera sea el correspondiente sistema político, en desacuerdo con la opinión pública. Prevalece siempre, en última instancia, la filosofía mayoritaria. No cabe un gobierno impopular y duradero. A este respecto, no existe diferencia entre democracia y despotismo. La disimilitud entre uno y otra alude tan sólo al modo cómo se llega a acomodar el orden político a la ideología sustentada por la opinión pública. Para derribar al dictador, preciso es recurrir a las armas; al gobernante democrático, en cambio, pacíficamente se le desplaza en la primera consulta electoral.

La supremacía política de la opinión pública no sólo confiere a la ciencia económica particular condición en el conjunto de las ciencias y el saber; determina, además, el curso de la historia.

Vanas son las conocidas lucubraciones acerca del **papel** que el individuo desempeña en la evolución histórica. Es siempre un cierto individuo quien piensa, actúa y realiza. Las ideas nuevas, los proyectos revolucionarios, son invariablemente fruto de mentes señeras. El hombre excepcional, sin embargo, fracasa al pretender actuar en el orden social si previamente no ha sabido conquistar a la opinión pública.

El progreso de la humanidad depende, por un lado, de los descubrimientos sociales y económicos que los individuos intelectualmente mejor dotados efectúen y, por otro, de la habilidad de esas mismas u otras personas para hacer atractiva a la mayoría la correspondiente ideoiogía.

3. LA ILUSIÓN DE LOS VIEJOS LIBERALES

Las masas, el conjunto de hombres comunes, 110 conciben ideas, ni verdaderas ni falsas. Limítanse a elegir entre las elaboradas por sus intelectuales rectores. La correspondiente popular decisión, sin embargo, como decíamos, determina el curso de la historia. Nada puede atajar el desastre cuando la mayoría prefiere nocivos idearios.

La filosofía social del siglo de las luces no se percató del peligro que encerraba el posible predominio de las ideas erróneas. Las objeciones generalmente esgrimidas contra el racionalismo de los economistas clásicos y de los pensadores hedonistas no ofrecen la menor consistencia. Las doctrinas de éstos, sin embargo, contenían un importante fallo. Presuponían, con notoria ligereza, que cuanto fuera lógico y razonable, por su propio fundamento, prevalecería. No preveían la posibilidad de que la opinión pública optara por erradas ideologías, dañosas para el común bienestar y contradictorias con el mantenimiento de la cooperación social.

Suele hoy menospreciarse a pensadores que en su día dieron la voz de alarma, criticando aquella inconmovible fe que los liberales en el hombre común ponían. Y, sin embargo, un Burke y un Haller, un Bonald y un De Maistre acertadamente quisieron llamar la atención sobre ese grave problema que el liberalismo estaba pasando por alto. Enjuiciando las reacciones de las masas, fueron, en efecto, más realistas que sus optimistas adversarios.

Estos conservadores, cierto es, argüían, víctimas de la ilusión, en el sentido de que cabía mantener el sistema tradicional de gobierno, con todo su paternalismo y restriccionismo económico; proclamaban a los vientos las excelencias del *anclen régime* que, desde luego, había hecho prosperar a las gentes y hasta había humanizado las guerras. No acertaban, sin embargo, a percibir que precisamente tales logros habían dado lugar a un aumento demográfico tal que se había provocado la aparición de masas humanas sin acomodo posible en el viejo restrictivo sistema económico. Cerraban los ojos ante la aparición de un proletariado que aquel orden social que pretendían per-

petuar jamás podía amparar ni absorber. Fracasaron en su intento de buscar soluciones al problema más candente que el Occidente, en vísperas de la «revolución industrial», tenía planteado.

El capitalismo proporcionó al mundo precisamente lo que necesitaba, es decir, un nivel de vida cada día más elevado para una población en crecimiento incesante. Pero los liberales, los heraldos y defensores del capitalismo, según veíamos, pasaron por alto que sistema social alguno, por beneficioso que sea, puede pervivir sin el apoyo de la opinión pública. No previeron el éxito de la propaganda anticapitalista. El liberalismo, tras haber desarticulado el mito de la misión divina de la ungida realeza, cayó víctima de teorías no menos ilusorias, tales como el poder decisivo de la razón, la infalibilidad de la *volonté genérale* y la deífica inspiración de las mayorías. Nada puede ya detener —pensaron los liberales— el progresivo mejoramiento del orden social. La filosofía de la Ilustración, poniendo de manifiesto la inanidad de las antiguas supersticiones, había implantado para siempre la supremacía de la razón. La libertad económica estaba ya provocando e iba a provocar en el futuro resultados tan espectaculares que nadie con inteligencia sería capaz de poner en duda la bondad del sistema. (Y daban, naturalmente, por supuesto que la gente era inteligente y capaz de pensar correctamente.)

Jamás imaginaron los viejos liberales que las masas podrían llegar a interpretar la experiencia histórica con arreglo a filosofías muy distintas a las suyas. No previeron la popularidad que habían de adquirir en los siglos **XIX** y **xx** ideas que ellos hubieran calificado de reaccionarias, supersticiosas y carentes de lógica y fundamento. El hallarse tan íntimamente convencidos de que todo hombre hállase dotado de la facultad de razonar les hizo lamentablemente fallar en sus predicciones. Graves augurios que ya se atisbaban no constituían para ellos más que momentáneas recaídas, episodios accidentales, que no podían preocupar al pensador que contemplaba la suerte de la humanidad *sub specie aeternitatis.* Dijeran lo que quisieran los reaccionarios, había un hecho que nadie osaría negar: que el capi-

talismo estaba proporcionando a una población en rápido crecimiento constante mejora de su nivel de vida.

Pero eso fue precisamente lo que la mayoría puso en tela de juicio. Las escuelas socialistas —y con especial énfasis el marxismo— afirmaron que el capitalismo provocaba la progresiva depauperación de las clases trabajadoras. El aserto, en relación con los países capitalistas, es a todas luces inexacto. Entre los pueblos subdesarollados, donde sólo en menor grado se han aplicado los métodos del capitalismo occidental, el impresionante aumento de la población debiera precisamente llevarnos a la conclusión de que aquellas gentes disponen ahora no de menos, sino de más bienes, que antes. Esos países, desde luego, son pobres en comparación con otros más avanzados. Su pobreza es consecuencia del crecimiento demográfico. Prefieren tener más hijos antes que elevar su nivel de vida, Tal elección, evidentemente, tan sólo a ellos compete, Ahora bien, la indudable prolongación de la vida media que esos mismos pueblos han experimentado demuestra bien a las claras que también ellos cada día disponen de mayores medios. No hubieran podido engendrar tantos descendientes de no haber disfrutado de supletorias subsistencias.

Y, pese a todo, no sólo los marxistas, sino también muchos autores, supuestamente burgueses, aseguran que las profecías de Marx acerca de la evolución del capitalismo han quedado confirmadas por los acontecimientos históricos de los últimos cien años.

CAPITULO XXXVIII

La economía en el campo del saber

1. Los ESTUDIOS ECONÓMICOS

Las ciencias naturales se basan en realidades experimentalmente constatadas. Las teorías físicas o biológicas contrástanse con los correspondientes datos experimentales, siendo aquéllas recusadas en cuanto contradicen lo que la experiencia atestigua. El progreso de tales disciplinas, así como el perfeccionamiento de la técnica y la terapéutica, reclaman trabajos experimentales cada día mayores. La experimentación exige grandes inversiones de tiempo, de actividad especializada y de factores materiales. Nada puede ya, en este terreno, hacer el investigador aislado y sin recursos, por inteligente que sea. Sólo en los enormes laboratorios financiados por el estado, las universidades, las fundaciones y las grandes empresas cabe hoy en día experimentar e investigar. El trabajo en dichos centros es muchas veces meramente rutinario. La mayor parte de las personas que en ellos laboran no son más que técnicos cuya actividad se limita a reunir datos, que después científicos de altura, también a veces experimentadores, ensamblan en fecundas teorías. La función de aquellos expertos es tan sólo auxiliar e instrumental en relación con el progreso científico, aun cuando en algunas ocasiones cabe efectúen interesantes descubrimientos directamente aprovechables en el terreno de la terapéutica o de los negocios,

Creen las gentes, desconociendo la radical diferencia epistemológica existente entre las ciencias naturales y las ciencias de la acción humana, que, para ampliar los conocimientos económicos, convendría organizar el estudio cíe nuestra disciplina

de acuerdo con los bien acreditados métodos seguidos en medicina, física o química. Sumas importantes han sido gastadas en los correspondientes seminarios dedicados a supuestas investigaciones económicas. Lo único que en dichos centros se hace es historia económica del pasado reciente.

La historia económica constituye, desde luego, laudable disciplina. Por interesante, sin embargo, que dicho estudio sea, nunca cabe confundirlo con el verdadero análisis económico. Jamás puede el mismo procurar *datos,* en el sentido que el vocablo tiene cuando de experiencias de laboratorio se trata. Los conocimientos que por tal vía se consiguen no cabe *a posteriori* emplearlos, para con ellos establecer hipótesis y teoremas. Dicha información, por el contrario, sólo cobra sentido cuando es interpretada a la luz de previas teorías lógicamente deducidas y estructuradas con total independencia de lo que aquellos estudios puedan decir, Impertinente sería ahora repetir cuanto acerca del particular consignado quedó en anteriores capítulos. Discusión económica alguna puede solucionarse a la mera vista de hechos históricos; preciso es recurrir, ante todo, a específicas teorías praxeológicas '.

La creación de laboratorios consagrados a la investigación, del cáncer es muy posible contribuya al descubrimiento de métodos que combatan e impidan la aparición de tan terrible enfermedad. Un seminario de investigación económica, por el contrario, en nada puede ayudar a la evitación de una crisis económica. De muy escasa utilidad resulta, en relación con el estudio de los fenómenos depresivos, Ja recopilación de datos relativos a pasadas depresiones, por sistemático y fidedigno que el trabajo sea. Los investigadores, no disienten en cuanto a los hechos; difieren, en cambio, diametralmente entre sí en la interpretación de los mismos.

Concurre otra circunstancia de trascendencia. Depende, en efecto, de las propias teorías sustentadas por el historiador cuáles convenga tomar en consideración y cuáles dejar de lado

[1] **Vid., En relación con éstos tan decisivos problemas epistemológicos, pa'gs. 62-78; acerca de la economía** *cuantitativa,* **págs. 96-101 y 350-352; y respecto a la dispar interpretación de la «revolución industrial», piígs. 899-908**

al examinar el evento histórico de que se trate. El historiador, desde luego, nunca refleja la totalidad de las circunstancias concurrentes, sino tan sólo aquellas que reputa de interés según los puntos de vista doctrinales que mantenga; omite cuanto estima írrelevante para la interpretación del suceso que le ocupa. Los trabajos históricos carecen prácticamente de valor cuando su autor ha sido cegado por erróneas teorías.

Análisis alguno de la historia económica, ni siquiera la correspondiente al más inmediato pasado, puede reemplazar al puro razonamiento económico. La economía, como la lógica y las matemáticas, exige constantemente recurrir al razonamiento abstracto. La ciencia económica nunca puede ser experimental ni empírica. Por eso, el economista no necesita de instalaciones costosas para llevar a cabo sus investigaciones. Bástale disponer de una mente lúcida, capaz de discernir entre la complejidad de circunstancias concurrentes cuáles de éstas sean esenciales y cuáles meramente accidentales.

No tratamos, desde luego, de enfrentar la economía y la historia económica. Cada rama del saber tiene su propio mérito y utilidad. El economista nunca pretendió menospreciar al historiador. Los auténticos historiadores, por su parte, tampoco mostráronse opuestos a la investigación económica. El antagonismo entre una y otra disciplina fue deliberadamente provocado por socialistas e intervencionistas, al hallarse convencidos de que la dialéctica de los economistas era incontrovertible. La escuela histórica y los institucionalistas procuraron por todos los medios desvirtuar la ciencia económica, pretendiendo sustituirla por estudios «empíricos», precisamente porque no podían resistir el impacto lógico de los economistas. Su historia económica había de ser el arma que socavara el prestigio de la economía y que facilitara la difusión del intervencionismo.

2. El **ECONOMISTA** PROFESIONAL

Los primeros economistas dedicáronse al estudio de su disciplina por puro amor a la misma. Pretendían difundir, mediante comunicaciones y escritos, entre sus conciudadanos los

descubrimientos que efectuaban. Querían influir sobre la opinión pública para que prevaleciera la política más idónea. Jamás concibieron la economía como una profesión.

La aparición del economista profesional es una secuela del intervencionismo, no siendo hoy en día, sino un especialista que procura descubrir cuáles fórmulas hayan de permitir mejor al estado interferir la vida mercantil. Se trata de expertos en materia de legislación económica, legislación que actualmente sólo aspira a perturbar el libre funcionamiento de la economía de mercado.

Hay miles de tales expertos desperdigados por las oficinas públicas, al servicio de los partidos políticos y de los grupos de presión, en las redacciones de los periódicos y revistas. Algunos son asesores de específicas empresas, otros actúan por su propia cuenta. Muchos gozan de reputación nacional e incluso internacional, siendo de lo más influyentes. Llegan a dirigir grandes bancos y corporaciones, ocupan escaños en los parlamentos y desempeñan funciones ministeriales en los gobiernos. Rivalizan con los profesionales del derecho en la dirección de los asuntos políticos. Ese destacado papel que desempeñan constituye uno de los rasgos más característicos de esta época dirigista en que' vivimos.

No cabe duda de que algunos son individuos extraordinariamente dotados; quizá las mentes más destacadas de nuestro tiempo. Su filosofía, sin embargo, condénales a una terrible estrechez de miras; vinculados a los partidos políticos y a los grupos de presión, que sólo buscan ventajas y privilegios para los suyos, caen en el más triste sectarismo. Nunca quieren considerar las repercusiones que a la larga habrán de provocar las medidas que preconizan. Sólo les importa el inmediato interés de aquellos a cuyo servicio se hallan. Lo que, en definitiva, pretenden es que sus clientes se enriquezcan a expensas de los demás. Para tranquilizar su conciencia procuran autoconvencerse de que el propio interés de la humanidad coincide con los obejtivos que el correspondiente grupo persigue. Y hacen cuanto pueden para que las gentes queden convencidas de lo mismo. Cuando luchan por incrementar el precio del trigo, del azúcar o de la plata; cuando pugnan por elevar los salarios de

su sindicato; cuando intrigan por establecer barreras arancelarias que veden el acceso al país de productos extranjeros mejores y más baratos, ni un momento dejan de proclamar con el mayor desenfado y energía que no hacen sino batallar por todas las metas nobles y elevadas, por la instauración de la justicia y la libertad, por la salud patria y hasta por la salvaguardia misma de la civilización,

Las gentes están en contra de los grupos de presión, pues atribuyen a su actividad todos aquellos males que el intervencionismo provoca. El origen del mal, sin embargo, cala más hondo. La filosofía de los grupos de presión se ha enseñoreado de las asambleas legislativas. En los parlamentos democráticos, los agricultores, los ganaderos, las cooperativas, los mineros, los sindicatos, los industriales que no pueden competir con el extranjero, entre otros muchos sectores, cada uno tiene sus defensores y abogados que no quieren sino conseguir privilegios para sus patrocinados. Pocos son hoy en día los políticos y parlamentarios que ponen el interés de la nación por encima de las apetencias de los correspondientes grupos de presión, Lo mismo sucede en los departamentos ministeriales. El titular de la cartera de agricultura, por ejemplo, entiende que su misión es privilegiar a los agricultores; su actividad no tiene otro objetivo que el de elevar los precios de los productos del campo. El ministro laboral, en el mismo sentido, considera su deber ser el paladín de los sindicatos, a los que procura investir del máximo poder. Todos los ministerios actúan como compartimientos estancos, procurando beneficiar a sus *clientes,* sin preocuparse de si con ello perjudican los objetivos perseguidos por otros departamentos.

Dicen las gentes que hoy en día ya no hay verdaderos estadistas. Tal vez sea cierto. Pero donde prepondera la ideología intervencionista, no cabe duda que tan sólo progresan y llegan a gobernar aquellos políticos que incondicionalmente se adscriben al servicio de específicos sectores. Ni un dirigente sindical ni un representante agrario podrán jamás ser gobernantes ecuánimes y de altura. Estadista alguno puede formarse al servicio de un grupo de presión. El auténtico hombre de estado practica invariablemente una política de largo alcance; a los

grupos de presión, en cambio, sólo les interesan los efectos inmediatos. Los lamentables fracasos del gobierno de Weimar y de la tercera república francesa patentizan las desastradas situaciones a que se llega cuando los asuntos públicos son manejados en aras de camarillas y grupos de presión.

3. LA DESEADA PROFECÍA

Se ban percatado, al fin, los empresarios de que la euforia alcista desatada por la expansión crediticia es siempre de condición transitoria, babiendo fatalmente de abocar en una depresión. Quisieran, por eso, averiguar cuándo baya la coyuntura de variar. Acuden a tal fin al economista, quien, suponen, puede proporcionarles la ansiada información.

El economista, desde luego, sabe que la euforia eventualmente dará paso a la crisis. No tiene, sin embargo, ni la menor idea acerca de cuándo, concretamente, haya de producirse el cambio. Múltiples circunstancias políticas pueden adelantar o retrasar el evento. No hay forma alguna de predecir ni la duración del auge ni la de la subsiguiente depresión. Es más: al hombre de negocios de nada le serviría dicha información, aun suponiendo que las aludidas mutaciones coyunturales fueran previsibles. El empresario, en efecto, para salvarse, lo que precisa es advertir, mientras los demás siguen confiados en la perdurabilidad del *boom,* la inminencia de la crisis. Esta particular perspicacia le permitirá convenientemente ordenar sus operaciones, logrando salir indemne del trance. En cambio, de existir alguna fórmula que permitiera prever el futuro de la coyuntura, todos los empresarios, al mismo tiempo, conseguirían la correspondiente información. Su actividad, para evitar las previstas pérdidas, provocaría entonces, de inmediato, la aparición de la crisis; todos llegarían tarde y nadie podría salvarse.

Dejaría de ser incierto el porvenir si fuera posible predecit el futuro del mercado. Desaparecerían, en tal supuesto, tanto las pérdidas como las ganancias empresariales. Las gentes pi-

den. en este sentido, a los economistas cosas que desbordan la capacidad de la mente humana.

La idea misma de que esa deseada profecía sea posible; el que se suponga existan fórmulas a cuyo amparo quepa prescindir, en el mundo de los negocios, de aquella especial intuición característica del auténtico empresario, de suerte que cualquiera, respaldado por la correspondiente «información», podría ponerse al frente de la actividad mercantil, no es sino fruto obligado de aquel cbmplejo de falacias y errores que constituyen la base de la actual política anticapitalista. Ni la más mínima alusión hállase, en toda la denominada filosofía marxista, al hecho de que la actividad del hombre invariablemente ha de enfrentarse con un futuro *incierto.* La nota peyorativa que los conceptos de promotor y especulador llevan hoy aparejada claramente demuestra que nuestros contemporáneos ni siquiera sospechan en qué consiste el problema fundamental de la acción humana.

Aquella particular facultad del empresario que le induce a adoptar las medidas en cada caso más oportunas ni se compra ni se vende. Consigue aquel beneficio precisamente por seguir ideas en desacuerdo con lo que la mayoría piensa. No es la visión del futuro lo que produce lucro, sino el prever el mañana con mayor acierto que los demás. Triunfa quien discrepa, quien no se deja llevar por los errores comúnmente aceptados. Obtiene ganancia el empresario que se halla en posición de atender necesidades que sus competidores no previeron al acopiar los correspondientes factores de producción.

Empresarios y capitalistas arriesgan posición y fortuna en un negocio cuando están convencidos de la certeza de sus previsiones. De poco, a estos efectos, les vale el consejo de «experto» alguno. Nunca comprometerán aquellos sus patrimonios porque cierto «especialista» se lo aconseje. Quienes ignorantemente se lanzan a especulaciones bursátiles, atendiendo «informes confidenciales», invariablemente cosechan pérdidas, cualquiera sea el origen de aquella su particular información.

El empresario advierte perfectamente la incertidumbre del futuro. Sabe que el economista no puede proporcionarle información alguna acerca del mañana y que todo lo más que éste

puede facilitarle es una personal interpretación de datos estadísticos referentes siempre al pasado. La opinión del economista sobre el porvenir, para capitalistas y empresarios, no pasa de ser discutible conjetura. Son escépticos y desconfiados en verdad. Suelen, sin embargo, interesarse por lo que revistas y publicaciones especializadas dicen, toda vez que desean estar al corriente de cualquier hecho que pudiera afectar a sus negogocios, Por eso, las grandes empresas contratan los servicios de economistas y estadísticos.

Las secciones de estudios que estos últimos regentan ni, desde luego, suprimen la incertidumbre del futuro, ni, menos aún, borran el carácter especulativo de toda la actividad empresarial. Sus servicios no por eso dejan de tener interés en cuanto suponen reunir los datos disponibles acerca de la tendencia y evolución económica del pasado inmediato, dando a los mismos cierta interpretación.

4. LA CIENCIA ECONÓMICA Y LA UNIVERSIDAD

Las universidades estatales hállanse invariablemente sometidas a la influencia del gobernante. Procuran las autoridades que ocupen las cátedras sólo quienes coinciden con las ideas del gobierno. Como quiera que, en la actualidad, todos los políticos no socialistas son dirigistas, los profesores universitarios son también normalmente intervencionistas. El deber primordial de la universidad estatal, para los poderes públicos, estriba en persuadir a las nuevas generaciones de la certeza de las doctrinas oficiales[2]. No interesan, desde luego, a tales centros docentes los economistas,

Por desgracia, en la mayor parte de las universidades privadas e independientes no menos prevalece el intervencionismo.

La universidad, de acuerdo con inveterada tradición, no sólo

! **G. SANTAYANA cuenta (ie cierto profesor de filosofía de l¡i —entonces, Rea! Prusiana— Universidad de Berlín, para quien «la misión del catedrático consistía en Lr penosamente tirando, por el camino de sirga que el Estado tenga a bien marcar, del correspondiente cargamento legal»** *(Persans and Places,* **Nueva Yole, 1945, II, pág. 7).**

había de enseñar, sino además promover el avance de la ciencia y el saber. De ahí que el profesor universitario, se sobreentiende, no deba limitar su actividad a inculcar en sus discípulos ajenos conocimientos. El mismo, por el contrario, con su labor personal, ha de incrementar el acervo del conocimiento. Forma parte de la república universal de la erudición; debe, por eso, ser un innovador, un buscador incansable de mayor y más perfecta ilustración. Universidad alguna admite que su claustro sea inferior al de ninguna otra. El catedrático, hoy como siempre, se considera por lo menos igual a cualquiera de los maestros de su ciencia. Convencido está de que participa como el que más en el progreso de la correspondiente disciplina.

El suponer que todos los profesores sean iguales constituye idea a todas luces inadmisible. Insalvable distancia separa, desde luego, la creación genial de la monografía del especialista. En el campo de la investigación empírica, sin embargo, no es difícil mantener la ficción. El auténtico investigador y su rutinario auxiliar, ambos, recurren a los mismos métodos de trabajo. Practican experimentos de laboratorio o reúnen documentos históricos. La labor externa es la misma. Sus respectivas publicaciones aluden a idénticos temas y problemas. No hay diferencia aparente entre lo que el uno y el otro hacen.

El planteamiento, sin embargo, es distinto cuando de las ciencias especulativas, como la filosofía y la economía, se trata. No hay aquí bien trilladas vías que la mente adocenada pueda sin esfuerzo seguir. El pacienzudo y laborioso especialista carece en este mundo de tarea a desarrollar. Porque no hay investigación empírica; el progreso científico, en este campo, sólo a fuerza de pensar, reflexionar y meditar deviene posible. No cabe la especialización, ya que todos los problemas hállanse entreligados. El abordar cualquier tema exige enfrentarse con el conjunto de la ciencia. Un célebre historiador, hablando en cierta ocasión de las tesis doctorales, decía que las mismas gozaban de particular trascendencia psicológica y académica por cuanto permitían al autor darse la satisfacción de pensar que había un sector del saber, por mínimo que fuera, donde nadie le igualaba. Tan agradable sensación, desde luego, jamás puede experimentarla quien escribe una tesis sobre temas eco-

nómicos. No existen, ciertamente, en nuestra ciencia ni reductos aislados ni compartimientos estancos.

Nunca han coexistido, en un mismo período histórico, más allá de un puñado de personas que decisivamente contribuyeran al progreso de los estudios económicos. La mente genial, ciertamente, escasea en el campo de la ciencia económica tanto como en cualquiera de las restantes ramas del saber. Hay además muchos economistas preclaros que no se dedican a la enseñanza. Las universidades y escuelas especiales, sin embargo, reclaman profesores de economía a millares, Exige la tradición universitaria que todos ellos pongan de manifiesto su valía mediante la publicación de trabajos originales, no bastando, en este sentido, los manuales y libros de texto. La reputación académica y aun el sueldo de un profesor depende más de sus escritos que de su capacidad didáctica. El catedrático tiene por fuerza que publicar cosas. Por eso, cuando el interesado no sabe escribir de economía propiamente dicha, se dedica a la historia económica, sin dejar por ello de proclamar enfáticamente que es ciencia económica pura lo que está produciendo. Dirá, incluso, que es la suya la única verdadera economía, precisamente por apoyarse en datos empíricos, inductivos y «científicos». Los análisis meramente deductivos de los «teóricos de café» no son, para él, más que ociosas especu laciones. De adoptar distinta postura estaría proclamando que había dos clases de profesores de economía: los que contribuían personalmente al progreso científico y los que no tenían participación alguna en el mismo. (Lo que no impide realicen éstos interesantes trabajos en otras disciplinas, tales como la historia económica contemporánea.) Por eso, el clima de universidades y escuelas no es propicio para la enseñanza de la economía. Son muchos los profesores -—no todos, afortunadamente— que tienen especial interés en desacreditar la «mera» teoría. Quieren reemplazar el análisis económico por una arbitraria recopilación de datos históricos y estadísticos. Pretenden desarticu lar la economía en supuestas ramas independientes, para entonces poder especializarse en alguno de dichos sectores: en el agrario, en el laboral, en el de la América Latina, etc.

Nadie duda que la enseñanza universitaria debe informar

al estudiante acerca de la historia económica en general y de los sucesos más recientes en particular. Tal ilustración, como tantas veces hemos dicho, sin embargo, de nada sirve si no la acompaña un conocimiento a fondo de la ciencia económica. La economía no admite subdivisiones ni secciones particulares. Ha de tenerse siempre presente, en cualquier particular análisis, la inexorable interconexión de todos los fenómenos de la acción humana. No hay problema cataláctico alguno que pueda ser resuelto estudiando por separado específico sector productivo. No es posible, por ejemplo, analizar el trabajo y los salarios haciendo caso omiso de los precios, los tipos de interés, las pérdidas y las ganancias empresariales, el dinero y el crédito y otras muchas cuestiones de no menor trascendencia. Lo normal, en los cursos universitarios dedicados a temas laborales, es ni siquiera abordar el tema referente a la efectiva determinación de los salarios. No existe una «economía laboral» ni tampoco una «economía agraria». En el campo del saber económico no hay más que un solo e indivible cuerpo de conocimiento científico.

Lo que esos supuestos especialistas en sus conferencias y publicaciones exponen no es ciencia económica, sino simplemente aquello que interesa al correspondiente grupo de presión. Como, en el fondo, ignoran la ciencia económica, fácilmente caen víctimas de quienes sólo privilegios para sí mismos propugnan. Aun los que abiertamente no se inclinan hacia ningún grupo de presión determinado y altivamente pregonan su completa neutralidad comulgan, a veces sin darse cuenta, con los principales dogmas del intervencionismo. Lo que más temen es que se les pueda acusar de hacer mera crítica negativa. Por eso, al examinar una particular medida de intervención, acaban siempre postulando la sustitución del intervencionismo ajeno por el suyo propio. Prohijan, demostrando la mayor ignorancia, la tesis básica de intervencionistas y socialistas; a saber, que la economía de mercado injustamente perjudica los vitales intereses de la mayoría, en beneficio de unos cuantos desalmados explotadores. El economista que expone los fracasos del intervencionismo no es sino pagado defensor de las grandes empresas y de sus injustas pretensiones. Resulta imperativo.

pues —concluyen—, vedar a seres tan despreciables el acceso a la cátedra y a las revistas.

Los estudiantes, enfrentados con esta situación, quedan perplejos y desorientados. Se les ha saturado, en los cursos de economía matemática, de fórmulas y ecuaciones que recogen unos hipotéticos estados de equilibrio, donde no hay ya actividad humana. Comprenden que dichas ecuaciones de nada sirven cuando se trata de abordar el mundo económico real. Por otra parte, supuestos especialistas, en sus disertaciones, Ies han expuesto la rica gama de medidas intervencionistas que convendría aplicar para «mejorar» las cosas. Resulta, pues, de un lado, que aquel equilibrio que con tanto interés estudiaron jamás en la práctica se alcanza y, por otro, que nunca tampoco los salarios ni los precios de los productos del campo son suficientemente elevados, en opinión de sindicatos y agricultores. Una radical reforma, por tanto —piensan—, se impone. Pero ¿en qué ha de consistir, concretamente, tal reforma?

La mayoría estudiantil acepta, sin preocuparse de más, las panaceas intervencionistas que sus profesores preconizan. Todo se arreglará, de acuerdo con sus maestros, en cuanto el gobierno imponga unos salarios mínimos justos, procure a todo el mundo alimento suficiente y vivienda adecuada y, de paso, prohiba, por ejemplo, la venta de margarina o la importación de azúcar. Pasan por alto las contradicciones en que sus mentores inciden cuando, un día, lamentan la «locura de la competencia» y, al siguiente, los «males del monopolio», quejándose, unas veces, de la caída de los precios, y otras, del creciente costo de la vida. El estudiante recibe su título y procura encontrar lo antes posible un empleo al servicio de la administración pública o de cualquier poderoso grupo de presión.

Pero existen también jóvenes suficientemente perspicaces como para advertir las inconsecuencias del intervencionismo. Coinciden con sus maestros en repudiar la economía de mercado; dudan, sin embargo, de la efectividad práctica de las aisladas medidas dirigistas que aquéllos recomiendan. Llevan a sus consecuencias lógicas los idearios que les han sido imbuidos y se convierten entonces al socialismo. Entusiasmados, sa-

ludan al sistema soviético como efectiva aurora de una nueva y superior civilización.

No han sido, sin embargo, en muchas universidades, las enseñanzas de los profesores de economía lo que ha transformado a aquéllas en meros centros de incubación socialista. A tal resultado, más frecuentemente, se llegó por virtud de las prédicas escuchadas en las cátedras de carácter no económico. En las facultades de economía todavía puede uno encontrarse con auténticos economistas e incluso los restantes profesores raro es que lleguen por entero a desconocer l«s graves objeciones que la ciencia opone al socialismo. No sucede lo mismo, por desgracia, con muchos de los catedráticos de filosofía, historia, literatura, sociología y derecho político. Interpretan éstos la historia ante sus alumnos de acuerdo con las más burdas vulgaridades del materialismo dialéctico. Gran número de los que vehementemente combaten al marxismo, en razón a su materialismo y ateísmo, coinciden por lo demás enteramente con las ideas del *Manifiesto Comunista* y los programas de la Internacional Comunista. Las crisis económicas, el paro, la inflación, la guerra y la miseria son consecuencias inevitables del capitalismo y sólo desaparecerán cuando el sistema sea definitivamente erradicado.

5. LA ECONOMÍA Y LA EDUCACIÓN POPULAR

En aquellos países donde no existe diversidad lingüística, la enseñanza pública da buenos frutos cuando trata de enseñar a las gentes a leer y a escribir y a dominar las cuatro reglas aritméticas. Cabe agregar, para los alumnos más despiertos, nociones elementales de geometría, ciencias naturales y legislación patria. En cuanto se pretende seguir avanzando surgen, sin embargo, mayores dificultades. La enseñanza primaria fácilmente deriva hacia la indoctrinación política. No es posible exponer a un adolescente todos los aspectos de un problema para que él después despeje la solución correcta. No menos arduo es el encontrar maestros dispuestos a imparcialmente exponer doctrinas contrarias a lo que ellos piensan. El partido

en el poder controla siempre la instrucción pública y puede, a través de ella, propagar sus propios idearios y criticar los contrarios.

Los liberales decimonónicos, en la esfera de la educación religiosa, resolvieron el problema mediante la separación de la iglesia y el estado. Se dejó de enseñar religión en las escuelas públicas. Los padres, sin embargo, gozaban de plena libertad para, si así lo deseaban, enviar a sus hijos a colegios confesionales al cuidado de las correspondientes comunidades religiosas.

Pero el problema no atañe sólo a Ja enseñanza religiosa y al análisis de determinados aspectos de las ciencias naturales posiblemente disconformes con la Biblia. Mayor gravedad encierra la enseñanza de la historia y la economía.

Cuando se trata de la historia internacional, nadie duda de las dificultades que se suscitan. Prevalece hoy la opinión de que ni el nacionalismo ni el «chauvinismo» debieran influir el estudio histórico. Pocos, sin embargo, se percatan de que el mismo problema aparece en lo tocante a la historia nacional. El maestro o el autor del correspondiente libro de texto pueden fácilmente deformar la narración con arreglo a su propia filosofía social. Cuanto más haya que simplificar y esquematizar las cosas, al objeto de hacerlas asequibles a las mentes inmaduras de niños y adolescentes, mayor peligrosidad reviste el planteamiento.

La enseñanza de la historia, en opinión de marxistas e intervencionistas, hállase viciosamente influida por el ideario del viejo liberalismo. Desean, por tanto, sustituir lo que denominan la interpretación burguesa de la historia por su propia interpretación. La revolución inglesa de 1688, la francesa y los movimientos del siglo xix fueron, para los marxistas, puras conmociones burguesas. Provocaron, ciertamente, la caída del feudalismo, pero en su lugar implantaron la supremacía burguesa. Las masas proletarias no fueron, en ningún caso, emancipadas; clel dominio aristocrático pasaron a la sujeción clasista de los explotadores capitalistas. Es ineludible, si se quiere liberar al obrero, destruir el sistema capitalista de producción. Para los intervencionistas, bastaría con proseguir los

cauces de la *Sozialpolilik* o del *New Deal.* Los marxistas, en cambio, afirman que sólo la violenta supresión del aparato gubernamental de la burguesía permitirá alcanzar el objetivo deseado.

Imposible, desde luego, resulta abordar tema histórico alguno sin previamente haberse pronunciado sobre las teorías y cuestiones económicas subyacentes. No cabe, ni al profesor ni al libro de texto, adoptar una postura de despegada neutralidad ante cuestiones tales como la de que la «revolución inacabada» deba completarse con la revolución comunista. El análisis de cualquiera de los acontecimientos históricos de los últimos trescientos años implica previo juicio acerca de las controversias económicas hoy prevalentes. No hay más remedio que elegir entre la filosofía contenida en la *Declaración de Independencia* o la *Alocución de Gettysburg* y la que rezuma el *Manifiesto Comunista.* La alternativa es terminante; de nada sirve ocultar la cabeza bajo el ala y pretender esquivar el problema.

En la enseñanza secundaria y en los estudios universitarios, el análisis de los temas históricos y económicos constituye pura indoctrinación. Los estudiantes no se hallan, ciertamente, preparados para formar su propia opinión, previo crítico examen de las explicaciones que les son suministradas.

La instrucción pública, sin embargo, tiene mucha menor trascendencia de la que generalmente se le atribuye. Los partidos políticos, en otro caso, se preocuparían de dominarla aún más a fondo. Pero ellos saben que las instituciones docentes influyen poco en las ideas políticas, económicas y sociales de las nuevas generaciones. Mucho más vigoroso que el de los maestros y libros de texto es el impacto de la radio y el medio ambiente. Las prédicas de los partidos políticos, grupos de presión y sectas religiosas ejercen sobre las masas mayor influencia que los centros académicos. Lo aprendido en el colegio fácilmente se olvida; muy difícil, en cambio, resulta al individuo resistir la continua presión del medio ambiente.

6. EL CIUDADANO ANTE LA ECONOMÍA

Ya no se puede pretender encerrar a la ciencia económica en el estrecho marco de las aulas universitarias, las oficinas de estadística o esotéricos círculos, pues constituye aquélla la esencia de la filosofía de la vida y de la actividad humana, de suerte que a todos y a todo atañe. Es la base misma de la civilización e, incluso, de la propia existencia del hombre.

Lo dicho no supone, desde luego, incurrir en el tan criticado vicio del viejo catedrático que comenzaba invariablemente el curso académico ensalzando la «importancia y decisiva trascendencia de esta asignatura». Porque no son los economistas, sino las masas, quienes han conferido a la economía tan exaltada posición.

Todas las cuestiones políticas aluden actualmente a problemas económicos. Son de índole económica los argumentos invariablemente manejados en los debates sociopolíticos del día. La economía a todos inquieta. Filósofos y teólogos preocúpanse ahora más de asuntos puramente económicos que de aquellos otros que antes se consideraban objeto de la filosofía y la teología. Los novelistas y autores teatrales del momento abordan todos los temas humanos —incluso los sexuales— bajo el prisma de lo económico. El mundo entero, consciente o inconscientemente, piensa en economía. Cuando la gente se afilia a determinado partido político, cuando acude a las urnas, no hace sino pronunciarse acerca de cuestiones económicas.

La religión constituyó, en los siglos xvi y xvn, el tema central de las controversias europeas. El debate político a lo largo de los siglos XVIII y xix, en América y en Europa, giró en torno a la monarquía absoluta y al gobierno representativo. La pugna entre socialismo y economía de mercado constituye el debate del día. Tal cuestión, evidentemente, sólo el análisis económico puede resolverla. Vano a todas luces es aquí recurrir a meros *slogans* o a soluciones místicas, como las del materialismo dialéctico.

Que nadie pretenda eludir su responsabilidad. Quien, en esta materia, renuncia a analizar, a estudiar y a decidir no hace sino intelectualmente humillarse ante una supuesta *élite* de

superhombres que pretenden erigirse en árbitros supremos. Aquellos que ponen su confianza ciega en autodesignados «expertos»; quienes, sin reflexión, aceptan los mitos y prejuicios más vulgares, tratándose de cuestiones que tan vitalmente les afectan, están abjurando de la divina chispa que les fue un día concedida, sometiéndose a ajeno señorío espiritual. Para el hombre consciente, nada puede tener en la actualidad mayor trascendencia que el tema económico. Pues está en juego su propio destino y el de su descendencia.

Escaso, desde luego, es el número de quienes pueden realizar aportaciones valiosas al acervo del pensamiento económico. Pero todos estamos convocados a la gran tarea de conocer y difundir las trascendentes verdades ya descubiertas. He ahí el primordial deber cívico de las actuales generaciones.

La economía, agrádenos o no, ha dejado de ser esotérica rama del saber, accesible tan sólo a una minoría de estudiosos y especialistas. Porque la ciencia económica se ocupa precisamente de los problemas básicos de la sociedad humana. Nuestra disciplina, consecuenteniente, a todos afecta y a todos pertenece. No hay estudio que para el mundo actual encierre mayor trascendencia.

7. LA ECONOMÍA Y LA LIBERTAD

Los gobernantes, los partidos políticos y los grupos de presión han advertido bien la enorme fuerza de las ideas económicas en la gestión pública; he ahí por qué tanto empeño ponen en impedir la libre difusión del conocimiento económico. Procuran propagar, por todos los medios, las «buenas» doctrinas y silenciar las «nocivas». La verdad, por lo visto, carece de fuerza suficiente para por sí sola imponerse. Tiene siempre que venir respaldada por la violencia y la coacción de la policía o de específicas organizaciones. La certeza de cualquier tesis, consecuentemente, dependería de que sus partidarios fueran o no capaces de desarticular al contrincante por la fuerza de las armas. Existiría, aparentemente, alguna divinidad, algún ente mítico, que siempre otorgaría la victoria a quienes luchan por

las «buenas» causas. Debe, por tanto, el «buen» gobernante, representante de Dios en la tierra, aniquilar sin titubeo al heterodoxo.

No vale la pena insistir en las contradicciones e inconsecuencias que encierran cuantas doctrinas predican la intolerancia y el exterminio del disidente. El mundo no había nunca conocido aparatos de propaganda y opresión tan hábiles e ingeniosos como los que ahora manejan gobiernos, partidos y grupos de presión. Esos impresionantes montajes, sin embargo, se desplomarán como castillos de naipes en cuanto les sea opuesta una filosofía de lógica poderosa.

Difícil es, actualmente, familiarizarse con las enseñanzas de la ciencia económica no sólo en aquellos países gobernados por bárbaros o neobárbaros, sino también en las llamadas democracias occidentales. Se desea hacer caso omiso de las grandes verdades descubiertas por los economistas a lo largo de los últimos doscientos años. Preténdese manejar los precios y los salarios, los tipos de interés y los beneficios y las pérdidas, como si su determinación no estuviera sujeta a ley alguna. Intentan los gobernantes, mediante decretos, imponer precios máximos a los bienes de consumo y topes mínimos a las retribuciones laborales. Exhortan a los hombres de negocios para que reduzcan sus beneficios, rebajen los precios y eleven los salarios, como si todo esto simplemente dependiera de la mejor voluntad del sujeto. El más infantil mercantilismo se ha enseñoreado de las relaciones internacionales. Bien pocos advierten los errores que encierran las doctrinas en boga, percatándose del desastrado final que a las mismas aguarda.

Triste es, ciertamente, esta realidad. Pero sólo negándonos todo reposo en la búsqueda de la verdad cabrá remediemos tan amenazadora situación.

CAPITULO XXXIX

La economía y los esenciales problemas humanos

1. LA CIENCIA Y LA VIDA

Hay quienes critican a la moderna ciencia el nunca efectuar juicios de valor. Lo *Wertfrcheit,* dícese, de nada le sirve al hombre que vive y actúa; éste, precisamente, lo que quiere saber es cuál sea el objetivo al que deba aspirar. La ciencia, si no puede despejar tal incógnita, es estéril. La objeción carece de base. La ciencia, desde luego, no valora; procura, sin embargo, al individuo cuanta información desee acerca de sus propias personales valoraciones. Lo único que no puede aclararle, al final, es si la vida misma merece la pena de ser vivida.

El tema ha sido frecuentemente suscitado y lo seguirá siendo. ¿De qué sirven esfuerzos y trabajos si al final nadie escapa al óbito y a la ruina física? La muerte persigue al hombre por doquier. Realice y consiga el mortal cuanto quiera en su peregrinar terreno, todo, un día, sin embargo, habrá de abandonarlo, Cada minuto puede ser el último. Con respecto al futuro, sólo una cosa hay cierta: la muerte. ¿Tiene utilidad la acción ante tan inexorable final?

La actividad humana, además, ni siquiera en relación con los más inmediatos objetivos resulta verdaderamente eficaz. Nunca, en efecto, procura satisfacción plena; sólo sirve para parcialmente reducir el malestar durante evanescente momento. Tan pronto como una necesidad queda satisfecha, surgen otras no menos acuciantes. La civilización ha perjudicado a las gentes, multiplicando las apetencias, sin amortiguar los deseos, sino más bien avivándoles. ¿A qué conducen el esfuerzo y el brío, la prisa y el trajín, si jamás, por tal vía, se llega a alcanzar

la paz y la felicidad? La tranquila serenidad anímica no se conquista corriendo tras mundanas ambiciones, sino a través de la renuncia y la resignación. Sólo es verdaderamente sabio quien se refugia en la inactividad de la vida contemplativa.

Tanto escrúpulo, tanta duda y preocupación, sin embargo, desvanécense ante el incoercible empuje de la propia energía vital. El hombre, cierto es, no escapará a la muerte. Ahora, en este momento, sin embargo, está vivo. Y es la vida, no la muerte, la que de él se apodera. Desconoce, desde luego, el futuro que le espera; pero no por ello quiere desatender sus necesidades. Mientras vive, jamás pierde el ser humano el impulso originario, el *élan vital.* Es innato en nosotros el hacer lo posible por mantener y desarrollar la existencia, el sentir insatisfacciones, el procurar remediarlas y el perseguir incansablemente eso que llamamos felicidad. Llevamos dentro un *Id,* inexplicable e inanalizable, que nos impulsa, que nos lanza a la vida y a la acción, que nos hace desear continuo mejoramiento. Este prístino motor actúa a lo largo de la vida toda y sólo la muerte lo paraliza.

La razón humana hállase al servicio de tal impulso vital. La biológica función de la mente consiste precisamente en proteger la existencia, en fomentar la vida, retrasando todo lo posible el fin insoslayable. Ni el pensamiento ni la acción son contrarios *a natura;* constituyen, al revés, lo más característico de la naturaleza humana. La mejor definición del hombre, por destacar la disimilitud de éste con respecto a todos los demás seres, es aquélla que lo retrata como ente que *conscientemente* lucha contra cuanto se opone a su pervivencia.

Vano es, pues, el ensalzar lo irracional en el hombre. En el universo infinito, que la razón humana no puede ni explicar, ni analizar ni, incluso, mentalmente aprehender, hay un estrecho sector dentro del cual el individuo, hasta cierto punto, puede suprimir su propio malestar. Estamos ante el mundo de la razón y de la racionalidad, el mundo de la ciencia y de la actividad consciente. La mera existencia del mismo, por exiguo que aquél sea y por mínimos que los efectos de la acción resulten, prohibe al hombre abandonarse en brazos de la renunciación y la pasividad. Lucubración filosófica alguna hace de-

sistir al individuo sano de aquellas actuaciones que considere le han de permitir remediar sus necesidades. En los más profundos pliegues del alma humana tal vez anide un secreto anhelo por la paz y la inmovilidad de la existencia puramente vegetativa. Pero en el hombre, mientras vive, tal aspiración queda ahogada por el afán de actuar y de mejorar la propia condición. Muere, desde luego, el sujeto en cuanto de él se apodera el espíritu de renuncia y abandono; nunca, sin embargo, transfórmase en mera planta.

Acerca de si conviene o no mantener la vida, ciertamente nada pueden la praxeología ni la economía decir al hombre. La vida misma y las misteriosas fuerzas que la engendran y la mantienen constituyen realidades que el hombre halla Jadas, resultando inabordables para la ciencia. La praxeología se ocupa exclusivamente de la acción, es decir, de la más típica manifestación de la vida *humana.*

2. LA ECONOMÍA y LOS JUICIOS DE VALORACIÓN

Mientras, como decíamos, hay quienes critican a la economía el no hacer juicios de valor, otros la vilipendian precisamente por lo contrario. Como quiera que la economía, aseguran, en la práctica, no tiene más remedio que acabar valorando y prefiriendo, carece de condición científica, pues la ciencia ha de ser siempre neutral en materia valorativa. Ilay, por último, quienes aseguran que la economía puede y debe ser ajena a todo juicio de valor y que sólo los torpes economistas desconocen tal postulado.

La confusión que en estas materias existe es de origen semántico, suscitada por la poca justeza con que muchos teóricos se expresan. Imaginemos que cierto economista se pone a analizar si la medida *a* es o no capaz de provocar el efecto p_1 para cuya consecución se pretende a aquella recurrir; su investigación llévale a descubrir que *a* no sólo no produce p, sino que da lugar a *g,* consecuencia ésta que incluso quienes recomendaban aplicar *a* consideran perniciosa. Tal vez nuestro hombre,

a la vista de lo anterior, concluya diciendo que la medida *a* es «mala»; dicha expresión, sin embargo, en sus labios, no supone formular juicio de valor alguno. Quiere simplemente decir que quien desee conseguir el objetivo *p* no debe recurrir a a. Es en este sentido en el que se expresaban los librecambistas cuando condenaban el proteccionismo. Habían advertido que la protección arancelaria, contrariamente a lo que creían quienes la recomendaban, no incrementa, sino que reduce, la cuantía total de bienes disponibles; el proteccionismo, pues —decían—, es malo desde el punto de vista de quienes aspiran a que las gentes hállense lo mejor suministradas posible. La economía enjuicia las actuaciones humanas exclusivamente a la luz de su idoneidad para alcanzar los fines deseados. Cuando, por ejemplo, condena la política de salarios mínimos, no quiere decir sino que las consecuencias que la misma provoca son contrarias a lo que quienes la apoyan desean conseguir.

La praxeología y la economía abordan, bajo ese mismo prisma, el problema fundamental de la vida y del desarrollo social. Concluyen, en este sentido, que la cooperación humana, basada en la división social del trabajo, resulta más fecunda que el autárquico aislamiento. La praxeología y la economía no dicen que los hombres *deban* cooperar entre sí; simplemente aseveran que éstos habrán así de proceder *si* desean conseguir resultados de otra suerte inalcanzables. Esas normas morales, cuyo acatamiento exige el nacimiento, la subsistencia y el desarrollo de la cooperación social, piensa el economista, debe respetarlas el individuo no a título de sacrificio ofrecido en holocausto de mítica deidad, sino porque ello le permite alcanzar específicas ventajas propias. Se trata, pura y simplemente, de un costo que el sujeto soporta por cuanto a su través consigue resultados que valora en más que aquellas otras satisfacciones que el no respetar tales normas podría reportarle.

Es esta filosofía la que con mayor furia, al unísono, combaten todas las escuelas antiliberales y dogmáticas, a las que exaspera que el liberalismo pueda reemplazar con una ética autónoma, racional y voluntaria los heterónomos códigos morales fruto de la intuición o la revelación. Critican al utilitarismo la fría objetividad con que aborda la naturaleza del hombre

y las motivaciones de la actuación humana. Nada queda ya por agregar aquí a cuanto en cada una de las páginas de este libro se ha dicho frente a tales tesis antiliberales. Hay, sin embargo, un aspecto de las mismas al que no será impertinente aludir, ya que constituye la base dialéctica de todas las aludidas escuelas y ofrece, además, al intelectual bienvenida justificación para evitar la áspera labor de familiarizarse con el análisis económico.

El argumento aludido, en definitiva, viene a decir que el economista, cegado por racionalísticos presupuestos, supone que las gentes aspiran, ante todo, o, al menos primordialmente, al bienestar material. Tal premisa, sin embargo, es inexacta —dicen— por cuanto las gentes persiguen, en la práctica, con mayor vehemencia objetivos irracionales que racionales. Con más fuerza atraen al hombre los mitos y los ideales que el prosaico mejoramiento del nivel de vida.

A esto, la ciencia económica simplemente responde:

1. La economía ni presupone ni en modo alguno asegura que las gentes aspiren sólo o principalmente a ampliar lo que suele denominarse bienestar material. La teoría económica, como rama que es de la ciencia general de la acción humana, se ocupa de cualquier tipo de actividad humana, es decir, le interesa todo consciente proceder por alcanzar específicas metas, cualesquiera que sean éstas. Los objetivos apetecidos no son nunca ni *racionales* ni *irracionales.* Irracional, puede decirse, es cuanto el hombre halla dado en el universo; es decir, todas aquellas realidades que la mente humana no puede analizar ni descomponer. Los fines a que el hombre aspira son siempre, en este sentido, irracionales. No es ni más ni menos racional al perseguir la riqueza, como un Creso, que al aspirar a la pobreza, como un monje budista.

2, El calificativo de *racional* resérvanlo los aludidos críticos exclusivamente para el material bienestar y el superior nivel de vida. Dicen que al hombre moderno le atraen más las ideas y las ensoñaciones que las comodidades y gratificaciones sensuales. El aserto es altamente opinable. No es necesaria mucha inteligencia para, simplemente contemplando el mundo en que vivimos, dar con la solución correcta. Pero no vale la pena

entrar en la discusión. Porque la economía nada dice acerca de los mitos, ni en favor ni en contra. Si se trata de contemplar, como meros mitos, las tesis sindicales, la expansión crediticia o cualquier otra similar doctrina, la ciencia económica entonces se desentiende del asunto, porque a ella interésanle tales medidas única y exclusivamente en cuanto se consideran medios adecuados para alcanzar específicos fines. El economista no condena al sindicalismo por ser un mito malo, sino simplemente porque, por tal vía, no se consigue elevar los salarios reales del conjunto de los trabajadores. Queda en manos de las gentes el decidir si prefieren evitar las ineludibles consecuencias de la política sindical o si, por el contrario, prefieren dar corporeidad al correspondiente mito.

Cabe, en este sentido, afirmar que la ciencia económica es apolítica o no política, si bien constituye la base de partida de la política en general y de cualquier efectiva actuación pública. La economía se abstiene de efectuar juicios de valor, por referirse invariablemente a los medios, nunca a los fines últimos perseguidos.

3. EL CONOCIMIENTO ECONÓMÍCO Y LA ACCIÓN HUMANA

Tres tipos de obstáculos se oponen a la libre elección y actuación del hombre. Ante todo están las leyes físicas, a cuyos inexorables mandatos ha de acomodar el individuo su conducta si desea sobrevivir. Después vienen las circunstancias constitucionales, propias y características de cada sujeto y su personal conformación al influjo del medio ambiente; tales circunstancias, indudablemente, influyen sobre el individuo, haciéndole preferir determinados objetivos y específicos medios, si bien nuestra información es aún poca acerca de cómo todo ello opera. Tenemos, por último, la regularidad de las relaciones de causalidad entre medios y fines; estamos ahora en la esfera de las leyes praxeológicas, que nada tienen que ver con las leyes físicas ni con las fisiológicas antes aludidas.

El estudio de dichas leyes praxeológicas constituye el objeto propio de nuestra ciencia y de su rama hasta el momento

mejor desarrollada, la economía. El saber acumulado por la ciencia económica forma parte fundamental de la civilización: en él se basa el industrialismo moderno y en el mismo se ampararon cuantos triunfos morales, intelectuales, técnicos y terapéuticos alcanzó el hombre a lo largo de las últimas centurias. El género humano decidirá si quiere hacer uso adecuado del inapreciable tesoro de conocimientos que este acervo supone o si, por el contrario, prefiere no utilizarlo. Si los mortales deciden prescindir de tan espléndidos hallazgos, menospreciando las correspodientes enseñanzas, no por ello, desde luego, desvirtuarán la ciencia económica; Iimitaranse a destruir la soicedad y a aniquilar al género humano.

Indice analítico

(Siguiendo la pauta de Vernelia H. Crawford)