

Manual del Estudiante 2a. parte

Lucy Martínez-Mont

Complementa el texto

EL PROCESO ECONÓMICO

de Manuel F. Ayau Córdón

Universidad Francisco Marroquín
Guatemala, 1997.

ÍNDICE

El Manual del Estudiante consta de dos partes.

La primera contiene los Capítulos 1 a 7.

La segunda contiene los Capítulos 8 a 13.

PRIMERA PARTE

Capítulo 1: La Ciencia Económica 1

La búsqueda de la felicidad. Racionalidad y libertad. Abundancia y escasez. El costo de oportunidad. Sistemas de racionamiento. Leyes económicas. Ciencia Económica y política económica. El orden espontáneo. El individuo y el Estado. La economía planificada por el Estado. Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 2: La Cooperación Social 11

¿Cómo actúa el hombre? Premisas fundamentales de la conducta humana. Los ejemplos didácticos. La división del trabajo: Intercambio personal. De las implicaciones de la justicia. La división del trabajo: Comercio Internacional. Ley de costos comparativos. El alcance de la cooperación social. La estructura funcional del mercado. La selección de empresarios, artistas y otras ocupaciones. ¿Un ejemplo de sociedad libre? Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 3: La Distribución de la Riqueza 27

La tenencia de la riqueza. El tamaño del pastel. Movilidad económica. Economía de privilegios. Producción y distribución. Redistribución de la riqueza. ¿Se puede reducir la "brecha"? La Curva de Lorenz. La remuneración más alta posible. La riqueza productiva como depósito condicionado. La regla del mercado. La frontera del Río Grande. Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 4: Comercio Internacional 39

La condición necesaria. Ventaja comparativa. Marcos y yenes. El tipo de cambio. Los productores marginales. El precio mundial. Obstáculos al comercio. Exportar para poder importar. La balanza de pagos. Nuestra mente limitada. Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 5: Utilidad Marginal

51

Utilidad y escasez. La escala de prioridades. Diferentes grados de escasez. Escasez y valor. Utilidad marginal decreciente. La tasa marginal de sustitución. Utilidad marginal y valor. Decisiones al margen. Las variables marginales. Ajustes al margen. Lectura complementaria. Autoevaluación.

Capítulo 6: El Sistema de Precios

61

Los precios relativos. Dos caras de una misma moneda. La función de demanda. La función de oferta. Las gráficas y el mundo real. Diferentes clases de oferentes. La elasticidad de la demanda. Discriminación de precios. El volumen óptimo de producción. Diferentes estructuras de mercado. El costo social del monopolio. Autoevaluación.

Capítulo 7: Crédito e Interés

75

Preferencia temporal. Intermediación bancaria. La tasa activa y la tasa pasiva. Ajustes al margen. Determinantes de la oferta de crédito. Determinantes de la demanda de crédito. Determinantes de la tasa de interés. Función social del ahorro. Intermediación bursátil. El valor de una inversión. Autoevaluación.

SEGUNDA PARTE

Capítulo 8: Dinero

1

El origen del dinero. La división intensiva del trabajo. El cálculo económico. El dinero adulterado. El precio del dinero. El índice de precios al consumidor. Teoría cuantitativa del dinero. El banco central. El multiplicador bancario. El dinero fiduciario. La disciplina monetaria. La Gran Depresión (1929-1933). John Maynard Keynes. La crisis del petróleo. La Ley de Gresham. La cantidad óptima de dinero. Lectura complementaria. Autoevaluación.

Capítulo 9: Capital y Trabajo

15

Ingresos, costos y utilidades. La función del capital. Los derechos de propiedad. Países ricos y países pobres. El proceso de capitalización. La máquina y el desempleo. Salario nominal y salario real. La máquina y el ahorro. El ahorro y el empleo. El costo de la transición. La inversión extranjera. La remuneración del trabajo. El afán de lucro. Educación y salarios. El capital invertido por trabajador. El costo de un puesto de trabajo. Utilidades y salarios. Las leyes laborales. Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 10: El Mercado Interferido **31**

El mercantilismo moderno. El salario mínimo. Los precios máximos o precios "tope". La tasa de interés controlada. El control del tipo de cambio y la década perdida de América Latina. El tipo de cambio en Guatemala. Del tipo de cambio controlado al tipo de cambio manipulado. Autoevaluación.

Capítulo 11: Impuestos **45**

El gasto público. El presupuesto balanceado. Principios de teoría fiscal. Terminología fiscal. El impuesto sobre la renta. El impuesto al valor agregado. Impuestos al comercio internacional. Impuestos sobre el consumo y elasticidad de la demanda. El impuesto sobre la tierra. La tasa fiscal óptima. Consideraciones finales y resumen. Lecturas complementarias. Autoevaluación.

Capítulo 12: El Derecho de Propiedad **59**

La propiedad legítima. La propiedad de la tierra. El mercado de la tierra. Función social de la propiedad. Abolición de la propiedad privada. El problema del cálculo económico. Las empresas estatales. La utopía de la solución intermedia. Lectura complementaria. Autoevaluación.

Capítulo 13: Ética y Mercado **73**

El poder del soberano. La búsqueda de la justicia. Grecia y Roma. El advenimiento del Cristianismo. La Edad Media y el Renacimiento. Las raíces del liberalismo. La Revolución Industrial. Libertad económica y libertad política. La sociedad moderna. El relativismo moral y el colectivismo. Los derechos humanos. La ética del capitalismo democrático. Un acto de fe. Ética e igualdad. Ética y libertad. Lecturas complementarias.

Glosario **89**

Bibliografía

CAPÍTULO 8 DINERO

Nunca ha existido, y nunca existirá, un soberano que, teniendo el poder de crear dinero, no abuse de ese poder. David Ricardo.

Desde el más remoto pasado, los hombres descubrieron que el intercambio engendra riqueza. Ese descubrimiento dio origen a la sociedad humana y, en un sentido más amplio, explica el desarrollo de las civilizaciones.

Los hombres, primero, recurrieron al cambio directo o trueque, que consiste en cambiar bienes de consumo propios por ajenos. Bajo esa circunstancia, la división del trabajo era limitada y rudimentaria.

Antes de cazar una liebre adicional a las que requería la propia familia, el cazador investigaría si, dentro del grupo social, alguien estaría dispuesto a aceptar esa liebre a cambio de algo que el *cazador* necesitara.

El origen del dinero

En algún momento de la evolución social, los hombres empezaron a aceptar, a cambio de sus productos, algún objeto - tal vez pieles, o leños, o flechas - que no se usaría para satisfacer necesidades familiares, sino que se guardaría hasta que se presentara la oportunidad de darlo a un tercero en pago por sus productos.

Esa fue la forma más primitiva de cambio indirecto. El dinero, que es el vehículo o el intermediario del cambio indirecto, surgió evolutivamente, como fenómeno social espontáneo, en todas las sociedades que alcanzaron algún grado de civilización.

Los antropólogos han identificado un sinnúmero de objetos que fueron usados como dinero en diferentes culturas: sal, pieles, flechas, piedras, cabezas de ganado,

tabaco, semillas de cacao, estaño, oro, plata, cobre, etcétera.... El dinero primitivo fue algún objeto que los hombres consideraban valioso, algún bien económico. Sólo así *lo* aceptarían en pago por sus productos. Gradualmente, algunos bienes económicos usados como dinero fueron desplazados por otros.

La adopción de los metales preciosos fue un paso trascendental en la evolución de la sociedad humana. A diferencia de otros objetos que fueron usados como dinero, los metales preciosos:

- Son duraderos. Conservan su valor durante el tiempo que transcurre entre la venta de los productos propios y la compra de los productos de terceros. El dinero, en la forma de metales preciosos, sirve como depósito temporal de valor y permite postergar decisiones de compra.
- Son fraccionables y fáciles de transportar. Esta característica facilita las transacciones de magnitudes diferentes o realizadas en lugares diferentes.
- Son identificables. Mediante pruebas que el hombre descubrió hace milenios, el oro y la plata podían ser reconocidos con relativa facilidad. El vendedor los recibía en pago de sus productos, en la confianza de que no se trataba de falsificaciones.
- Parecen haber existido siempre en cantidades muy inferiores al conjunto de necesidades y deseos. En toda la historia humana - salvo contadas y fugaces excepciones - el hombre ha atribuido gran valor a los metales preciosos, de suerte que una pequeña cantidad siempre ha alcanzado para saldar una compra importante.
- Han gozado de aceptación en todas las culturas. Transacciones comerciales realizadas entre diferentes grupos humanos podían saldarse en oro o plata.

La división intensiva del trabajo

La función más importante del dinero es que permite separar, en el tiempo y el espacio, la venta de un objeto de la compra de otro.

Cuando los intercambios se hacían directamente, si una chamarra se trocaba por veinte leños, la "venta" de la chamarra y la "compra" de los leños eran el mismo acto. Al surgir el dinero, se podía vender ahora la chamarra y conservar el dinero hasta que se presentara la oportunidad de comprar leños a precio ventajoso.

Desapareció la necesidad de coordinar previamente los intercambios. Antes de producir una chamarra, ya no hacía falta averiguar si alguien que tuviera leños necesitaba una chamarra. Ahora, los productos propios podían cambiarse por dinero, y ese dinero, por productos de terceros.

A medida que se extendió el uso del oro y la plata como dinero, los cambios se volvieron más y más indirectos, enlazando a diferentes naciones en un comercio cada vez más amplio y complejo. La división del trabajo se intensificó, no sólo dentro del propio grupo social, sino también en relación con otros grupos sociales.

Durante milenios, las cuentas se saldaron en oro y plata. Poco a poco, a las naciones más prósperas - las que poseían oro y plata en abundancia - empezaron a llegar productos de lugares remotos, y las nuevas tecnologías de las naciones más avanzadas se regaron por todo el mundo civilizado.

Todo ello no habría sucedido sin la institución del dinero, que hizo posible la división intensiva del trabajo.

El cálculo económico

La segunda función más importante que desempeña el dinero es que permite expresar el valor de una multitud de bienes en unidades comunes. El hombre primitivo trocaba una chamarra por quince leños o por veinte leños, dependiendo de

cuan escasos fueran los leños y las chamarras en el momento en que se realizaba el trueque. El único criterio de ganancia sería subjetivo, el valor atribuido a la satisfacción de la necesidad de cubrirse o de alimentar el fuego.

Cuando el oro y la plata fueron adoptados como dinero, se estableció, de manera espontánea, un rudimentario sistema de precios y un tipo de cambio entre oro y plata.

De vez en cuando, el descubrimiento de nuevos yacimientos trastocaba los precios. Al volverse menos escaso, el metal perdía poder adquisitivo y los precios subían, exactamente como sucede en el mundo moderno cuando el dinero se vuelve menos escaso.

Tal fue el caso cuando fueron encontrados, unos 2000 años antes de Cristo, los ricos yacimientos de plata de Asia Menor. Tal fue también el caso, milenios más tarde, cuando el oro de América llegó a España en el siglo XVI, y cuando fueron descubiertas, en el siglo XIX, las ricas vetas de oro del oeste de los Estados Unidos.

Del establecimiento de un rudimentario sistema de precios nació el cálculo económico, herramienta intelectual que consiste en comparar los costos con los ingresos.

El cálculo económico guió la actividad de los empresarios primitivos y guía la actividad de los empresarios de hoy. Antes de iniciar un proceso productivo, el empresario compara los costos esperados con los ingresos esperados. De esa comparación, el empresario deduce si la rentabilidad esperada justifica invertir sus recursos en ese proceso productivo.

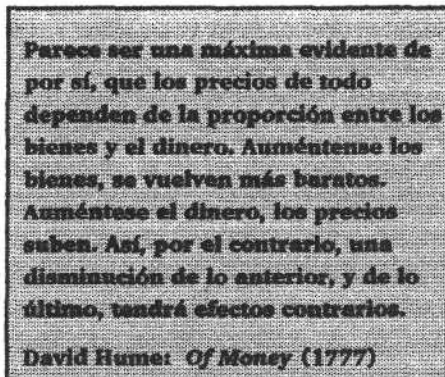
Los precios se expresan en unidades monetarias y el cálculo económico se basa en los precios. Sin precios para los insumos y los productos, el empresario no puede estimar *a priori* el resultado de la inversión que planea realizar. Tampoco puede determinar *a posteriori* si su negocio arroja ganancias o pérdidas.

El dinero adulterado

En algún punto de la evolución histórica, los gobernantes descubrieron el enorme poder que confiere el control del dinero. Con el pretexto de proteger al pueblo contra falsificaciones y fraudes, el soberano monopolizó la emisión de dinero. Empezaron entonces a circular monedas de oro y plata con la efigie del soberano. Esa efigie, se decía, certificaba la calidad del metal y el peso de las monedas.

El soberano del pasado confrontaba el mismo problema que los gobernantes modernos: A la gente no le gusta pagar impuestos. Cuando los gastos excedían los impuestos recaudados, el soberano recurría al mismo expediente que los gobernantes modernos: Creaba dinero.

Se fundían las monedas de una onza y se acuñaban monedas de menor peso. La efigie del soberano certificaba falsamente que las nuevas monedas contenían una onza, de manera que, con la misma cantidad de oro, la cantidad de monedas de una onza era mayor. Al aumentar la cantidad de dinero, los productos se encarecían, un problema que también confrontan los gobernantes modernos cuando crean dinero.



El precio del dinero

El dinero es un bien económico porque es escaso. Cuando aumenta la cantidad de dinero - es decir, cuando éste se vuelve menos escaso - las personas atribuyen

menos valor a una unidad monetaria adicional. En la función de utilidad de un individuo (ver Capítulo 5), el aumento de la cantidad de dinero provoca un desplazamiento a la derecha, una reducción de la utilidad marginal.

En el caso del dinero, el punto de saturación está más alejado del origen que en el caso de las manzanas o la gasolina. De hecho, en circunstancias normales, nos cuesta imaginar una situación en la cual la gente no desearía más dinero. De todas formas, cuando el dinero se vuelve menos escaso, el valor que atribuimos a la última unidad se reduce, y se reduce el sacrificio que estamos dispuestos a hacer para conseguir una unidad monetaria adicional.

Quien vende aguacates a Q0.50 cada uno "compra" quetzales a dos aguacates cada uno. Si el precio de los aguacates fuera representativo de los precios en general, el precio del dinero sería el inverso del precio de los aguacates. 1 aguacate = Q0.50 implica que $Q1.00 = 2$ aguacates.

A veces, los banqueros se refieren a la tasa de interés aplicable al crédito de corto plazo como el "precio del dinero". Sin embargo, como explicamos en el Capítulo 7, la tasa de interés es el precio del crédito. Estrictamente hablando, el precio del dinero es el inverso del nivel general de precios.

Si el precio de los aguacates aumenta a Q0.80 por unidad, el precio del quetzal se reduce a = 1.25 aguacates. El precio del dinero es su poder adquisitivo. Referido al precio de los aguacates, el precio del dinero indica cuántos aguacates se compran con una unidad monetaria. Desde luego, el precio de los aguacates no es representativo de los precios en general. Ante la enorme cantidad de precios que se registran cada día, no hay forma de establecer un número que sea representativo de todos los precios.

Esta dificultad se resuelve usando un índice que mide las variaciones, de un año a otro o de un mes a otro, de una muestra

de precios representativos de los precios en general. El índice más utilizado para este propósito es el índice de precios al consumidor, IPC.

El índice de precios al consumidor

Para establecer el IPC, se hace una lista de bienes y servicios que representan el consumo típico de la mayoría de las familias del área estudiada. Este conjunto de bienes y servicios es la "canasta de mercado". Se calcula cuánto costaría comprar la canasta y a esa suma, sea cual sea, se le asigna el índice de 1.00 o 100%.

El año en el cual el precio de la canasta se equipara a 1.00 (100%) es el año base. Al año siguiente, se calcula nuevamente el precio de la canasta. Un índice de 1.10 indicaría que el promedio ponderado del aumento de precios de los artículos que integran la canasta fue 10% en un año.

Ejemplo

Año	Precio canasta	IPC	Inflación anual
1990	Q4200	1.00	
1991	Q4620	1.10	10%
1992	Q5250	1.25	13.6%
1993	Q5880	1.40	12%

El consumo de las familias cambia con el tiempo. Para ser representativa, la composición de la canasta de mercado debe revisarse periódicamente. En nuestro ejemplo, 1990 es el año base. En ese año se estableció una nueva canasta de mercado y al precio de esa canasta se le asignó el índice de 1.00.

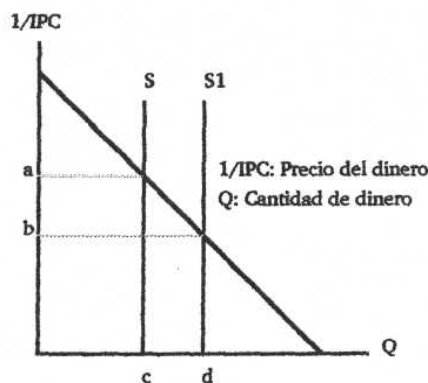
El IPC es acumulativo. Los datos del cuadro indican que, entre 1990 y 1993, el IPC registró un incremento de 40%. La inflación se expresa generalmente como la variación anual del IPC. En nuestro ejemplo, la tasa de inflación de 1993 es: $(IPC_{93} - IPC_{92}) / IPC_{92} = (1.40 - 1.25) / 1.25 = 0.12$ o 12%.

Oferta y demanda de dinero

Como el IPC es representativo de los precios en general, podemos considerar que el precio del dinero, o el poder adquisitivo del dinero, es el inverso del IPC. La demanda de dinero es la oferta de bienes y servicios, puesto que demandamos o "compramos" dinero, con las cosas que ofrecemos en el mercado.

En el mundo moderno, la oferta de dinero es en gran medida exógena, es decir, se genera fuera de la economía. En todos los países, el gobierno tiene el monopolio de la emisión monetaria. Los gobiernos no emiten burdamente dinero, imprimiendo billetes. Sin embargo, los procedimientos complicados que se usan para ello justifican la presencia de costosas burocracias en los bancos centrales, pero no cambian el hecho de que los gobiernos tienen el poder de crear dinero, y con frecuencia abusan de ese poder.

En la Gráfica 8.1, la oferta de dinero es una línea vertical, porque responde a decisiones políticas más que a señales del mercado. Los cambios del precio no provocan cambios en la cantidad ofrecida. La demanda de dinero tiene pendiente negativa, como todas las demandas, porque la cantidad demandada es sensible a cambios en el precio.



Gráfica 8.1: Oferta y demanda de dinero

Un corrimiento de la oferta de dinero de S a S1 provoca un aumento de la cantidad demandada de c a d y una reducción del precio del dinero de a a b. Como 1/IPC es

el precio del dinero, éste baja al aumentar el IPC. Por ejemplo, si el punto **a** en el eje vertical representa $1/1.25 = 0.8$, el punto **b** podría representar $1/1.40 = 0.714$.

De acuerdo con la ley fundamental de la demanda, los cambios del precio provocan cambios en dirección contraria de la cantidad demandada. En la Gráfica 8.1, la cantidad demandada aumenta de **c** a **d** en respuesta a la reducción, de **a** a **b**, del precio del dinero. Cuando el precio del dinero baja, las personas demandan más unidades monetarias a cambio de lo que venden o, lo que viene a ser lo mismo, los precios suben cuando aumenta la cantidad de dinero en circulación.

Teoría cuantitativa del dinero

La relación entre la cantidad de dinero y los precios se puede expresar también por medio de la teoría cuantitativa, propuesta por el economista estadounidense Irving Fisher (1867-1967). Esta teoría se sintetiza en la fórmula $MV=PT$, en donde M es la cantidad de dinero, V es la velocidad de circulación o el número de veces que el dinero cambia de manos durante un período, PT es la suma de las transacciones, cada una multiplicada por su precio, que se efectúan durante un período.

Fisher observó que V y T se mantienen relativamente constantes durante largos períodos. Luego, la ecuación $MV=PT$ implica que los cambios en M inducen cambios en la misma dirección en P . Si M aumenta, los precios suben y si M disminuye, los precios bajan.

La ecuación de Fisher es útil como herramienta conceptual, pero sería equivocado inferir de ella que existe proporcionalidad entre M y P . Los precios suben cuando aumenta la cantidad de dinero en circulación. Esta relación ha sido corroborada empíricamente muchas veces. Pero es imposible determinar el tamaño del ΔP que resulta de un determinado ΔM . El dinero nuevo se riega a través de la

economía, afectando unos precios más que otros, unas rentas más que otras. La inestabilidad de los precios, causada por el dinero nuevo, hace que los individuos modifiquen sus expectativas sobre el futuro de la economía y provoca cambios en la asignación de los recursos.

El proceso, demasiado complejo, permite establecer una relación de causalidad entre ΔP y ΔM , pero no da lugar a establecer una relación numérica entre las dos variables.

El banco central

Los ingresos del gobierno son, en esencia, los impuestos pagados por la población. La causa fundamental de la inflación es el gasto deficitario del gobierno, es decir, el gasto del gobierno en exceso de los impuestos pagados por la población.

Cuando los impuestos recaudados no alcanzan para cubrir los gastos del gobierno, su propio banco - el banco central - le descuenta un bono o una letra de tesorería y pone a su disposición una cuenta sobre la cual el ministro de hacienda puede girar cheques. Las personas que reciben los cheques (empleados públicos o proveedores del gobierno) los presentan al banco central para cobro y éste les entrega dinero nuevo.

La oferta de dinero aumenta cuando los billetes nuevos empiezan a circular a través de la economía, mezclándose con los billetes viejos y presionando los precios hacia arriba. Las unidades monetarias recién emitidas derivan su valor del valor que usurpan a las unidades monetarias anteriores.

Si el año pasado un conjunto de bienes costaba Q100, y este año ese mismo conjunto de bienes cuesta Q120, las personas perdieron 20% de su poder adquisitivo. El gobierno puede comprar más porque las personas pueden comprar menos. La oferta monetaria manipulada transfiere poder adquisitivo de las personas al gobierno.

Un impuesto es una transferencia forzosa de riqueza de las personas al gobierno. La inflación es la pérdida de poder adquisitivo de la unidad monetaria, causada por un aumento de la oferta de dinero. Luego, la inflación es un impuesto, un impuesto solapado y cruel, que castiga con mayor dureza a los sectores más débiles de la sociedad, a los que viven de ingresos fijos, a los que no pueden elevar los precios de lo que venden cuando el poder adquisitivo de la moneda se corroe.

El multiplicador bancario

En la actualidad, la mayor parte del dinero que circula en cualquier país no existe físicamente, ni siquiera como un pedazo de papel. La oferta de dinero, M , se define como los billetes y las monedas en circulación + los saldos de los depósitos a la vista.

Éstos últimos, simples asientos en las cuentas de los bancos, representan una cantidad de dinero mucho más cuantiosa que los billetes y las monedas en circulación.

Los bancos manejan esencialmente dos clases de depósitos: los ahorros y los depósitos a la vista o monetarios, que son las cuentas de cheques. Cuando una persona deposita una suma en una cuenta de ahorro, implícitamente autoriza al banco a disponer de ella. El dueño de la cuenta transfiere temporalmente al banco el derecho de usar su dinero, a cambio de devengar un interés. Si decide gastar sus ahorros, primero tiene que retirarlos de la cuenta. Los ahorros, o los gasta el dueño, o los gasta el banco, o los gasta quien recibe un préstamo del banco.

Cuando una persona deposita una suma en una cuenta de cheques, no renuncia al derecho de usar esa suma, pero el banco otorga préstamos sobre ese dinero. La misma suma puede ser gastada simultáneamente por varias personas. Los bancos no pueden disponer de la totalidad de los depósitos. Las leyes los obligan a mantener una parte como

reserva. Supongamos que la reserva legal es 10% y que, un día cualquiera, los señores A, B, C y D realizan estas operaciones de depósitos a la vista en un banco:

Hora	Operación	Reserva
9:00	A deposita \$1000 en billetes	\$100
10:00	B recibe préstamo por \$900 y deposita esa suma en su cuenta	\$90
11:00	C recibe préstamo por \$810 y deposita esa suma en su cuenta	\$81
12:00	D recibe préstamo por \$729 y deposita esa suma en su cuenta	\$72.90

A las 13:00 horas, los depósitos a la vista suman \$3439 y la reserva legal asciende a \$343.90, suma que el banco tiene en caja. Por otra parte, a las 13:00 horas, A puede girar cheques hasta \$1000. B, C y D, que recibieron préstamos del banco y depositaron esas sumas en sus cuentas, pueden girar cheques por el monto de sus respectivos depósitos. Entre los cuatro, pueden gastar \$3439. En una mañana, el banco convirtió los \$1000 que recibió de A en \$3439. El banco creó dinero, y podría crear mucho más, a partir del depósito de \$1000 en billetes que recibió a las 9:00 de la mañana.

El multiplicador bancario es igual a $1/r$, en donde r es la reserva legal sobre depósitos a la vista. En nuestro ejemplo, la reserva legal es 10%, de suerte que un depósito inicial de \$1000 se convierte, como máximo, en $1000 \times 1/0.10 = \$10,000$.

Desde luego, si todos los cheques girados fueran presentados simultáneamente para cobro, las personas que recibieron esos cheques se encontrarían con la desagradable sorpresa de que el banco no tiene suficiente dinero en caja para pagar a todas. El sistema de reserva parcial ($\text{reserva/depósitos} < 1$) funciona porque la mayoría de los cheques girados no son cambiados por dinero, sino que son depositados en otras cuentas, sobre las cuales los dueños giran nuevos cheques.

Una actividad bancaria estable no produce exabruptos. Los efectos del multiplicador

bancario en la economía sólo adquieren proporciones significativas cuando el gobierno manipula la reserva legal o cuando la gente desconfía de la estabilidad de los bancos.

Cuando los depósitos superan a los retiros, cada dólar depositado en exceso de los retiros aumenta los fondos prestables en $1/\text{reserva}$, que es el multiplicador bancario. Cuando los retiros superan a los depósitos, por cada dólar retirado en exceso de los depósitos, los fondos prestables se contraen en $1/\text{reserva}$.

En 1929, en los Estados Unidos, el promedio aproximado de la reserva era 14%. La quiebra de algunos bancos importantes movió a la gente a retirar masivamente su dinero de los bancos. Cada dólar retirado reducía los fondos prestables en unos \$7.00 ($\$1 \times 1/0.14$).

El dinero fiduciario

Hoy en día, el dinero que circula en el mundo no está respaldado en oro ni en mercancía alguna. Es dinero fiduciario. Su valor depende únicamente de la certeza de que sirve para comprar cosas. Aunque parezca un trabalenguas, la gente acepta quetzales en pago por las cosas que vende porque sabe que la gente acepta quetzales en pago por las cosas que vende.

En todos los países, el banco central tiene el monopolio de la emisión monetaria y, como vimos, emite moneda para satisfacer los requerimientos de crédito del gobierno. La supuesta autonomía del banco central es un sofisma. Como parte del gobierno, el banco central actúa dentro del marco de la política. Los cambios en la oferta de dinero responden esencialmente a decisiones políticas.

En muchos países, la moneda emitida por el banco central es moneda de curso forzoso. Las leyes prohíben a los ciudadanos realizar transacciones o suscribir contratos en otras monedas. Los gobiernos obligan a los ciudadanos a usar la moneda nacional para poder confiscar

periódicamente poder adquisitivo, manipulando la oferta de dinero. Si el dinero que el gobierno puede manipular no fuera de curso forzoso, las personas escogerían, para sus transacciones, alguna moneda que cumpliera mejor con la función de resguardo de valor, alguna moneda de poder adquisitivo más estable que la moneda nacional. Con el tiempo, las monedas más manipuladas caerían en desuso.

El negocio bancario surgió de la división del trabajo, para satisfacer la demanda de un lugar seguro para guardar valores, y para satisfacer la demanda de un intermediario en el mercado de crédito. Los bancos operaron durante siglos dentro del marco legal aplicable a los negocios en general. El mercado determinaba el monto de la reserva sobre los depósitos y otras condiciones que debían cumplir los bancos para gozar de la confianza de los depositantes.

El advenimiento de la legislación bancaria y, sobre todo, la consolidación del poder de los bancos centrales, causaron las crisis monetarias de la historia reciente. La institución del banco central, a pesar de su pompa y de sus imponentes edificios, es contraria a la ética y al desarrollo económico por estas y otras razones:

- El monopolio de la emisión monetaria y la moneda de curso forzoso facultan al gobierno para expropiar poder adquisitivo, que es riqueza privada, sin que medie una ley de expropiación. Si los individuos hicieran, con los bienes ajenos, lo que hacen los gobiernos con el dinero ajeno, serían encarcelados por fraude o estafa.
- El crédito del banco central libera al gobierno de la responsabilidad de equilibrar sus ingresos con sus gastos.
- Cuando el banco central garantiza los depósitos bancarios, traslada a la sociedad entera una responsabilidad que debería recaer exclusivamente en los banqueros y en los usuarios de los bancos.

- Como veremos en el Capítulo 10, muchos de los problemas económicos que agobian a América Latina tienen sus raíces en la política monetaria y cambiaría de los bancos centrales de la región.

La disciplina monetaria

Cuando el oro, la plata y certificados convertibles en oro o plata circulaban como dinero, sólo el hallazgo de nuevos yacimientos podía alterar la oferta mundial de dinero. Al desvanecerse la relación entre los metales preciosos y el dinero, la oferta monetaria quedó supeditada a la voluntad de los gobernantes.

Entre 1821 y 1871, el patrón oro fue adoptado como sistema monetario, primero por el gobierno de la Gran Bretaña, luego por los gobiernos de Francia, Estados Unidos y Alemania. A principios del siglo XX, el patrón oro era el sistema monetario de todos los países importantes. Este sistema define el valor de la moneda nacional en términos de una cantidad específica de oro e impone a los gobiernos la obligación de comprar y vender cualquier cantidad de oro al precio oficial.

Por ejemplo, si en los Estados Unidos el precio oficial de una onza de oro era US\$20.00, la Reserva, Federal, que es el banco central de los Estados Unidos, estaba obligada a pagar US\$20.00 por cada onza de oro que le fuera ofrecida, y a vender en US\$20.00 todas las onzas de oro que le fueran demandadas. El doble compromiso de comprar y vender oro al precio oficial imponía a los gobiernos una estricta disciplina monetaria. Si los impuestos recaudados no cubrían los gastos del gobierno, éste vendía una parte de sus reservas de oro. Como ningún gobierno poseía cantidades ilimitadas de oro, el déficit del gasto público era la excepción y no la norma.

Bajo el patrón oro, la oferta de dinero estaba amarrada a las reservas de oro de

los gobiernos. De hecho, las compras de oro efectuadas por el gobierno implicaban emisión de moneda. Por ejemplo, si el valor oficial de la onza de oro era US\$20.00 en los Estados Unidos, cada vez que el gobierno de ese país agregaba una onza de oro a sus reservas, la oferta de dinero aumentaba en US\$20.00.

El patrón oro como sistema monetario mundial duró apenas algunas décadas. La Primera Guerra Mundial (1914-1918), la Gran Depresión (1929-1933) y la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) crearon las condiciones para el abandono de la disciplina monetaria, la consolidación del poder de los bancos centrales y los desórdenes monetarios de la historia reciente.

La Gran Depresión (1929-1933)

Hasta el día de hoy no hay consenso, entre los economistas, sobre las causas del fenómeno que se inició en los Estados Unidos en 1929 y se regó a todos los países que comerciaban con los Estados Unidos. El primer síntoma inequívoco de la crisis fue el colapso de la Bolsa de Nueva York el 29 de octubre de 1929, fecha que la historia registra como el "jueves negro".

Gradualmente, sin que mediara un conflicto bélico ni una catástrofe natural, estando intactas las fábricas, las cosechas y la fuerza laboral, la falta de confianza en el futuro de la economía paralizó los procesos productivos.

Miles de fábricas cerraron sus puertas y millones de trabajadores quedaron desempleados. En la nación que ya era la sociedad más próspera del planeta, miles de individuos productivos se vieron reducidos a vender manzanas en las esquinas y a depender de la caridad pública para el sustento de sus hijos.

Milton Friedman afirma que la crisis se habría evitado o, al menos, habría sido menos severa, si la Reserva Federal hubiera respetado las reglas del patrón oro.

En las primeras fases de la crisis, la reducción del consumo en los Estados Unidos condujo a excedentes de producción en algunos sectores de la industria estadounidense. Los empresarios, al no poder vender sus productos en el mercado local, los ofrecieron en otros mercados, principalmente en Inglaterra. En 1930 y 1931, la balanza comercial entre los Estados Unidos e Inglaterra fue favorable a los Estados Unidos. En ese tiempo, los saldos del comercio internacional se pagaban en oro, de manera que Estados Unidos registró un ingreso neto de oro británico. Bajo las reglas del patrón oro, la Reserva Federal debió aumentar la oferta de dinero, pero no lo hizo.

Por otra parte, la quiebra de algunos bancos importantes movió a las personas a retirar masivamente su dinero de los bancos. Como se explicó en el apartado sobre el multiplicador bancario, cada dólar retirado reducía la oferta de dinero en unos siete dólares. Los retiros masivos se conjugaron con la pasividad de la Reserva Federal para contraer violentamente la oferta de dinero. Entre 1929 y 1933, la cantidad de dólares en circulación se redujo en aproximadamente 33%.

La deflación, que es la contracción de la oferta de dinero, provoca efectos contrarios a la inflación: una reducción generalizada y sostenida de los precios. En épocas de inflación, la gente se apresura a gastar su dinero antes de que los precios suban. En épocas de deflación, la gente posterga sus compras esperando que los precios bajen. Además, cuando los precios se desploman, la venta de productos terminados, a precios de hoy, no cubre los precios de los insumos, comprados a precios de ayer. Por eso la deflación paraliza los procesos productivos.

Algunos libros de historia económica atribuyen la Gran Depresión al fracaso de la economía de mercado. Sin embargo, la contracción de la oferta monetaria, en las circunstancias descritas, es lo opuesto a la economía de mercado. Otro factor importante, los privilegios que las leyes de

los Estados Unidos conferían a las organizaciones sindicales, también son contrarios a la economía de mercado. Sin duda la crisis habría sido menos severa si los sindicatos no hubieran impedido el ajuste hacia abajo de los salarios, en las etapas tempranas de la recesión.

Por la extensión y la duración del sufrimiento humano causado, principalmente en los Estados Unidos y en Europa Occidental, pero también en otras regiones del mundo, la Gran Depresión es el mayor desastre provocado por el hombre en tiempos de paz. Su ocurrencia no demuestra el fracaso de la economía de mercado. Por el contrario, demuestra el fracaso de las políticas económicas opuestas a la economía de mercado.

John Maynard Keynes

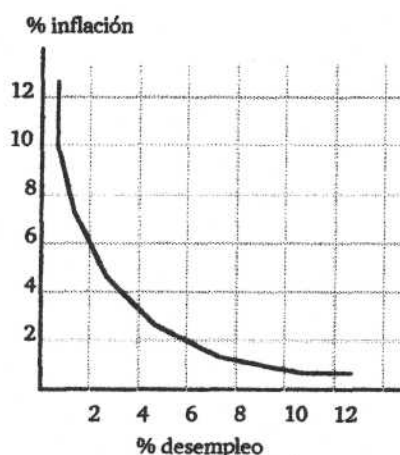
La fórmula para sacar al mundo de la Gran Depresión se gestó fuera de la esfera política. Desde siempre, la sabiduría tradicional aconseja equilibrar las finanzas públicas y define el ahorro como la semilla del crecimiento económico. El ilustre economista británico John M. Keynes (1883-1946) propuso ignorar la sabiduría tradicional.

El consumo, sostenía Keynes, y no el ahorro, es la base del crecimiento económico. Cuando el consumo languidece, cuando la inversión privada no asegura el pleno empleo de la mano de obra, el capital y las materias primas, el gobierno, para absorber los recursos productivos ociosos, debe emprender obras públicas de gran envergadura y financiarlas con dinero nuevo.

Nunca un académico gozó de tanta popularidad entre los políticos. El economista más respetado de la época aconsejaba precisamente lo que a los políticos más les gusta hacer: gastar por encima de sus ingresos. Y si bien varios economistas eminentes, contemporáneos de Keynes, aseguran que éste se habría horrorizado al ver cómo la siguiente generación de economistas tergiversó sus

enseñanzas, los procesos inflacionarios recientes se atribuyen generalmente al legado de Keynes, tergiversado o no.

El economista de Nueva Zelanda y discípulo de Keynes, Alban W.H. Phillips (1914-1975) adquirió notoriedad en la década de 1960, al afirmar que los gobiernos se ven obligados a escoger entre altas tasas de inflación con bajo desempleo, y altas tasas de desempleo con baja inflación. La Curva de Phillips, que fue motivo de extenso debate durante dos décadas, establece una correlación inversa entre los cambios de la tasa de inflación y los cambios de la tasa de desempleo.



Gráfica 8.2: Curva de Phillips

Aunque Phillips reconocía que lo mejor sería una inflación baja con un desempleo bajo, afirmaba que la tasa de desempleo sólo puede reducirse por la vía de la oferta monetaria, que estimula el consumo, la producción y el empleo. Muchos programas gubernamentales de creación de empleo se basaron en este análisis.

La experiencia de la década de 1970 desacreditó la hipótesis de Phillips. En muchos países, se observó una correlación positiva entre inflación y desempleo. La inestabilidad de los precios, provocada por el manipuleo de la oferta monetaria, dificultaba el cálculo económico y desviaba la inversión hacia los negocios más especulativos, que son los que menos empleo generan. La década de 1970 demostró que la inflación, lejos de

resolver el problema del desempleo, lo agudiza. Fue, en muchos países, la década de la "estanflación", una economía estancada agobiada por una inflación elevada.

La crisis del petróleo

La consolidación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) golpeó duramente a los países que son importadores netos de petróleo. Al limitar la producción petrolera de los países miembros, la OPEP provocó una contracción de la oferta mundial. Los precios del petróleo se quintuplicaron entre 1973 y 1980.

Las altas tasas de inflación que se registraron en casi todo el mundo fueron atribuidas a los precios del petróleo. Se le llamaba "inflación de costos". Los precios suben aceleradamente, se decía, porque la industria y el transporte dependen del petróleo, cuyo precio ha subido.

Nosotros definimos la inflación como un fenómeno monetario. Sin duda, el encarecimiento del petróleo empobreció a muchos pueblos, pero el aumento de la oferta de dinero, que se registró en casi todos los países en la década de 1970, en ningún caso fue causado por la OPEP.

La crisis del petróleo desencadenó la inflación en los países cuyos gobiernos subsidiaron el consumo de derivados del petróleo. El subsidio, financiado con dinero nuevo, provocó un aumento generalizado de los precios en los Estados Unidos y en Europa Occidental. El gobierno del Japón no subsidió el consumo de derivados del petróleo. Su tasa de inflación no se aceleró entre 1973 y 1980.

La producción de petróleo del Japón es minúscula, mientras que Estados Unidos es el mayor productor del mundo. Si existiera una relación de causalidad entre los precios del petróleo y la inflación, Japón habría sido más vulnerable que los Estados Unidos.

No es por casualidad que la revolución tecnológica de la industria del automóvil se inició en Japón, a mediados de la década de 1970. Mientras el subsidio de los derivados del petróleo mantenía estable el mercado de General Motors, Mercedes Benz o Peugeot, en el Japón, la gasolina más cara desplomaba las ventas de automóviles. Las señales del mercado obligaron a los ingenieros de Toyota, Honda y Nissan a diseñar motores más eficientes en el uso de combustibles.

Los efectos de la crisis del petróleo en América Latina confirman la falacia de la llamada "inflación de costos". Si fueron las importaciones de petróleo más caro las que desencadenaron la inflación ¿cómo se explica que México y Venezuela la padecieran tanto o más que sus vecinos? ¿Por qué México y Venezuela, que exportan enormes cantidades de petróleo, no tuvieron una bonanza económica en la década de 1970?

Se trate de los Estados Unidos, Europa, el Japón o América Latina, la inflación es un fenómeno monetario. En cada país, el gobierno tiene el monopolio de la emisión de moneda nacional, de manera que sólo el gobierno puede afectar la oferta de dinero, y lo hace financiando sus déficits con dinero nuevo. En su momento, la OPEP fue el chivo expiatorio de la inflación, como lo han sido, en otros momentos, los sindicatos, los industriales o los comerciantes.

La Ley de Gresham

El financiero británico Thomas Gresham (1519-1579) observó que, cuando circulan dos monedas en un territorio, la moneda mala desplaza a la moneda buena.

La observación de Gresham es una ley de la Ciencia Económica y, como tal, establece una relación de causalidad. La causa es la imposición de un tipo de cambio oficial distinto del tipo de cambio de mercado. El efecto es el impulso generalizado de atesorar la moneda que

resulta subvaluada al tipo de cambio oficial. Las experiencias de Guatemala en la década pasada y México en la presente década ilustran la relación causa-efecto de la Ley de Gresham.

Guatemala

- La reforma monetaria de 1924-1926 instituyó el quetzal como la moneda oficial de la República de Guatemala. Durante casi 60 años, el tipo de cambio oficial, Q1.00=US\$1.00, no causó desequilibrios importantes ni de larga duración.
- Dos fenómenos exógenos concurren a partir de 1978: 1. Se dispararon los precios de los productos que Guatemala exporta, elevando los ingresos de divisas y las reservas monetarias internacionales a niveles sin precedente. 2. La oferta de dinero empezó a crecer más rápido en Guatemala que en los Estados Unidos.
- Las reservas monetarias internacionales sirvieron para mantener, durante tres años, el espejismo del tipo de cambio oficial. Cuando las reservas se agotaron, el gobierno se negó a reconocer la devaluación del quetzal. Entre 1982 y 1985, el mercado negro suplió los dólares que el banco central no podía suplir al tipo de cambio oficial.
- Previendo que el precio del US\$ seguiría subiendo, las personas compraban dólares y los depositaban en bancos de los Estados Unidos. El quetzal (sobrevaluado) desplazó al dólar (subvaluado). A pesar de la represión policiaca, el mercado negro floreció durante cuatro años. Ningún negocio era tan rentable como la especulación en US\$.
- El mercado negro desapareció en 1986, cuando el gobierno abandonó la política de sobrevaluación del quetzal. A finales de la década pasada, la gente dejó de acaparar dólares. La especula-

ción en moneda extranjera deja de ser un negocio seguro cuando el mercado, y no un decreto del gobierno, establece el tipo de cambio entre el quetzal y el US\$.

México

- El ascenso al poder del Presidente Salinas de Gortari, en 1988, devolvió a los mexicanos la confianza en la economía de su país. El Pacto de Solidaridad y la privatización de varias empresas estatales fueron apoyados por todos los sectores importantes de la sociedad.
- Cuando el gobierno cambió los pesos viejos por pesos nuevos (quitando tres ceros a la unidad monetaria) y se comprometió a mantener el tipo de cambio peso/US\$ dentro de una estrecha franja de flotación, los mexicanos creyeron que el compromiso se cumpliría.
- Durante tres años, el tipo de cambio del mercado se mantuvo dentro de la franja de flotación establecida por decreto del gobierno. La confianza en la política cambiaria de México se extendió más allá de las fronteras, e importantes capitales extranjeros fueron atraídos por la economía mexicana, vigorizada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- Sin embargo, la oferta de dinero crecía más rápido en México que en Estados Unidos. Desde mediados de 1994, algunos observadores notaron que las reservas monetarias internacionales de México estaban bajando, presagiando la devaluación. Sus voces de alerta fueron ignoradas por muchos.
- La crisis cambiaria coincidió con el cambio de gobierno. El diciembre de 1994, el recién investido Presidente Zedillo anunció al mundo el abandono de la franja de flotación. En pocos días, el peso mexicano perdió 50% de su valor frente al US\$.
- A las repercusiones de la crisis cambiaria mexicana en América Latina, se les conoce con el nombre de "efecto tequila". Argentina y otros países latinoamericanos registraron una huida importante de capitales extranjeros. Pasarán veinte años antes de que la comunidad financiera internacional vuelva a confiar en la política cambiaria de México, y todos los países de América Latina sufrirán, en mayor o menor medida, los efectos de la desconfianza.

Es imposible cuantificar la pérdida social causada por el manipuleo del mercado cambiario. A la pérdida de patrimonios, la migración de la inversión de los negocios productivos a los negocios especulativos, la fuga de capitales, el descrédito de la política cambiaria del gobierno y otros costos económicos, hay que agregar el costo moral que las leyes injustas y arbitrarias imponen a la sociedad.

Ningún gobierno puede sobrevaluar la moneda nacional a perpetuidad. Cuando un decreto del gobierno, y no el mercado, establece el valor internacional de la moneda, el mercado no opera al margen los inevitables ajustes cambianos, ni induce las correcciones marginales oportunas. Las devaluaciones, entonces, se producen esporádica y abruptamente, y su magnitud provoca desajustes graves y perdurables en la inversión, la producción, el empleo, los salarios y los precios.

La cantidad óptima de dinero

El tipo de cambio entre el yen japonés y el US\$ fluctúa en la cercanía de $100Y=1US\$$. El tipo de cambio entre el peso mexicano y el US\$ (noviembre de 1996) es aproximadamente $8P=1US\$$. Luego, $1P=12.5Y$. ¿Podemos inferir de ello que el peso es una moneda más fuerte que el yen?

De ninguna manera. No importa cuántos US\$, o cuántas unidades de cualquier bien, se compran con una unidad monetaria en un momento dado. La fortaleza de una moneda depende de la estabilidad de su

valor interno y externo. El valor interno de la moneda es su poder adquisitivo dentro del país en el cual se emite. Su valor externo, que se refleja en el tipo de cambio, es su poder adquisitivo fuera del país en el cual se emite.

La función más importante del dinero es que sirve como resguardo temporal de valor. Independientemente de cuántas unidades de una moneda equivalen a una unidad de otra, la fortaleza de una moneda depende de la estabilidad de su valor a través del tiempo.

El franco suizo, el marco alemán, el yen japonés y el US\$ son monedas estables o fuertes. Su valor recíproco, determinado por el mercado, fluctúa constantemente, en respuesta a la relación cambiante entre la oferta de dinero, las importaciones y las exportaciones de cada país. La fortaleza de las monedas indicadas es producto de las políticas monetarias y cambiarias de los países en los cuales esas monedas se emiten. Suiza, Alemania, Japón y Estados Unidos se han caracterizado, durante muchos años, por una disciplina monetaria y cambiaría más estricta que la de otros países.

Supongamos que un estudiante se entera que una tía abuela suiza, a la que nunca conoció, le dejó una cuantiosa herencia en francos suizos, y pide consejo a su profesor de Economía sobre qué hacer con la herencia. Seguramente el consejo del profesor sería que postergara la decisión hasta terminar sus estudios. En cambio, si la herencia proviniera de una tía abuela brasileña y consistiera en una suma de cruzeiros, seguramente el profesor le aconsejaría viajar inmediatamente al Brasil y convertir la herencia en US\$, o comprar cualquier cosa.

A diferencia de la moneda brasileña, el franco suizo sirve como depósito de valor. Una suma de francos suizos compra hoy, mañana o dentro de cinco años, aproximadamente el mismo conjunto de bienes. Una suma de cruzeiros tal vez compre, dentro de un año, la mitad o la cuarta parte de lo que compra hoy.

La fortaleza del quetzal aumentaría si el gobierno de Guatemala se abstuviera de manipular la oferta de dinero en el futuro. El quetzal nunca tendría el reconocimiento internacional que tienen otras monedas fuertes, porque nuestro país es pequeño y su comercio exterior es menos importante que el de otros países. Sin embargo, un quetzal fuerte y estable preservaría el poder adquisitivo interno y externo de las familias guatemaltecas.

La cantidad de dinero que circula en la actualidad, sea cual sea, es la óptima. Cuando la sociedad democrática adquiere conciencia de ello, impone al gobierno una estricta disciplina monetaria. Desaparece entonces la tentación de manipular la oferta de dinero, y los sectores interesados en políticas inflacionarias pierden credibilidad. Una moneda estable, consecuencia de una oferta de dinero no manipulada, es condición necesaria para el desarrollo económico sostenido.

LECTURA COMPLEMENTARIA

**"El sueño de un millón de dólares".
Traducido de la revista *The Freeman***

Tuve un sueño inquietante y revelador. Soñé que era el afortunado dueño de un millón de dólares y que nunca más tendría que trabajar.

En mi sueño, pensé en lo que haría con el millón de dólares. Compraría una casa grande y lujosa, el auto deportivo más caro del mundo, ropa de la mejor calidad. Viviría a todo lujo y nunca más tendría que trabajar.

Quise desayunar antes de poner en práctica mis planes, pero tuve la desagradable sorpresa de descubrir que no había nada qué comer. Los comestibles que mi esposa había encargado el día anterior no habían sido entregados. La botella de leche y el periódico matutino, que encontraba todos los días en el pórtico,

esta vez brillaban por su ausencia. Traté de llamar al supermercado, pero la línea estaba muerta. Entonces me dije: "Daré un paseo y traeré algo para el desayuno".

Al salir, encontré que las calles estaban completamente vacías. El silencio era agobiante. No circulaban carros, ni autobuses, ni tranvías. Pensando que algo anormal ocurría en mi vecindario, me dirigí caminando al otro extremo de la ciudad. En todas partes, sólo encontré un silencio monótono y pesado.

De repente, las calles empezaron a llenarse de gente. Me uní a la muchedumbre y empecé a indagar: "¿Qué sucede? ¿En dónde puedo comprar comida?" "¿No lo sabe?" me contestaron. "Todos tenemos un millón de dólares y, por consiguiente, nadie trabajará de ahora en adelante". De pronto comprendí la terrible realidad. Todos tenían un millón de dólares. Para todos, había terminado para siempre la necesidad de trabajar.

Comprendí, como una revelación y como nunca antes lo había comprendido, la interdependencia mutua que une a los hombres. Comprendí también que mi contribución, por pequeña que fuera, era necesaria para el bienestar de todos mis congéneres. Y comprendí que el dinero, por sí solo, no proporciona bienestar.

Desperté de la pesadilla. Sí, fue una pesadilla. El sol brillaba en el horizonte y los pájaros cantaban. En la cocina, mi esposa preparaba el desayuno. Por la ventana, vi un mundo de gente que se dirigía a sus tareas diarias, en las cuales cada uno contribuiría, en mayor o menor medida, a mi bienestar, como yo también contribuía al suyo con mi trabajo. Este pensamiento me llenó de satisfacción.

AUTOEVALUACIÓN

Después de estudiar el Capítulo 8, Usted debe poder resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Conteste brevemente

1. ¿Cuáles son las dos funciones más importantes del dinero?
2. ¿Por qué España sufrió un agudo proceso inflacionario en el siglo XVI?
3. ¿Por qué la autonomía del banco central es un sofisma?
4. ¿Por qué la inflación es un impuesto?
5. ¿Por qué, en Guatemala, la gente acepta quetzales en pago por las cosas que vende?
6. ¿Por qué la revolución tecnológica de la industria del automóvil se inició en Japón?

¿Verdadero o falso?

1. Los bancos crean dinero.
2. La inflación es un fenómeno monetario.
3. No hay relación entre el ahorro y el crecimiento económico.
4. Las exigencias salariales de los sindicatos son inflacionarias.
5. La deflación es el remedio contra la inflación.
6. La inflación desvía la inversión hacia los negocios más especulativos.
7. La Gran Depresión fue un fracaso de los mercados no regulados.
8. El dinero es riqueza.
9. Los especuladores causaron la devaluación del peso mexicano en 1994.
10. La oferta de dinero se genera fuera de la economía.
11. El US\$ es una moneda más fuerte que el yen japonés.

Reflexione sobre estos temas

1. Muchos capitales se fugaron de Argentina después de la devaluación del peso mexicano.
2. El patrón oro imponía a los gobiernos una rigurosa disciplina monetaria.
3. En Guatemala, el mercado negro de US\$ apareció en 1982 y prácticamente se esfumó en 1986.
4. La utilidad marginal del dinero es decreciente, pero el punto de saturación está más alejado del origen que en el caso de las manzanas.
5. La ley de Gresham es congruente con las premisas de la conducta humana.

CAPÍTULO 9

CAPITAL Y TRABAJO

Producir significa transformar insumos en productos. Los insumos son los recursos que el empresario emplea en el proceso productivo. Los productos son el resultado de la actividad empresarial.



La transformación que nos concierne es económica, no física ni química. Quien compra manzanas en Chimaltenango para venderlas en Guatemala realiza una transformación económica.

Desde el punto de vista económico, las manzanas son un producto diferente en Guatemala y en Chimaltenango porque la oferta, la demanda y el precio de equilibrio son diferentes en cada lugar. La disparidad de precios, que crea la oportunidad de obtener una ganancia, es la que induce a las personas a transportar los productos de un lugar a otro.

Los recursos que el hombre extrae de la naturaleza sufren varias transformaciones antes de convertirse en bienes de consumo. Para la planta siderúrgica, que transforma el hierro en acero, el producto final es el acero. Para la fábrica de láminas, el acero es un insumo, y para la constructora de bodegas, las láminas son un insumo.

Por otra parte, en el mundo de los negocios, el vocablo "producto" se usa en sentido amplio para designar, no sólo los bienes materiales y tangibles, sino también los servicios, que son bienes intangibles. A los títulos que se negocian en la bolsa de valores, a las pólizas de las compañías de seguros, a las diferentes clases de cuentas que ofrecen los bancos, se les llama "productos".

Toda la actividad económica tiene por objeto satisfacer el consumo. La demanda de materias primas, maquinaria, transporte

de mercancías y bodegas son demandas derivadas: Se derivan de la demanda de bienes de consumo final. Dicho esto de otro modo, los consumidores, al demandar lechugas, vestidos, automóviles, servicios bancarios o boletos aéreos, son los que ponen en marcha la producción de acero, ladrillos, tractores, telares, aviones, algodón, oleoductos y todos los insumos que, directa o indirectamente, son requeridos por las empresas que abastecen los mercados de bienes y servicios de consumo final.

Ingresos, costos y utilidades

El objetivo de la actividad empresarial es maximizar la utilidad, que es la diferencia entre el ingreso total de la empresa y el costo total. El ingreso total se obtiene multiplicando el precio unitario de venta P por las unidades vendidas Q . El costo total CT es la suma de los precios que el empresario paga por los insumos empleados en la producción. La utilidad, entonces, es igual a $PQ - CT$.

Antes de emprender un proceso productivo, el empresario compara el ingreso total esperado con el costo total esperado. La producción se pone en marcha si de esa comparación resulta una utilidad esperada superior a la que el empresario podría obtener empleando en otro negocio los recursos que posee y los que puede conseguir. Además de los precios que espera pagar por los insumos, y los precios que espera cobrar por los productos, el empresario toma en cuenta el costo de oportunidad de los recursos.

La comparación entre ingresos y costos (incluido el costo de oportunidad) es el cálculo económico, herramienta analítica que utilizan todos los empresarios, desde el vendedor ambulante que compra un lote de peines de plástico, hasta la empresa multinacional que estudia la conveniencia de instalar una nueva fábrica en Brasil o en Tailandia.

La actividad empresarial es intrínsecamente arriesgada, porque nadie puede predecir

con certeza los costos futuros y los ingresos futuros. Cuando las leyes que afectan las utilidades de las empresas son inestables, el cálculo económico se vuelve menos certero, el factor de riesgo aumenta y se crea un clima poco propicio a la inversión.

La función del capital

La productividad es la producción referida a una unidad de medida. Por ejemplo, la productividad de una fábrica de botones es la producción Q dividida entre el número de trabajadores, o el número de máquinas, o los kilovatios consumidos, o los dólares invertidos, o las horas trabajadas.

Llamamos capital a los instrumentos y las herramientas que aumentan la productividad. El machete del campesino y la turbina de la planta hidroeléctrica son capital, porque su uso aumenta la productividad del campesino en el primer caso, la productividad de la planta en el segundo.

En sentido estricto, el dinero no es capital. Es poder adquisitivo que puede convertirse en capital, si sus dueños optan por invertirlo en lugar de consumirlo. Sin embargo, como el dinero sirve para expresar el valor de bienes heterogéneos en unidades comunes, el capital de una fábrica, consistente en máquinas, vehículos, herramientas, computadoras, edificios, etc., se expresa como una suma de dinero. Las expresiones "capital invertido por trabajador", "fuga de capitales" y "capital extranjero" se refieren a sumas de dinero convertidas o convertibles en bienes que aumentan la productividad.

La aplicación de capital y trabajo a los recursos naturales crea riqueza, es decir, aumenta la capacidad de consumo presente y futuro de la sociedad. Los recursos naturales de la tierra, el mar y el subsuelo no son riqueza. El hombre los convierte en riqueza cuando descubre su potencial para satisfacer necesidades o deseos de la sociedad y cuando percibe la

oportunidad de obtener una ganancia explotándolos.

Los derechos de propiedad

La riqueza derivada de los recursos naturales se concentra en unos pocos, robustece el poder de los gobernantes, o se riega a toda la sociedad, dependiendo de cómo la legislación de cada país define los derechos de propiedad. La relación entre el petróleo, el nivel de vida y la libertad individual es aleccionadora.

En casi todos los países, el subsuelo es propiedad del Estado. En algunos casos, la industria petrolera pertenece al Estado. En otros, las leyes del petróleo establecen las condiciones bajo las cuales éste concede un área del subsuelo o un yacimiento a las empresas petroleras interesadas, y las ganancias se reparten entre el Estado y las empresas petroleras. Siempre está presente el riesgo de que el Estado modifique las condiciones del reparto.

La riqueza del petróleo no ha erradicado la pobreza en Venezuela y ha incrementado la opresión en los países árabes. Bahrein, una pequeña nación del Golfo Pérsico, se distingue del mundo árabe por sus leyes que limitan el poder del Estado y garantizan el derecho de propiedad. El petróleo ha tenido un efecto benéfico en el nivel de vida de sus habitantes. *The Index of Economic Freedom* (The Heritage Foundation, 1996) otorga a Bahrein un índice de libertad económica superior al que otorga a los Estados Unidos, Suiza, el Japón y la Gran Bretaña.

Países ricos y países pobres

Los pueblos de la China y la India son pobres, a pesar de que viven en países dotados de abundantes y variados recursos naturales. Suiza, Holanda y Japón tienen escasos recursos naturales y sus habitantes son ricos. La riqueza de una sociedad depende de su dotación, no de recursos naturales, sino de capital. El capital eleva

la productividad, es decir, aumenta la cantidad de producto que generan los demás recursos escasos de la sociedad (tiempo, trabajo humano, recursos hidráulicos, tierra agrícola, etc.).

La diferencia entre los países ricos y los países pobres es la dotación de capital de cada uno. La tasa de capital per cápita, que relaciona la dotación de capital con la población, es alta en Suiza y Holanda, baja en Honduras y Guatemala, bajísima en la China y la India.

Debemos recordar que son los individuos, y no los países, los que compran herramientas y máquinas. Una tasa alta de capital per cápita, a nivel nacional, indica que las fábricas son numerosas, que la agricultura está mecanizada y que los recursos naturales son explotados con tecnología avanzada.

El proceso de capitalización

El ahorro, que es la parte de la renta que no se gasta en consumo, es la fuente del capital. El ahorro se convierte en capital cuando el empresario percibe la oportunidad de obtener una ganancia inviniéndolo en herramientas o maquinaria. El empresario puede ser dueño del ahorro, o usuario de crédito bancario que paga un interés por el derecho de invertir ahorro ajeno.

Tanto el ahorro como la inversión dependen de la estabilidad del derecho de propiedad. Quien ahorra o invierte sacrifica satisfacciones presentes para disfrutar de satisfacciones mayores en el futuro. Cuando las leyes y la gestión del gobierno no ofrecen garantías estables a la propiedad, desaparece el incentivo de ahorrar e invertir.

Muchos procesos productivos se pueden realizar con diferentes combinaciones de capital y mano de obra. Por ejemplo, una finca lechera puede operar con 200 trabajadores y 500 cubetas, o con 20 trabajadores y una planta automática de ordeño y envase. El proceso sería intensivo

en mano de obra en el primer caso, intensivo en capital en el segundo.

La tasa de capital per cápita de la finca lechera se obtiene dividiendo el capital invertido K entre el número de trabajadores L . La combinación de 20 trabajadores y una planta automática arroja una tasa de capital per cápita mucho más alta que la combinación de 200 trabajadores y 500 cubetas.

La máquina y el desempleo

La finca lechera de nuestro ejemplo compite con otras fincas similares en el mercado de la leche. Para aumentar las utilidades, el único camino es reducir los costos de producción. El dueño toma la decisión de mecanizar el ordeño cuando el costo marginal de la leche es menor en un proceso intensivo en capital que en un proceso intensivo en mano de obra.

La instalación de la planta automática conlleva el despido de 180 trabajadores. A la vez, la reducción de costos derivada de la mecanización aumenta la utilidad ($PQ - CT$) de la finca. En el primer momento, el dueño de la finca no tiene motivo para reducir el precio de la leche, puesto que las condiciones del mercado le permiten vender toda su producción al precio vigente. Tampoco tiene motivo para elevar los salarios de los 20 trabajadores que conserva.

Pero la información sobre la planta automática que reduce los costos de producción es accesible a todos los dueños de fincas lecheras. En forma gradual, cientos de fincas incorporan la nueva tecnología y empiezan a competir entre ellas en dos mercados: en el mercado de la leche reduciendo el precio, y en el mercado laboral ofreciendo salarios más altos a los obreros entrenados en el manejo de las plantas automáticas.

La finca del ejemplo se ve obligada a reducir el precio de la leche para retener a sus clientes, y a elevar los salarios de sus trabajadores para no perderlos.

Salario nominal y salario real

A medida que otras industrias se mecanizan, los precios de otros productos empiezan a bajar. Aunque no deseen hacerlo, los dueños se ven obligados a compartir las utilidades incrementales con sus clientes, bajando los precios, y con sus trabajadores, elevando los salarios para conservarlos.

El poder adquisitivo de los trabajadores aumenta cuando los precios bajan. El salario nominal es la cantidad de dinero que los trabajadores reciben por su trabajo. El índice de precios al consumidor IPC registra los cambios de los precios de una muestra de productos representativa del consumo de la mayoría de las familias (ver capítulo 8).

El salario real, que mide el poder adquisitivo del salario nominal, se obtiene dividiendo éste entre el IPC: Salario real = Salario nominal/IPC.

A medida que aumenta el número de industrias mecanizadas, la reducción de precios se generaliza y se refleja en el IPC. Éste registra pequeñas reducciones en épocas de estabilidad monetaria, y crece a ritmo más lento en épocas de inflación.

En cualquier caso, la reducción generalizada de los costos de producción, derivada de la mecanización, eleva los salarios reales, que miden el poder adquisitivo de los trabajadores.

El proceso es lento y gradual, porque el costo de oportunidad de la inversión en maquinaria es elevado. Todas las empresas no pueden mecanizar simultáneamente su producción. El aumento de los salarios reales tarda varios años en generalizarse y en reflejarse en el nivel de vida de la mayoría de las familias.

Por las mismas razones, el desempleo causado por la máquina es lento y gradual. No afecta simultáneamente a todas las empresas de una industria, ni a todas las industrias de un país. Además, como veremos a continuación, el desempleo

causado por la máquina es transitorio y, para la generalidad de los trabajadores, es el preludio de mejores empleos y salarios reales más altos.

La máquina y el ahorro

Las mediciones realizadas, en diferentes épocas y en diferentes países, muestran que el aumento de las rentas reales (salarios, utilidades, alquileres, etc.) se divide entre el consumo y el ahorro.

La reducción generalizada de los precios, que eleva las rentas reales de toda la sociedad, induce a los más pobres a aumentar su consumo e induce a los demás a aumentar su consumo en alguna medida y su ahorro en alguna medida. En términos técnicos, la propensión marginal a consumir PMaC es el aumento del consumo C derivado de un aumento de la renta R: $PMaC = \Delta C / \Delta R$.

Como el ahorro A es la parte de la renta que no se gasta en consumo ($A = R - C$), la propensión marginal a ahorrar PMaA es el aumento del ahorro derivado de un aumento de la renta: $PMaA = \Delta A / \Delta R$.

Sólo con el propósito de derivar una herramienta analítica de los datos empíricos existentes sobre países similares a Guatemala, en el Cuadro 9.1 presentamos una versión simplificada de las propensiones marginales:

Estrato	PMaC	PMaA	PMaC+PMaA
Renta baja	1.00	0.00	1.00
Renta media	0.75	0.25	1.00
Renta alta	0.10	0.90	1.00
Promedio	0.85	0.15	1.00

Cuadro 9.1: Estimación de propensiones marginales a consumir y a ahorrar

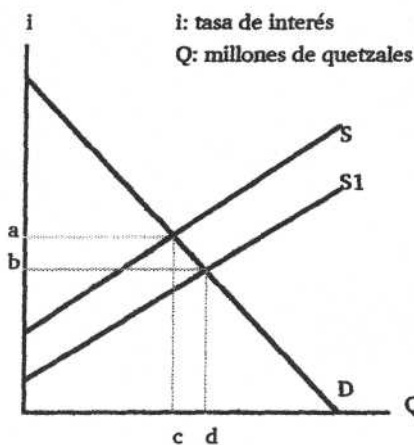
Ceteris paribus, uno de los efectos de un aumento generalizado de las rentas, en Guatemala, sería un aumento del ahorro

de la sociedad, equivalente a cerca del 15% del aumento de las rentas.

Recordemos que: a) el ahorro es la oferta de crédito, b) la inversión es la demanda de crédito y c) la parte más importante del crédito se canaliza a través del sistema bancario.

La Gráfica 9.1 ilustra los cambios que un aumento generalizado de las rentas provocaría en el mercado de crédito bancario. La función de oferta representa a los ahorrantes y la función de demanda representa a los inversionistas.

Al aumentar las rentas, aumenta el ahorro de la



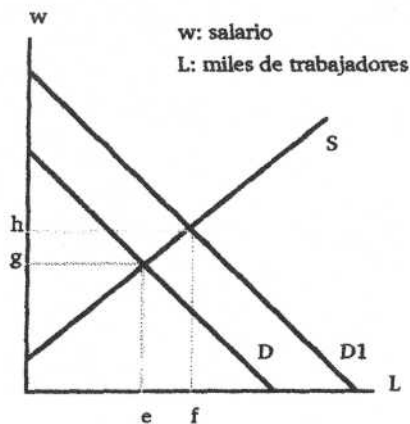
Gráfica 9.1: El aumento generalizado de rentas afecta el mercado de crédito

sociedad y la oferta de crédito se desplaza de S a S1. El desplazamiento de la oferta reduce la tasa de interés de equilibrio de a a b, y esa reducción eleva de c a d la cantidad demandada de crédito.

El ahorro y el empleo

Tenemos entonces que la inversión aumenta, y las nuevas inversiones se traducen en apertura de nuevas fábricas o ampliación de las fábricas existentes.

En cualquier caso, las nuevas inversiones crean plazas de trabajo. Los cambios que el aumento de las rentas provocan en el mercado de crédito tienen repercusiones en el mercado laboral.



Gráfica 9.2: Los cambios en el mercado de crédito repercuten en el mercado laboral

La Gráfica 9.2, que representa el mercado laboral, es un corolario de la Gráfica 9.1. Los oferentes de mano de obra son los trabajadores y los demandantes de mano de obra son las empresas.

Ceteris paribus, las nuevas inversiones desplazan la demanda de mano de obra de D a D1. El desplazamiento provoca un aumento de la cantidad ofrecida de e a f y un aumento del salario de equilibrio de g a h.

A paso lento pero seguro, la mano de obra desplazada por la máquina en un sector de la economía es absorbida en otro sector. La mayor productividad derivada de la mecanización resulta en un aumento neto del volumen de empleo acompañado de un nivel más elevado de salarios.

El aumento generalizado de rentas crea demanda para productos que la sociedad no podía comprar con las rentas reales anteriores.

Los empresarios, al percibir que se abrió un nuevo mercado que puede generar utilidades, organizan la producción de cosas que antes no se producían porque nadie las habría comprado.

Están disponibles los insumos necesarios: el crédito porque el ahorro aumentó y los trabajadores porque la máquina los liberó de las tareas que realizaban en sus antiguos puestos.

El costo de la transición

Después del tiempo necesario para la adaptación de las empresas a las nuevas condiciones de los mercados (de crédito, de productos y de mano de obra), el desempleo causado por la máquina declina y los salarios suben. Sólo quedan permanentemente desempleados los trabajadores que, por su edad avanzada u otras circunstancias adversas, son incapaces de adquirir las destrezas requeridas en los empleos nuevos.

Todo cambio conlleva costos. La modernización de la industria vuelve obsoletos los sistemas, las instalaciones y los conocimientos específicos adaptados a los métodos arcaicos de producción. Aunque muchas personas pierden sus inversiones cuando la industria se moderniza, el costo más visible y más doloroso recae en los trabajadores desplazados por la máquina.

Sin embargo, ante la disyuntiva de incorporar las nuevas tecnologías o perpetuar los métodos obsoletos de producción, para la sociedad el costo de no cambiar es infinitamente más alto que el costo de afrontar el cambio.

Seguramente la introducción de la electricidad dejó sin trabajo a muchos fabricantes de velas, pero los beneficios de la electricidad para la sociedad entera, inclusive para la mayoría de los antiguos fabricantes de velas y sus descendientes, superó ampliamente el costo de la transición.

La inversión extranjera

En los países pobres, la capacidad de ahorro de la población es baja y, como el ahorro es la fuente del capital, el proceso de capitalización es lento. El ahorro de ciudadanos de otros países acelera el proceso de capitalización. Lo que llamamos capital extranjero, que en sentido estricto es ahorro extranjero convertible en capital, es atraído hacia los países que ofrecen

garantías más estables a la propiedad privada y ponen menos obstáculos a la generación de utilidades.

No es por casualidad que los capitales extranjeros y la ayuda extranjera provienen fundamentalmente de los países que han gozado de mayor libertad económica durante largos períodos. La libertad económica eleva el nivel de vida de los pueblos, es decir, eleva las rentas reales y la consiguiente capacidad de consumir, ahorrar y pagar impuestos.

La inversión extranjera proviene del ahorro de ciudadanos extranjeros. La ayuda extranjera proviene de los impuestos pagados por los ciudadanos extranjeros en sus respectivos países.

La ayuda extranjera, que se asigna conforme a criterios políticos y no económicos, no siempre contribuye al bienestar de los pueblos que la reciben. De hecho, después de medio siglo de ayuda extranjera institucionalizada en gran escala, no hay consenso sobre el efecto neto de estas transferencias de riqueza.

Para los países donantes, la ayuda extranjera tiene un costo de oportunidad alto, porque los recursos que se donan a otras naciones no pueden ser invertidos en el propio país. La pregunta que nadie puede contestar con claridad es hasta qué punto las donaciones benefician a los países que las reciben. La evidencia documentada sugiere que, hasta el día de hoy, la ayuda extranjera ha propiciado el derroche y la corrupción más que el desarrollo. La generosidad de otros pueblos se concreta en los programas de ayuda pero, en muchos casos, esos programas afianzan el poder de gobiernos represivos, mantienen a una burocracia costosa e ineficiente de "expertos internacionales" y socavan la responsabilidad y la dignidad de los pueblos pobres.

Los capitales privados, nacionales o extranjeros, aumentan la productividad, reducen los precios, elevan las rentas

reales y, en general, mejoran el nivel de vida de la sociedad. El ingreso de ahorro coreano y taiwanés a Guatemala, entre 1986 y 1992, es un buen ejemplo de cómo la capitalización de una industria contribuye al bienestar de la sociedad entera.

Las maquiladoras que los asiáticos establecieron en Guatemala introdujeron nuevas tecnologías a la industria del vestuario y crearon unos 80,000 puestos de trabajo. En pocos meses, los salarios de las cocineras, los jardineros, los mensajeros y los operarios en general registraron aumentos considerables.

La nueva demanda de mano de obra derivada de la inversión extranjera, y la mayor productividad de las nuevas fábricas, obligaron a las empresas guatemaltecas a modernizar sus procesos y a mejorar los salarios de sus trabajadores. Las empresas que no pudieron adaptarse quebraron. Los trabajadores fueron absorbidos por las nuevas fábricas y sus salarios mejoraron.

Menos obvias y menos concentradas son las consecuencias indirectas del ingreso de capitales taiwaneses y coreanos a Guatemala: la mayor variedad de productos en el mercado guatemalteco, la apertura de nuevos comercios que, a su vez, generaron empleos, la transferencia de tecnología, el ingreso de divisas, etc.

Un empresario coreano, canadiense o alemán podría invertir en su propio país, en donde conoce el idioma, las leyes y la cultura corporativa. Opta por invertir en Centroamérica o en el Caribe cuando percibe la oportunidad de mayores ganancias en estos mercados que en su propio país.

El cálculo económico dirige la inversión extranjera hacia determinados países. La comparación entre ingresos esperados y costos esperados toma en cuenta el riesgo de las inversiones en los diferentes países considerados. La decisión de invertir en Costa Rica, o en Jamaica, o en Guatemala depende de la situación de cada país en

relación con estos y otros criterios:

- Garantías legales e institucionales a las personas y sus bienes. ¿Existe el riesgo de que el gobierno confisque las inversiones de extranjeros? ¿Cuál es la incidencia de secuestros de empresarios y destrucción de la propiedad privada?
- Estabilidad y neutralidad de las leyes fiscales. ¿Con qué frecuencia son modificados los impuestos que afectan las utilidades de las empresas? ¿Discriminan las leyes fiscales en contra de los extranjeros?
- Estabilidad de las leyes laborales. ¿Interviene el gobierno en la determinación de los salarios? ¿Cuánto poder tienen los sindicatos?
- Garantías a la repatriación de utilidades. ¿Se obliga a los inversionistas extranjeros a reinvertir sus utilidades en el país anfitrión? ¿Es libre el cambio de moneda nacional por moneda extranjera?
- Infraestructura. ¿Son adecuadas las carreteras, los aeropuertos y los muelles para el transporte de mercancías? ¿La red telefónica asegura la comunicación fluida con clientes y proveedores dentro y fuera del país anfitrión?
- Obstáculos burocráticos. ¿Cuanto tiempo tardan la constitución de una empresa mercantil, la obtención de una patente de comercio, los trámites aduaneros? ¿Suelen los empleados de las aduanas exigir sobornos para agilizar el ingreso de materias primas o maquinaria?

La remuneración del trabajo

La función del empresario consiste en determinar la combinación de recursos que, de acuerdo con las circunstancias de la época y el lugar, maximiza las

utilidades. El precio de cada recurso depende, como todos los precios, de su escasez, es decir, de la disparidad entre la cantidad disponible y el conjunto de necesidades y deseos. Un metro cuadrado de terreno es más caro en Tokio que en Tegucigalpa porque la tierra en Tokio es más escasa. Un albañil en Chicago gana más que un albañil en Managua porque la mano de obra es más escasa en Chicago. En cualquier parte, los médicos ganan más que las enfermeras porque son más escasos que éstas.

En términos generales, la productividad marginal de cada recurso determina su remuneración. Por ejemplo, el precio que el mercado asigna al producto marginal de la tierra agrícola (Δ cosecha/ Δ área sembrada), o al servicio marginal de la tierra urbana (Δ casas para alquilar/ Δ área construida) determina cuánta tierra es asignada a usos agrícolas, cuánta se urbaniza y cuánta permanece temporalmente ociosa.

La tecnología y el capital (fertilizantes, tractores, nuevos materiales de construcción, etcétera) aumentan la productividad marginal de la tierra, reducen los costos, inducen a los propietarios a incorporar las tierras ociosas a la producción, incrementan la oferta de productos agrícolas o edificios y reducen gradualmente, según el caso, los precios de los productos agrícolas o de la vivienda.

El mismo análisis se aplica a la remuneración del trabajo. Si los factores que determinan los salarios parecen más complicados que los que determinan la renta de la tierra, es porque el análisis de la remuneración del trabajo ha sido oscurecido, durante muchos años, por argumentos emocionales, casi siempre bien intencionados, pero que invariablemente han empobrecido a los trabajadores.

El salario no depende de la generosidad o la mezquindad del patrono. Tampoco depende de las leyes laborales ni del poder de los sindicatos. El salario, que es la remuneración del trabajo, depende de la escasez de ese recurso, es decir, de la

disparidad entre el número de personas dispuestas a trabajar y el número de plazas de trabajo. Así como la productividad marginal de la tierra determina su precio, así también la productividad marginal del trabajo determina el salario.

Ejemplo

Un pequeño restaurante italiano de la Zona Viva sirve mensualmente 600 cenas a 80 quetzales cada una. El lugar se llena todas las noches. Aunque el dueño desearía ganar más, no considera conveniente ampliar las instalaciones ni diversificar los servicios. La tabla muestra el movimiento mensual del negocio:

Ingreso (PQ)	Q48,000
Costos totales	Q30,000
Utilidad por mes	Q18,000

Un joven con aspiraciones de cantante propone al dueño entretener a los clientes con sus canciones y su guitarra. El dueño empieza por negarse, pero la insistencia del joven, y su ofrecimiento de cantar durante un mes sin cobrar, terminan por convencerlo. Resulta que el joven es un buen cantante y un gran guitarrista. El dueño eleva el precio de la cena a Q100 y la clientela no se reduce. La incorporación del cantante al negocio, pues, aumenta el ingreso (PQ) en Q12,000 mensuales.

Recordemos que la productividad marginal del trabajo PMaL es el aumento de la productividad total PT derivado de la incorporación de un trabajador adicional L al proceso productivo: $PMaL = \Delta PT / \Delta L$. En nuestro ejemplo, la productividad marginal del cantante es Q12,000 por mes. El dueño le ofrece un sueldo mensual de Q600. El cantante acepta porque nadie le ha hecho una mejor oferta.

¿Cuánto tiempo permanecerá el cantante en ese puesto? Otros dueños de restaurantes de la zona, intrigados por la afluencia de clientes al restaurante italiano, practican formas sutiles de espionaje industrial y descubren al

cantante. Pronto alguien le ofrece Q800 mensuales, y puede ser que el cantante rechace esta oferta por un sentido de lealtad con el italiano, pero seguramente no rechazaría una oferta de Q3000 mensuales. Poco a poco, la competencia entre los dueños de restaurantes aproxima el salario del cantante a su propia productividad marginal. Mientras ésta sea Q12,000 mensuales, ese es, precisamente, el límite máximo de su salario. Pero el éxito se le sube a la cabeza. Ahora pretende ganar Q20,000 mensuales.

Supongamos que el dueño de una disquera lo escucha cantar y ve en él una gran estrella en potencia. La disquera podría ganar millones vendiendo los discos de este talentoso joven. Ahora sí, el cantante ganará Q20.000 mensuales, y mucho más, porque la disquera que lo descubrió no permitirá que otra disquera lo atraiga ofreciéndole un contrato más generoso.

Dijimos que el capital aumenta la productividad marginal del trabajo y que ésta determina el salario. En el ejemplo del cantante, la disquera es capital. El joven llega a ganar muchos miles de quetzales porque alguien descubrió la oportunidad de obtener una ganancia aplicando capital a su talento. El capital aumenta la productividad marginal del cantante y, por lo tanto, su remuneración.

El afán de lucro

En el ejemplo del restaurante, el italiano, que pagaba al cantante apenas 5% del ingreso de Q12,000 que éste generaba con su trabajo, merece el calificativo de explotador. Pero, como vimos, el mercado impide que la explotación sea duradera.

Aunque el trabajador no sepa que puede ganar más en otro puesto, la competencia entre los empresarios, cada uno interesado en su propio bienestar y no en el bienestar del trabajador, acerca gradualmente el salario de éste a su productividad marginal. Millones de páginas se han escrito, en todos los idiomas, sobre la explotación de los trabajadores, situación

que equivocadamente se asocia con las economías capitalistas. La esencia de las economías capitalistas o de mercado es la propiedad privada del capital. Como explicamos en el Capítulo 3, el mercado premia con utilidades a los empresarios que crean riqueza y castiga con pérdidas a los que destruyen riqueza.

Ninguna inclinación natural del ser humano ha sido tan denigrada como el afán de lucro. Sin embargo, el afán de lucro de los empresarios es el mejor aliado de los trabajadores. En primer lugar, el empresario no puede lucrar si no contrata trabajadores. En segundo lugar, para maximizar el lucro, el empresario debe maximizar la productividad de los recursos, incorporando a su empresa las nuevas tecnologías que aparecen en el mercado.

Entre los recursos cuya productividad el empresario debe maximizar está el trabajo. Al invertir en maquinaria y equipo, el empresario eleva la productividad marginal de la mano de obra y, necesariamente, eleva los salarios para conservar a los trabajadores cuya productividad marginal aumentó. Si los salarios de una empresa no siguen la evolución de la productividad marginal del trabajo, otros empresarios, movidos también por el afán de lucro, ofrecen salarios más altos, y la empresa de los salarios estancados se queda sin trabajadores.

Hace siglo y medio, el filósofo alemán Karl Marx (1818-1883) describió en estos términos la sociedad capitalista:

- Dos clases sociales de intereses antagónicos e irreconciliables integran la sociedad capitalista. Los burgueses son los dueños del capital y su afán de lucro es insaciable. Los proletarios son los asalariados.
- A medida que los inventos modernos aumentan la productividad del capital y reducen los precios de los alimentos, los salarios bajan, porque la única función de los salarios, en la sociedad

capitalista, es asegurar la subsistencia y la reproducción de los trabajadores, para que no falte mano de obra en las fábricas.

- El capitalismo lleva en su seno la semilla de su propia destrucción. El aumento gradual de la productividad del capital, y el descenso gradual de los salarios, conducirán a una situación en la cual el ingreso total de la sociedad será insuficiente para comprar el producto total. Enormes excedentes de producción que nadie podrá comprar se acumularán en todas partes, y el sistema de producción capitalista pasará a la historia.
- La abolición de la propiedad privada del capital por métodos violentos es el único camino para adelantar el ocaso de la sociedad capitalista. Los proletarios deben unirse para despojar a los burgueses. La nueva sociedad sin clases surgirá de la lucha de clases entre los explotadores y los explotados.

Si Marx pudiera ver, desde el cielo o desde el infierno, cómo evolucionó el mundo desde la publicación, en 1848, de su *Manifiesto Comunista*, seguramente lamentaría haber desperdiciado su preciosa inteligencia en lucubraciones absurdas. Desde el punto de vista económico, quizás el error más grave de Marx fue haber subestimado ese impulso de los empresarios capitalistas que él mismo condenó: el afán de lucro.

El empresario capitalista invierte para lucrar. Las inversiones elevan la productividad marginal de la mano de obra y expanden la demanda de trabajadores. Para poder lucrar, el empresario capitalista debe competir con otros empresarios por los trabajadores, aumentando los salarios. Aunque se pusieran de acuerdo los empresarios, como suponía Marx, para mantener los salarios en el nivel de subsistencia, esos acuerdos pronto serían traicionados, porque el afán de lucro es más fuerte que la lealtad entre empresarios.

Los salarios pueden mantenerse en el nivel de subsistencia, aunque aumente la productividad de las inversiones y del trabajo, cuando la movilidad laboral es inexistente. En la Unión Soviética el Estado, único dueño de capital, era también el único patrono.

Cuando el sistema se derrumbó, el mundo descubrió cuán pobres eran los habitantes de las regiones alejadas de Moscú. A los trabajadores de Uzbek, Armenia o el Cáucaso no les quedaba más remedio que conformarse con los bajos salarios que les pagaba el Estado. No tenían la opción de trabajar para otro patrono.

En el siglo pasado, en Guatemala, cuando las comunicaciones eran precarias, los trabajadores de las fincas apartadas tenían que conformarse con los salarios que buenamente quisiera pagarles el finquero. No era fácil trasladarse a otra región en busca de un empleo mejor. No había correo, ni radio, ni televisión, ni telégrafo, que informaran a los trabajadores de las regiones más apartadas sobre los salarios y las oportunidades de empleo en otras regiones del país.

En Guatemala y en otros países de América Latina, algunas fincas acuñaban su propia moneda. A veces, el dueño de la finca era el dueño de la única abarrotería del lugar. Los salarios se pagaban con la moneda acuñada en la finca y sólo la abarrotería del finquero aceptaba esa moneda. El finquero era, a la vez, el banco central, el único abarrotero y el único patrono. En tales circunstancias, sólo la generosidad podía inducirlo a compartir sus utilidades con los trabajadores. La historia muestra que la mayoría de los finqueros no eran generosos.

En la actualidad, en toda América Latina, la movilidad laboral es una realidad. Ni el Estado, ni los finqueros, ni los industriales pueden retener a los trabajadores en contra de su voluntad. La gran paradoja laboral de América Latina, como veremos más adelante, es que las leyes laborales, concebidas para mejorar las condiciones de vida de los asalariados, constituyen el

principal obstáculo a la movilidad laboral y al progreso de los trabajadores.

Educación y salarios

En términos generales, los salarios son altos en los países en los cuales todos los habitantes saben leer y escribir, bajos en los países cuyas tasas de alfabetización son bajas. En términos generales, los profesionales ganan más que las personas que no asistieron a la universidad, y los trabajadores que completaron la educación secundaria ganan más que los que solamente cursaron la primaria.

Éstos son hechos irrefutables. Sin embargo, las conclusiones que con frecuencia se extraen de ellos son falsas. En primer lugar, la educación es una consecuencia del desarrollo económico y no su causa. En segundo lugar, las personas con mayor preparación académica son escogidas para los puestos mejor remunerados, pero el número total de puestos de trabajo no aumenta por el hecho de que más personas terminen la primaria, la secundaria o la universidad.

En Guatemala, cerca de 50% de la población mayor de 14 años es analfabeta. Supongamos que, con cantidades masivas de ayuda extranjera y métodos ultra-modernos, en los años que quedan del siglo XX logramos reducir a cero la tasa de analfabetismo. Si la tasa de capital per cápita se mantiene en los niveles actuales, en el siglo XXI los campesinos alfabetizados seguirán trabajando en los campos con machete y azadón, como lo hacen hoy los campesinos analfabetas.

En la década de 1960, miles de campesinos guatemaltecos fueron alfabetizados por las Escuelas Radiofónicas, un programa financiado y administrado por el gobierno alemán. El programa fue tan exitoso que se recomendó usarlo como modelo en otros países de América Latina. En la década siguiente, se inventó una expresión para designar a los campesinos que habían sido alfabetizados en las Escuelas Radiofónicas: los "alfabetos inoperantes".

Estos campesinos seguían trabajando en los campos, en las mismas tareas que realizaban cuando eran analfabetos. Nunca más llegó a sus manos un periódico ni otro material de lectura. Tampoco se presentó la oportunidad de un empleo mejor para los que supieran leer y escribir. Con el tiempo, olvidaron lo que habían aprendido con esfuerzo. Al cabo de diez años habían perdido la destreza de la lectura y la escritura. El programa de las Escuelas Radiofónicas fue suspendido.

Durante muchos años, para obtener el título de maestro de educación primaria en Guatemala, los jóvenes debían demostrar que habían alfabetizado a cinco adultos. Nadie pone en duda que fueron nobles las intenciones del Ministro de Educación que instituyó el requisito y, en los primeros años, la mayoría de los estudiantes de magisterio y sus padres aplaudieron la medida.

Sin embargo, a los futuros maestros les costaba mucho encontrar a cinco adultos analfabetos que quisieran ser alfabetizados. Como consumidores racionales, estas personas sabían que el esfuerzo de aprender a leer y escribir no les traería beneficio alguno. Empezaron a proliferar las constancias falsas de alfabetización y el programa fue suspendido.

Es cierto que los salarios son altos en los países que tienen un nivel alto de educación. También es cierto que los salarios son altos en los países en los cuales todos los hogares tienen uno o varios aparatos de televisión. La educación, igual que el aparato de televisión, es una consecuencia del desarrollo económico y no su causa.

A ningún gobierno se le ha ocurrido todavía repartir aparatos de televisión para que suban los salarios. Sin embargo, muchos políticos creen firmemente que los salarios subirán cuando los campesinos hayan sido alfabetizados.

En definitiva, sólo la capitalización aumenta los salarios reales y el nivel de vida en forma duradera. La educación por

sí sola no mejora los ingresos de la sociedad. Sin embargo, algunas mediciones recientes muestran que la educación básica engendra beneficios inmateriales como la responsabilidad individual y la autoestima. Por ejemplo, los programas que apoyan la educación de la niña se basan en varios estudios que establecen una correlación directa entre los años de escolaridad y la edad del primer embarazo.

El principio de subsidiariedad, que forma parte del ordenamiento jurídico de las sociedades capitalistas democráticas, asigna al Estado la fundón de subsidiar el consumo de los más pobres. La educación primaria, aunque de ella no se deriven beneficios monetarios para la sociedad, debe ocupar un lugar preeminente en el presupuesto de gastos de la nación. En cualquier caso, el Estado está en mejores condiciones de cumplir con su fundón subsidiaria cuando la capitalización eleva los ingresos reales y, en consecuencia, eleva la capacidad tributaria de la población.

El capital invertido por trabajador

Todos los años, miles de jóvenes de América Central emigran a Los Ángeles, Chicago y otras ciudades de los Estados Unidos porque allá, encuentran oportunidades de trabajo bien remunerado que no encuentran en su propio país. Atraviesan el territorio mexicano en condiciones infrahumanas, hasta que llegan a la frontera norte de México. Allí las penurias se recrudecen aún más.

En cada etapa del viaje, los "coyotes" o traficantes de indocumentados les cobran grandes sumas. Si tienen suerte, logran ingresar a los Estados Unidos, en donde algún pariente que hizo antes el recorrido los pone en contacto con un empresario que contrata inmigrantes ilegales.

Supongamos que transcurren dos meses entre la fecha en que un joven guatemalteco abandona su país y la fecha en que empieza a trabajar en una fábrica o en una plantadón de California. ¿Cuánto

conocimiento útil puede haber adquirido el emigrante durante esos dos meses? Con toda seguridad, en su mochila de viaje no lleva un curso fonético de inglés, ni un manual sobre productividad industrial. Cuando empieza a trabajar en California, es tan ignorante y tan inculto como lo era cuando trabajaba en su país.

Más aún, su ignorancia aumentó porque allá, no comprende las instrucciones que le son transmitidas en inglés. Sin embargo, allá su sueldo es más alto y sus posibilidades de progreso le parecen ilimitadas, tanto así que, una vez establecido, se comunica con su familia en Guatemala y anima a sus parientes y amigos a seguir sus pasos, porque los beneficios compensan con creces las calamidades del viaje y la persecución de las autoridades migratorias de los Estados Unidos.

Los salarios, dijimos, dependen de la productividad marginal del trabajo. Nuestros compatriotas emigran porque allá, los salarios son más altos. ¿Acaso aumenta la productividad marginal de los obreros guatemaltecos cuando éstos se trasladan a California? Ciertamente. En California, la tasa de capital per cápita es más alta que en Guatemala. Luego, la productividad marginal del trabajo y los salarios son más altos.

Los inmigrantes pueden escoger entre muchas empresas que contratan trabajadores indocumentados. En el mercado de la mano de obra ilegal, cada empresa tiene que pagar salarios competitivos para conservar a sus trabajadores. La competencia entre los demandantes de mano de obra (las empresas) aproxima gradualmente el salario de cada trabajador a su propia productividad marginal.

En muchas regiones de los Estados Unidos, los inmigrantes realizan tareas similares a las que realizaban en su propio país. La recolección de tomates, los oficios domésticos o la colocación de pisos son procesos intensivos en mano de obra, que no requieren de tecnología avanzada ni de

grandes inversiones en capital. Sin embargo, como la tasa de capital per cápita es alta a nivel nacional, los salarios de estos obreros son altos también. Las plantaciones de tomates compiten con las fábricas por la mano de obra indocumentada. Sólo pagando salarios similares a los que pagan las fábricas logran retener a sus trabajadores.

Un barbero en Guatemala y un barbero en Nueva York tienen aproximadamente los mismos implementos (capital) y las mismas habilidades. Sin embargo, el salario del barbero de Nueva York es entre ocho y quince veces más alto que el del barbero de Guatemala.

Digamos que el barbero de Nueva York, si cambiara de ocupación, ganaría \$8.00 por hora. Ese es el costo de oportunidad del barbero y uno de los determinantes del precio que la clientela debe pagar para que el barbero no cambie de ocupación. Aunque el capital invertido por trabajador sea similar en la barbería de Guatemala y en la de Nueva York, la relación capital/trabajadores de cada ciudad explica la diferencia de los salarios de los barberos.

El Cuadro 9.1, tomado de *Cómo Mejorar el Nivel de Vida* (G. Asturias y M. Ayau, UFM, 1980), relaciona el capital invertido por trabajador y el nivel de salarios de varios países. Los datos corresponden a 1977.

País	Capital invertido por trabajador	Salario mensual promedio
EUA	US\$ 33,440	US\$ 828
Suecia	30,450	605
Canadá	26,700	563
Bélgica	20,600	392
Grecia	7320	120
Argentina	6150	136
Jamaica	3430	68
Honduras	2690	62
Tailandia	650	39
Sri Lanka	621	19

Cuadro 9.2: Correlación capital/salarios en varios países, datos de 1977

El costo de un puesto de trabajo

La tasa de capital per cápita de una empresa, que se obtiene dividiendo el valor monetario del capital entre el número de trabajadores, indica cuánta inversión se requiere para crear un puesto de trabajo. La tasa de capital per cápita es mayor en las industrias de alta tecnología o intensivas capital, que en las industrias intensivas en mano de obra.

El Cuadro 9.3 contiene datos sobre el capital invertido por trabajador, o la inversión necesaria para crear un puesto de trabajo, en diferentes industrias de los Estados Unidos.

Servicios financieros.....	US\$2,754,000
Petróleo.....	US\$651,000
Transporte terrestre.....	US\$63,800
Líneas aéreas.....	US\$146,100
Minería.....	US\$229,050
Productos químicos.....	US\$232,400
Telecomunicaciones.....	US\$330,700
Electricidad.....	US\$939,820
Servicios industriales.....	US\$114,800
Equipo eléctrico.....	US\$100,001
Materiales de construcción.....	US\$140,000
Ropa.....	US\$124,600
Comida rápida.....	US\$31,500
Supermercados.....	US\$49,700
Bebidas gaseosas.....	US\$222,500
Construcción.....	US\$136,700

Fuente: Revista Forbes, 26/4/93

Cuadro 9.3: Costo de un puesto de trabajo en los Estados Unidos

Aunque los datos cambian de un país a otro, las diferencias entre el capital invertido por trabajador, en diferentes tipos de industria, se mantiene. En general, a partir de los datos del Cuadro 9.3, se pueden establecer relaciones, válidas en el mundo entero, sobre el costo comparativo de una plaza de trabajo en diferentes industrias.

Por ejemplo, en cualquier parte, la inversión requerida para crear un puesto de trabajo es mucho más alta en la industria de servicios financieros que en la industria de comida rápida.

Las industrias intensivas en capital tienden a concentrarse en los países que tienen una alta dotación de capital, y las industrias intensivas en mano de obra tienden a concentrarse en los países que tienen una dotación de capital baja. O, lo que viene a ser lo mismo, la relación capital/mano de obra determina la ventaja comparativa de cada país en cierto tipo de industria.

Utilidades y salarios

El Cuadro 9.4, tomado de la revista *Fortes* (Volumen 151, número 9, 23/4/93), contiene datos globales de las 500 empresas más grandes de los Estados Unidos.

Fortes 500, 1992 (en millones)	
Ventas	US\$3,600,000
Ganancias	US\$ 179,000
Activos	US\$8,100,000
Valor de mercado	US\$3,300,000
Número de empleados	20,4

Cuadro 9.4: Datos globales, 500 empresas más prósperas de los Estados Unidos

A partir de los datos del Cuadro 9.4, podemos establecer algunas relaciones que nos servirán de parámetros para visualizar la magnitud promedio de las utilidades empresariales:

Salta a la vista que no tiene mucho sentido la

Ganancias/ventas	5%
Ganancias/valor de mercado	5.4%
Activos/número de empleados	US\$397,000

Fuente: Cuadro 9.4

pretensión de incrementar los salarios a expensas de las utilidades. El salario anual promedio, en las 500 empresas más grandes de los Estados Unidos, es aproximadamente US\$75,000. Si las ganancias de estas empresas, que no representan el promedio sino la élite,

fueran expropiadas y repartidas entre los empleados, cada uno recibiría US\$8775 una sola vez. Al año siguiente, ya no habría empresas, ni puestos de trabajo, ni salarios.

Debemos recordar que las utilidades son residuales. Es lo que queda del ingreso total después de pagar todos los costos. Si las utilidades fueran un porcentaje que el empresario agrega a los costos de producción, todas las empresas serían prósperas y jamás alguna quebraría. El caso es que, de cada diez empresas que inician operaciones, siete quiebran antes de cinco años.

La tabla siguiente muestra la distribución aproximada, basada en promedios mundiales, de los ingresos de las empresas:

Sueldos y salarios	44%
Pagos a proveedores	50%
Utilidades	6%

Los pagos a proveedores son las compras de materias primas, maquinaria, servicios de transporte y otros bienes y servicios que las empresas utilizan en la producción. Estos pagos son ingresos para otras empresas que, a su vez, los distribuyen entre sueldos y salarios (44%), pagos a proveedores (50%) y utilidades (6%). Los impuestos pagados se incluyen entre los pagos a proveedores porque el gobierno es, para las empresas, proveedor de servicios públicos.

Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, cuando una empresa recibe un ingreso de US\$100, el total de salarios generado por ese ingreso, dentro de la propia empresa y en las empresas que le proveen bienes y servicios, es igual a: $0.44 \times 100 + 0.44 \times 100/2 + 0.44 \times 100/4 + 0.44 \times 100/8 + \dots =$

$$\sum_{i=0}^{\infty} 44/2^i = 88$$

Los salarios, pues, representan cerca del 88% de los ingresos de todas las empresas que operan en un país.

Las leyes laborales

Si las leyes pudieran modificar la conducta de la sociedad, sería muy fácil que América Latina tuviera ciudades limpias, ministros probos, policías amables, bancos modernos, salarios altos, servicios públicos eficientes y carreteras impecables. Bastaría que las asambleas legislativas de América Latina tradujeran las leyes de Suiza y las adoptaran como propias. El caso es que las leyes sólo pueden modificar la conducta de la sociedad *al margen*. Las leyes que castigan la evasión fiscal, prohíben el trabajo infantil o imponen penas de cárcel a los mendigos sólo son efectivas cuando la mayoría de los ciudadanos pagan puntualmente sus impuestos, la mayoría de los niños no trabajan y los mendigos constituyen un porcentaje ínfimo de la población.

Desde el punto de vista económico, las leyes laborales inestables y las que amparan la organización sindical elevan los costos de producción, añaden a la inversión un factor exógeno de riesgo y frenan la capitalización.

A corto plazo, los decretos que obligan a las empresas a elevar los salarios por encima de la productividad marginal de la mano de obra pueden beneficiar a los trabajadores, porque el costo de dismantelar las empresas es elevado. A largo plazo, los hijos de los trabajadores pagan los beneficios que sus padres derivaron de esos decretos. Cuando llegan a la edad de buscar empleo, los trabajadores de la siguiente generación encuentran un mercado laboral deprimido por el estancamiento del proceso de capitalización.

Todos los países desarrollados tienen leyes de salario mínimo pero, en algunos casos, no es conveniente que los países pobres imiten a los países ricos. Suecia, Alemania, Japón y Estados Unidos ya tenían tasas de

capitalización relativamente altas - y consecuentemente tasas de ahorro, salarios reales y capacidad tributaria relativamente altos - cuando las leyes de salario mínimo se pusieron de moda. Cuando en estos países el proceso de capitalización se estanca y el desempleo aumenta, el seguro de desempleo, pagado con los impuestos de la sociedad, cubre la manutención de las familias.

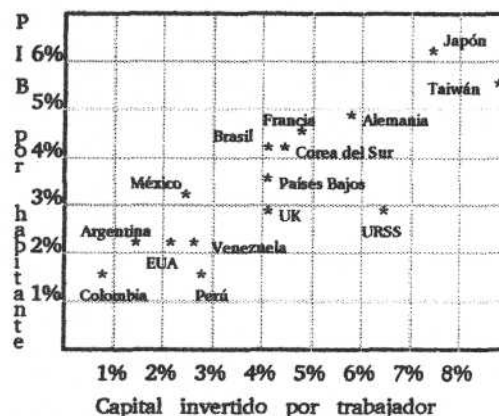
Las leyes laborales de los países pobres, importadas de los países ricos, destruyen las oportunidades de progreso de las mayorías desposeídas. El costo que esas leyes imponen a los empresarios es pequeño en comparación con el alto costo que imponen a los trabajadores.

LECTURA COMPLEMENTARIA

Julio H. Cole: "Capital y Crecimiento Económico"

En esta gráfica, que compara la experiencia de 15 países después de la Segunda Guerra Mundial, se aprecia la importancia de la inversión en capital como determinante del incremento de la productividad laboral.

Para cada país, la gráfica muestra la inversión en capital por trabajador (eje x) y el producto interno bruto por habitante (eje y), ambas variables expresadas como tasas de crecimiento anual.



Es importante destacar que los datos miden las tasas de crecimiento anual de las variables. O sea, los datos reflejan el progreso relativo de los países, no sus niveles absolutos de riqueza o productividad. Los países cercanos al origen no son necesariamente países pobres, ya que podrían ser también países ricos que se han estancado relativamente, mientras que los puntos más alejados del origen no son necesariamente países ricos, ya que podrían ser países pobres que están progresando rápidamente.

Los países que se encuentran hacia el extremo inferior izquierdo son, en su mayoría, países latinoamericanos. En esos países la productividad ha aumentado más lentamente en décadas recientes, porque invierten menos. No se puede concluir que son menos eficientes, porque si bien invierten menos que otros países, la poca inversión que realizan no está siendo desperdiciada.

En cambio, un caso claro de inversión ineficiente es el de la Unión Soviética. Este país tiene un nivel de inversión comparable al del Japón, pero su ritmo de incremento en la productividad es comparable al del Reino Unido, que invierte menos de dos tercios de lo que invierte la URSS.

AUTOEVALUACIÓN

Después de estudiar el Capítulo 9, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Conteste brevemente

1. ¿Qué es un proceso productivo?
2. Por qué la demanda de materias primas es una demanda derivada?
3. ¿Qué es el cálculo económico?
4. ¿Por qué la riqueza del petróleo no ha erradicado la pobreza en Venezuela?

5. ¿Por qué la inversión es una actividad intrínsecamente arriesgada?
6. ¿A qué atribuye Usted la riqueza del Japón y la pobreza de la India?
7. ¿Qué significa mecanizar la producción?
8. ¿Por qué, en los últimos diez años, los salarios de las cocineras de la Ciudad de Guatemala se triplicaron?
9. ¿Por qué los médicos ganan más que las enfermeras?
10. ¿Por qué la movilidad laboral era inexistente en la Unión Soviética?

¿Verdadero o falso?

1. Indirectamente todos somos demandantes de tractores.
2. Los países ricos son los que tienen abundantes y variados recursos naturales.
3. El poder adquisitivo de los salarios aumenta cuando los precios bajan.
4. El salario real es la diferencia entre el salario nominal y el IPC.
5. El desempleo causado por la máquina es transitorio.
6. La ayuda extranjera se asigna conforme a criterios económicos.
7. Para los países donantes, el costo de oportunidad de la ayuda extranjera es elevado.
8. El mejor aliado de los trabajadores es el afán de lucro de los empresarios.
9. A largo plazo, las leyes laborales mejoran las condiciones de vida de los trabajadores.
10. En Guatemala, los salarios son bajos porque el nivel de educación es bajo.

Explique con texto y gráficas

1. En condiciones de estabilidad monetaria, cuando cambia la demanda de crédito bancario cambia también la demanda de mano de obra.
2. La elasticidad de la oferta de mano de obra es similar en todos los países, pero la demanda de mano de obra es más elástica en los países que tienen una tasa baja de capital invertido por trabajador.

CAPÍTULO 10

EL MERCADO INTERFERIDO

La economía libre o de mercado se basa en el principio de que el individuo sabe lo que le conviene, es capaz de identificar lo que enaltece su vida y la de su familia, conoce sus propias limitaciones y toma decisiones racionales, responsables e informadas.

En la economía libre, el bien común se define como el objetivo hacia el cual la sociedad tiende espontáneamente. Las leyes garantizan que el individuo, sin privar a otros de iguales derechos, escoge libremente las metas de su propia vida y los medios para alcanzar esas metas. Las funciones del gobierno, en la economía libre, se limitan a:

- Proteger la vida, la libertad y los derechos de los gobernados.
- Emitir las leyes y administrar justicia.
- Socorrer a los menesterosos.

El mercantilismo moderno

Otros sistemas de organización social presuponen que el individuo, sin la tutela de otros más sabios que él, no puede encauzar sus esfuerzos hacia fines dignos y legítimos.

Los defensores de estos sistemas sostienen que el mayor bienestar posible para el mayor número posible sólo puede alcanzarse coartando la libertad individual y dirigiendo los esfuerzos de la sociedad hacia un etéreo "bien común", distinto y a menudo opuesto al conjunto de las aspiraciones individuales.

Como estos sistemas violentan el orden natural de libertad individual, se hace necesario imponerlos por la fuerza. Las funciones del gobierno, entonces, se multiplican, las burocracias crecen, los esfuerzos se diluyen, el gasto público aumenta, se estanca la creación de riqueza y la sociedad se empobrece.

¿Debe el hombre estar al servicio del Estado, o debe el Estado estar al servicio del hombre? Durante la mayor parte del siglo XX, dos sistemas dominantes, el socialismo y el capitalismo, dieron respuestas distintas a esta pregunta, y la mayoría de los pueblos democráticos buscaron un tercer camino, una ruta intermedia entre el socialismo y el capitalismo.

Así cobró nueva vigencia la filosofía mercantilista, que floreció en Europa a partir del siglo XVI, y que asigna al Estado la función de coordinar la actividad económica de la sociedad.

Las concesiones monopolísticas, los impuestos discriminatorios, el fomento a determinadas actividades, la acumulación de reservas monetarias, los controles de precios, salarios e intereses, la reforma agraria y otros mecanismos se han usado, en diferentes épocas y lugares, para encauzar los esfuerzos de los individuos hacia los fines predeterminados por el Estado mercantilista.

El credo mercantilista no presupone el sometimiento del individuo al Estado, ni la abolición explícita del derecho de propiedad, pero asigna al Estado la función de dirigir la economía hacia los objetivos que el propio Estado identifica con el "bien común". Invariablemente, el "bien común" implica que unos se enriquecen a expensas de otros.

En la segunda mitad del siglo XX, renombrados especialistas de los países ricos han diseñado docenas de modelos económicos, y los países pobres han servido de laboratorios de experimentación. No podrían esos modelos ensayarse en los países ricos, porque sus leyes garantizan a los ciudadanos ciertos derechos que no pueden ser cercenados en aras de un experimento.

Los países pobres, en cambio, se caracterizan por la fragilidad de sus instituciones. Y como la ayuda extranjera suele estar condicionada a la obediencia de los gobiernos que la reciben, muchas

naciones soberanas pero pobres modifican sus Constituciones y sus leyes para acomodar los experimentos.

La mejor prueba de que todos los modelos económicos ensayados han fracasado, la encontramos en el corto ciclo de vida de esos modelos. A intervalos de aproximadamente veinte años, un modelo económico es anunciado con fanfarrea como la panacea de los problemas de los pueblos pobres. La implementación, a menudo apoyada financieramente por la comunidad internacional, tarda entre cinco y diez años.

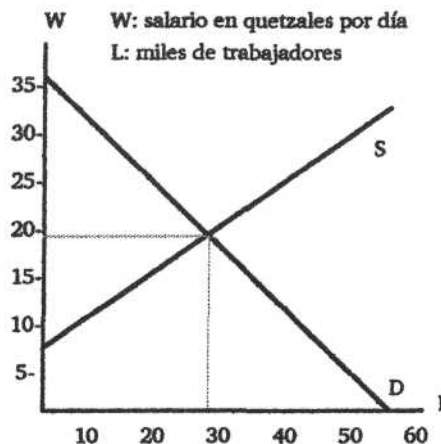
Cuando aparecen los primeros síntomas de fracaso, los defensores del modelo los atribuyen a circunstancias fortuitas y transitorias. A medida que la secuela de pobreza se agranda, los funcionarios de los organismos internacionales y de los gobiernos nacionales se renuevan. Un buen día, la nueva generación de burócratas decreta que el modelo "se agotó" y que ha llegado el momento de ensayar un nuevo modelo.

Entre 1960 y 1980, las naciones soberanas de América Central, sedientas de ayuda extranjera, sirvieron de laboratorio de experimentación para el modelo de sustitución de importaciones, que dio vida al Mercado Común Centroamericano. Acto seguido nos embarcamos en el modelo de fomento a las exportaciones reforzado, en uno u otro país centroamericano, por otros modelos subalternos o paralelos como la reforma agraria, la microempresa, la reconversión industrial, el fortalecimiento del movimiento sindical, el ecoturismo... todos ellos generosamente financiados desde el extranjero.

La economía de mercado es el sistema de organización social que surge espontáneamente cuando nadie impone por la fuerza un modelo económico. En las páginas siguientes, contrastaremos los principios de la economía de mercado con los postulados mercantilistas. El análisis de las formas de interferencia más enraizadas ayudará al estudiante a visualizar el costo que éstas imponen a la sociedad.

El salario mínimo

En el mercado, la oferta de mano de obra (los trabajadores) y la demanda de mano de obra (las empresas) determinan el salario de equilibrio.



Gráfica 10.1: Salario de equilibrio

Una gráfica de oferta y demanda representa el mercado de un producto homogéneo. Digamos que la Gráfica 10.1 representa el mercado laboral de varones adultos, en la industria de transformación de alimentos de la ciudad de Guatemala. El producto homogéneo es el trabajo que un varón adulto desarrolla en un día en esa industria.

No se trata de poner precio a las personas, sino al producto de su trabajo. "El trabajo humano no es una mercancía que se compra y se vende", rezaba una vieja máxima socialista. Nosotros sostenemos que, se trate de García Márquez, Plácido Domingo, los obreros o los cirujanos, el producto del trabajo humano es un bien económico y, como tal, se compra y se vende.

Con raras excepciones, el nivel de vida de un individuo depende del valor que el mercado atribuye al producto de su trabajo. Cuando aumenta la productividad marginal de la mayoría de los trabajadores, la capacidad tributaria de la sociedad también aumenta, y el gobierno cuenta con más recursos para mejorar las condiciones de vida de los menesterosos.

Entre las raras excepciones a la regla que relaciona el nivel de vida con la productividad marginal del trabajo están el Papa y el clero católico. Sin que medie una ley que obligue a los individuos a entregar parte del producto de su trabajo para sostenerlos, la grey católica aporta voluntariamente los recursos necesarios para que al Papa y al clero no les falte nada.

En la Gráfica 10.1, la función de oferta es la serie de intenciones de diferentes obreros de vender el producto de su trabajo, y la función de demanda es la serie de intenciones de diferentes empresas de contratar trabajadores.

La función de oferta indica el costo de oportunidad de los trabajadores. En la parte baja, vemos que unos 5000 trabajadores tienen un costo de oportunidad de Q10 diarios. Tal vez estén ganando Q10 diarios en su empleo actual. Dadas las condiciones del mercado representado en la Gráfica 10.1, estos trabajadores se colocan por Q20.

En la parte alta de la función de oferta están los trabajadores que tienen un costo de oportunidad superior al salario de equilibrio. Tal vez su salario actual sea Q25 o Q30 diarios. Tal vez están estudiando y abandonarían sus estudios si consiguieran un salario de Q25 o Q30 diarios.

La función de demanda (las empresas) refleja la productividad marginal del trabajo en los diferentes puestos disponibles. La parte alta de la función de oferta indica que están disponibles unos 10,000 puestos en los cuales las empresas pagarían Q30 diarios. Dadas las condiciones del mercado, esas empresas consiguen por Q20 diarios todos los trabajadores que necesitan.

En la Gráfica 10.1, Q20 diarios es el salario de equilibrio. Todos los trabajadores dispuestos a trabajar por ese salario consiguen colocación, y todas las empresas dispuestas a pagar ese salario consiguen los operarios que necesitan.

El salario mínimo legal es un salario superior al salario de equilibrio. Por medio de un decreto, el gobierno obliga a los patronos a pagar el salario mínimo legal a los trabajadores. O, lo que es lo mismo, el gobierno prohíbe que se contraten trabajadores por un salario inferior al salario mínimo legal.

En la Gráfica 10.2, el salario mínimo legal divide el cuadrante en dos secciones. De la línea SML para arriba están los salarios autorizados. Abajo de la línea SML están los salarios prohibidos.



Gráfica 10.2: Salario mínimo legal

A diferencia del salario de equilibrio (Q20 diarios), el salario mínimo legal (Q25 diarios) no hace coincidir la cantidad ofrecida Q_s con la cantidad demandada Q_d . La expectativa de ganar Q25 diarios expande la cantidad ofrecida (los trabajadores que buscan empleo) de 30,000 a 40,000.

A la vez, la obligación legal de pagar Q25 diarios a los trabajadores contrae la cantidad demandada (los puestos de trabajo disponibles) de 30,000 a 22,000. La brecha (18,000 trabajadores) es el desempleo causado por el salario mínimo legal.

¿Cómo puede un decreto hacer desaparecer puestos de trabajo? ¿Y qué sabemos de los 18,000 trabajadores que quedan desempleados?

El salario mínimo aumenta los costos de producción. A veces, las empresas marginales - las que son menos productivas por tener menos capital invertido u otra circunstancia - optan por cerrar ante el incremento de los costos de producción. En otros casos, el salario mínimo induce a las empresas a sustituir hombres por máquinas.

Digamos que una empacadora de fruta puede operar con 100 operarios y 100 mesas, o con 10 operarios y maquinaria. Y digamos que, al encarecerse la mano de obra, se vuelve rentable mecanizar la producción y despedir a 90 operarios.

Tenemos aquí un caso de mecanización prematura. La solución óptima, dadas las condiciones del mercado laboral, era operar con 100 trabajadores y 100 mesas. Un decreto indujo a esta empresa a hacer la transición de un proceso intensivo en mano de obra a un proceso intensivo en capital. Una parte del ahorro de la sociedad se usa para comprar estas máquinas y, como son muchas las empresas que mecanizan sus procesos para defenderse del salario mínimo legal, el crédito bancario no alcanza para que surjan nuevas empresas que absorban a los trabajadores despedidos.

La situación de la empacadora de fruta se repite mil veces, porque todas las empresas reevalúan sus costos ante el decreto de salario mínimo.

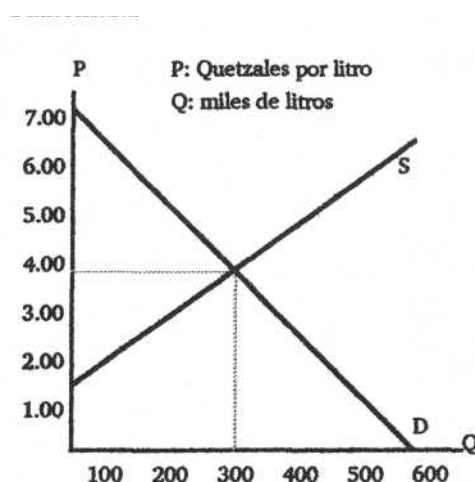
Cuando una empresa que emplea a 100 trabajadores toma la decisión de despedir a 90, seguramente no conserva a los ancianos y los analfabetos. Así, los 18,000 trabajadores desempleados de la Gráfica 10.2 son los menos productivos, los más débiles, los que tienen mayor dificultad para aprender destrezas nuevas.

En términos técnicos, la interferencia del gobierno en la determinación de los salarios excluye del mercado laboral a los obreros que tienen una productividad marginal inferior al salario mínimo. Y como el decreto rige para todas las empresas del lugar, quedan permanente-

mente desempleados los trabajadores cuya productividad marginal es entre Q20 diarios (el salario de equilibrio) y Q25 diarios (el salario mínimo legal). Así, la interferencia del gobierno en la determinación de los salarios perjudica precisamente a los trabajadores que el decreto de salario mínimo pretendía ayudar.

Los precios máximos o precios "tope"

Recordemos que una gráfica de oferta y demanda representa el mercado de un producto homogéneo, y supongamos que la Gráfica 10.3 representa el mercado de leche fluida tipo A en la ciudad de Guatemala.



Gráfica 10.3: Precio de equilibrio

Empezaremos por repasar algunos conceptos estudiados en el Capítulo 6, cuando introdujimos por primera vez una gráfica de oferta y demanda:

- La función de oferta S representa una serie de intenciones de vender. Cada punto de la función de oferta relaciona un precio (eje vertical) con una cantidad ofrecida (eje horizontal).
- La función de demanda D representa una serie de intenciones de comprar. Cada punto de la función de demanda relaciona un precio (eje vertical) con una cantidad demandada (eje horizontal).

- La intersección entre la función de oferta y el eje vertical indica el precio más bajo al cual alguien está dispuesto a ofrecer el producto. En la Gráfica 10.3, vemos que la cantidad ofrecida sería nula si el precio cayera por debajo de Q1.50. En general, las empresas más grandes y más modernas tienen los costos por unidad más bajos del mercado. Estas empresas están en la parte baja de la función de oferta, cerca del eje vertical.
- El precio de equilibrio hace coincidir la cantidad ofrecida con la cantidad demandada. En la Gráfica 10.3, al precio de Q4.00 por litro, se ofrecerían y se demandarían 300,000 litros.

El control de precios consiste en decretar los precios máximos que pueden cobrarse por los productos. En general, los gobiernos aplican precios máximos a los productos de consumo popular.

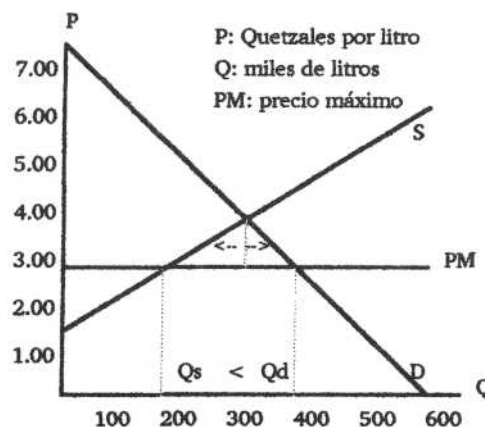
Al conjunto de esos productos se les llama la "canasta básica", concepto que no debemos confundir con la canasta de mercado. Ésta es el conjunto de bienes y servicios cuyos precios se monitorean para calcular el índice de precios al consumidor IPC.

La canasta de mercado no persigue fin alguno. Es un concepto neutral con respecto al valor. Se establece empíricamente, observando lo que consumen las familias del área estudiada.

La canasta básica, en cambio, tiene una connotación normativa: Contiene los bienes y servicios cuyos precios *no deben* subir, los bienes y servicios que las familias pobres *deben* poder comprar.

La diferencia se comprenderá mejor con este ejemplo: Una canasta de mercado bien estructurada contiene bebidas alcohólicas, porque éstas inciden en el gasto de consumo de la mayoría de las familias. Una canasta básica bien estructurada no contiene bebidas alcohólicas. Los reformadores sociales, que elaboran las listas de productos cuyos precios el gobierno *debe* controlar, no se

atreverían a argumentar que el licor es artículo de consumo básico o necesario.



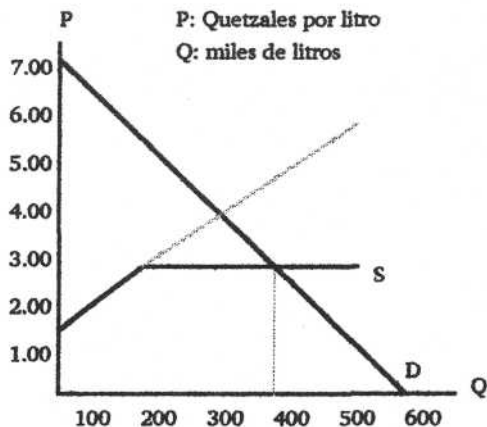
Gráfica 10.4: Precio máximo

En la Gráfica 10.4, el precio máximo, representado por la línea horizontal PM, divide el cuadrante en dos secciones. Abajo del precio máximo están los precios autorizados. Arriba están los precios prohibidos. Nótese que el precio de equilibrio está en la sección prohibida.

A diferencia del precio de mercado, el precio máximo no hace coincidir la cantidad ofrecida con la cantidad demandada. Al precio de Q3.00 por litro, la cantidad demandada es 380,000 litros, y la cantidad ofrecida es 180,000 litros. La imposición del precio máximo de Q3.00 contrae la cantidad ofrecida, expande la cantidad demandada y crea un faltante de 200,000 litros.

Aquí conviene hacer un paréntesis. Digamos que una semana después de la imposición del precio máximo, en conferencia de prensa el Ministro de Comercio informa que el precio de Q3.00 por litro está vigente en toda la República, que el abastecimiento de leche es normal y que en ninguna parte hay fallantes. Esta declaración contradice el análisis de la Gráfica 10.4, pero de ella no se infiere que la información sea inexacta. La leche fluida es un artículo perecedero y las vacas deben ser ordeñadas. La cantidad ofrecida no se ajusta instantáneamente a las condiciones del mercado interferido.

Las empresas se ven obligadas a vender toda la leche producida, aún la que habrían refrigerado, al precio de Q3.00 por litro. A muy corto plazo, pues, el equilibrio entre la oferta y la demanda se produce al precio de Q3.00 por litro, que es el precio establecido por decreto.



Gráfica 10.5: Efecto inmediato del control del precio de la leche fluida

La satisfacción del Ministro (y de los consumidores) dura poco. Pronto los productores de leche se adaptan al mercado intervenido. En el mediano plazo, la leche es exportada a los países vecinos. A largo plazo, los hatos lecheros son exportados.

Algunas empresas adquieren maquinaria especial y transforman la leche en yoghurt o quesos finos. En Centroamérica, el gobierno nunca ha controlado los precios de estos productos, porque no forman parte de la canasta básica.

En cualquier caso, el precio "tope" contrae la cantidad ofrecida y expande la cantidad demandada. Como consecuencia directa de la interferencia del gobierno, no hay suficiente leche fluida para que todas las personas dispuestas a pagar Q3.00 por litro compren cuanta quieren.

Los abarroteros, entonces, se ven obligados a racionar la leche, reservándola para sus mejores clientes. La señora que gasta cada mes varios miles de quetzales en abarrotes y vinos consigue toda la leche que desea. A

ella el fallante no la afecta, y quizás ni siquiera repare en el hecho de que el litro de leche antes costaba Q4.00 y ahora cuesta Q3.00.

El fallante de leche afecta a la señora de presupuesto modesto. El control del precio, diseñado para favorecerla, la priva de leche.

En definitiva, los precios máximos ahuyentan la inversión de la producción de artículos de consumo popular, cuyos precios el gobierno controla. Estos productos escasean en el mercado y, cuando el clamor de las amas de casa se vuelve embarazoso, el gobierno decreta un nuevo precio "tope", más alto, para reducir el faltante.

La interferencia del gobierno en el mercado impide el proceso continuo de ajuste al margen. Los ajustes, entonces, ocurren en exabruptos.

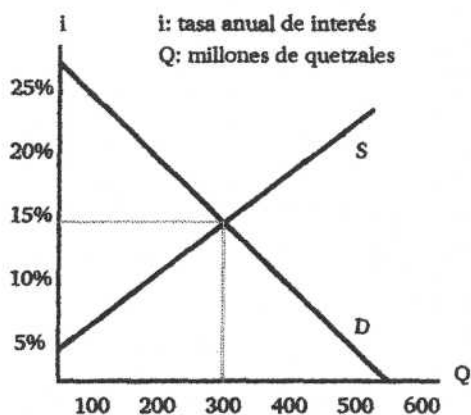
En la década pasada, el gobierno de Guatemala controlaba los precios de centenares de productos de consumo popular.

En la actualidad, el control de precios afecta a media docena de bienes y servicios, entre los cuales están las cuotas escolares. Es interesante observar que:

- En el mercado de servicios educativos privados, la oferta crece más lentamente que la demanda. Muchos padres de familia inscriben a sus hijos en cuanto nacen, cinco años antes del ingreso del niño al colegio elegido.
- Las cuotas de las universidades privadas son más bajas que las cuotas de las escuelas secundarias privadas.
- El gobierno no controla las cuotas de las academias de gimnasia olímpica, artes marciales, pintura, guitarra, natación, danza, etc. En los últimos veinte años, éstas han proliferado, y sus cuotas han subido menos que las de los colegios privados.

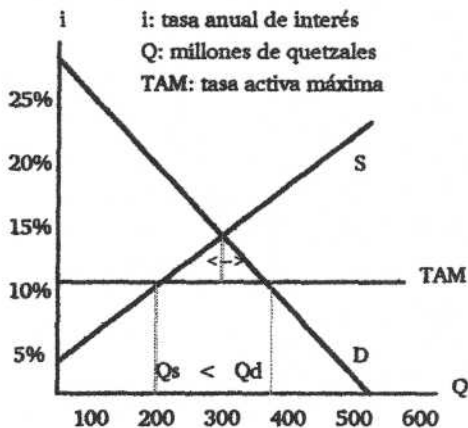
En el mercado de crédito bancario, la función de oferta S representa a los ahorrantes y la función de demanda D representa a los inversionistas.

La tasa de interés de equilibrio hace coincidir la cantidad ofrecida con la cantidad demandada.



Gráfica 10.6: Tasa de interés de equilibrio

El fomento de determinadas actividades forma parte del credo mercantilista. Para fomentar la inversión, muchos gobiernos han recurrido al expediente de controlar la tasa de interés.



Gráfica 10.7: Tasa de interés controlada

En la Gráfica 10.7, la tasa máxima de interés, representada por la línea horizontal TAM, divide el cuadrante en dos secciones.

Las tasas autorizadas son las que están abajo de la línea TAM. La tasa de interés de mercado, que hace coincidir Q_s y Q_d , queda en la sección prohibida.

¿A quiénes afecta el faltante de crédito bancario causado por el control de la tasa de interés? La Gráfica 10.7 indica que, a la tasa de 11% impuesta por el gobierno, el ahorro captado por el sistema bancario asciende a unos 200 millones de quetzales y las solicitudes de crédito suman unos 390 millones de quetzales.

Los banqueros se ven obligados a racionar el crédito disponible - obligación que no siempre les disgusta - y los recursos son asignados a los inversionistas que representan menos riesgo, como los grandes industriales. Los empresarios jóvenes y los inversionistas modestos quedan excluidos del mercado de crédito. La interferencia del gobierno obliga a los bancos a discriminar en contra de las empresas pequeñas o nuevas, práctica que sería demasiado onerosa para los banqueros en un mercado no intervenido.

El control de la tasa de interés vuelve más ricos a los ricos, porque reduce los costos de producción de las empresas tradicionales y prósperas. Lejos de fomentar la inversión, el control de la tasa de interés inhibe la creación de nuevas empresas.

Por otra parte, desde el punto de vista de la asignación de los recursos, la tasa de interés es una variable más importante que los precios de un centenar de productos de consumo popular.

La tasa de interés forma parte de todos los costos de producción, de manera que la distorsión causada por la imposición de una tasa máxima afecta el cálculo económico de todas las empresas y la rentabilidad de todas las inversiones.

Una inversión puede no ser rentable si el precio del crédito es 15%. En las condiciones representadas en la Gráfica 10.6, esa inversión no se realizaría. Pero si el inversionista es de los afortunados que

obtiene crédito a la tasa controlada de 11% (Gráfica 10.7), la inversión se lleva a cabo. Así, el control de la tasa de interés confiere rentabilidad artificial a ciertas inversiones. Al hacerlo, estimula y premia la asignación no óptima del crédito bancario.

Del lado de la oferta de crédito bancario (el ahorro), el control de la tasa de interés contrae la cantidad ofrecida. Como el ahorro es la fuente del capital, el proceso de capitalización se estanca.

Menos importante desde el punto de vista de la economía en su conjunto, pero no por ello menos cruel, es el costo que el control de la tasa de interés impone a los ahorrantes modestos.

El ahorro de precaución, acumulado con esfuerzo para poder afrontar una situación adversa como la enfermedad o el desempleo, es menos sensible que el ahorro especulativo a las fluctuaciones de la tasa de interés. Ese ahorro permanece en los bancos aunque baje la tasa de interés.

El control de la tasa de interés, que reduce el rendimiento de los ahorros, transfiere riqueza de los ahorrantes a los inversionistas. Las familias modestas obtienen una tasa pasiva inferior a la del mercado, para que los grandes inversionistas, que son los únicos que obtienen crédito cuando el gobierno controla la tasa de interés, paguen una tasa activa inferior a la del mercado.

El control del tipo de cambio y la década perdida de América Latina

En el mercado cambiarlo, la función de oferta S representa los ingresos de moneda extranjera y la función de demanda D representa los egresos de moneda extranjera.

Cuando estudiamos la balanza de pagos internacionales (Capítulo 4), vimos todas las operaciones que implican ingresos y

egresos de moneda extranjera. Para nuestro análisis del mercado cambiario, basta recordar que las exportaciones y las importaciones son los elementos más importantes del movimiento de moneda extranjera o divisas.

Por otra parte, el tipo de cambio se expresa generalmente como la cantidad de unidades de moneda nacional que equivalen a US\$1.00. En noviembre de 1996, el tipo de cambio en Guatemala era Q6.00=US\$1.00 o Q1.00= US\$0.17. El tipo de cambio entre el quetzal y otras monedas está implícito en estas equivalencias.

Ejemplo

Moneda	US\$1.00 =	Q1.00 =
Yenes japoneses	112.00	18.66
Francos suizos	1.30	0.22
Marcos alemanes	1.50	0.25
Pesos mexicanos	7.85	1.31

Cuadro 10.1: Tipos de cambio en noviembre de 1996

El tipo de cambio es algo así como una auditoría externa de la política económica de un país. Si año tras año, la tasa de inflación de Argentina es superior a la de los Estados Unidos, tarde o temprano el peso argentino se devalúa frente al US\$.

En la década pasada, el rasgo común de los gobiernos de América Latina fue, por una parte, la adopción de políticas económicas conducentes a la devaluación de la moneda y, por otra, la imposición de un tipo de cambio oficial, distinto del tipo de cambio de mercado, que negaba esa devaluación.

En los últimos veinte años, la interferencia de los gobiernos de América Latina en los mercados cambiarios trajo más pobreza a los pueblos latinoamericanos que todos los movimientos guerrilleros y todos los desastres naturales que azotaron la región. La crisis de la deuda externa, de la cual

muchos países de América Latina aún no se recuperan, el deterioro moral de sociedades enteras, inducidas a actuar al margen de la ley para poder sobrevivir en medio de astronómicas distorsiones cambiadas, y los niveles sin precedente de corrupción, son algunas de las secuelas de la interferencia de los gobiernos latino-americanos en los mercados cambiarios.

La razón de ser de los bancos centrales es asegurar la estabilidad interna y externa de la moneda. Es a todas luces evidente que los bancos centrales de América Latina no cumplieron con su principal función. Más aún, los bancos centrales fueron los principales causantes de las crisis monetarias y cambiarias que empobrecieron a los pueblos latinoamericanos.

El Cuadro 10.2, tomado de *La Década Perdida* (Manuel F. Ayau Córdón, 1989), pone en perspectiva la magnitud del costo social que los gobiernos mercantilistas impusieron a los pueblos de América Latina:

País	1960	1987
Argentina	83	3,500,000,000
Bolivia	11.90	2,000,000
Brasil	205	57,000,000
Colombia	6.70	237
Costa Rica	5.60	62
Chile	1.05	215,240
Ecuador	15	150
El Salvador	2.50	5
Guatemala	1	2.70
Honduras	2	2.65
México	12.50	2,050
Nicaragua	7	21,000
Paraguay	126	550
Perú	27	15,220
Rep. Dominicana	1	3.70
Uruguay	1.10	21,500
Venezuela	3.20	24

Cuadro 10.2: Devaluación en América Latina, 1960 a 1987. Unidades de moneda nacional para comprar un US\$

Durante el período considerado, el US\$ perdió cerca del 30% de su valor. Una comparación del poder adquisitivo de las

monedas, en 1960 y en 1987, arrojaría resultados aún más dramáticos.

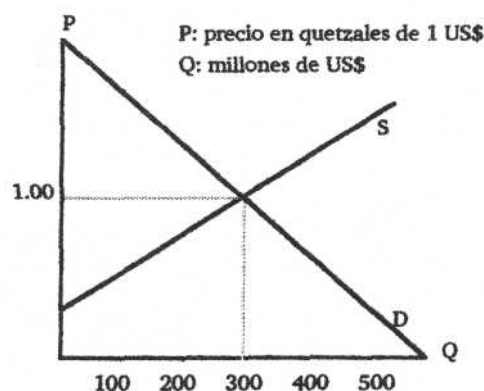
El tipo de cambio en Guatemala

Entre 1981 y 1995, el quetzal perdió 83% de su valor frente al US\$, una devaluación enorme en abstracto, pero modesta si se le compara con las devaluaciones sufridas por las demás monedas latinoamericanas.

La historia cambiaria de Guatemala se divide en tres periodos caracterizados por tres modelos diferentes de política cambiaria.

Primer período: 1924-1981

A raíz de la reforma monetaria de 1924, el quetzal fue instituido como la moneda oficial de la República de Guatemala. Un decreto del gobierno estableció en Q1.00=US\$1.00 el tipo de cambio oficial.



Gráfica 10.8: Tipo de cambio oficial = tipo de cambio de mercado

Durante más de medio siglo (1925 a 1981) el tipo de cambio oficial no causó desequilibrios importantes ni de larga duración. Recordemos que el poder adquisitivo de la unidad monetaria depende, *ceteris paribus*, de la oferta de dinero, y que ésta responde a criterios políticos más que a criterios económicos.

Entre 1925 y 1981, la oferta de quetzales en Guatemala creció más o menos al mismo ritmo que la oferta de dólares en los Estados Unidos. O, lo que viene a ser lo

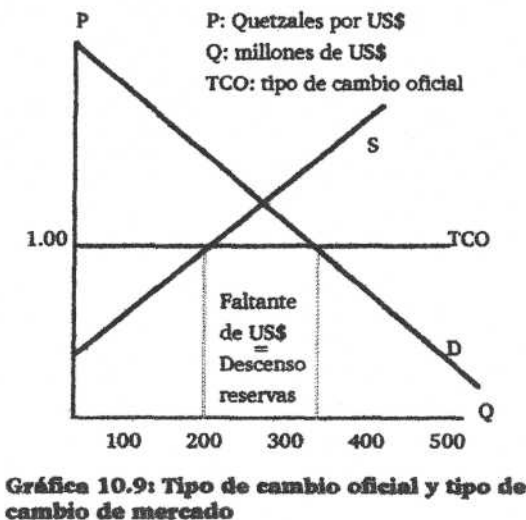
mismo, por más de medio siglo la política monetaria de Guatemala fue tan prudente como la de los Estados Unidos. La congruencia de políticas monetarias se reflejaba en el crecimiento paralelo de los índices de precios al consumidor. Dicho esto de otro modo, la tasa de inflación de Guatemala era similar a la tasa de inflación de los Estados Unidos.

Segundo períodos 19810-1985

A principios de la década pasada, la oferta de dinero y los precios empezaron a crecer más rápido en Guatemala que en los Estados Unidos. La resultante pérdida de poder adquisitivo del quetzal, reflejada en los precios en general, se reflejó también en el precio del US\$. A principios de 1982, el tipo de cambio de mercado empezó a distanciarse del tipo de cambio oficial.

1. Las reservas de divisas

Las reservas monetarias internacionales o reservas de divisas son los saldos de moneda extranjera que mantiene el banco central. En 1981, éstas empezaron a descender: El Banco de Guatemala suplía con las reservas el faltante de US\$ provocado por la paridad oficial. Ésta, después de más de medio siglo de vigencia, se había convertido en símbolo de orgullo nacional. Cuando se modificaron las condiciones del mercado cambiarlo, el gobierno de Guatemala se negó a revisarla.



2. Los precios congelados

Cuando el gobierno congela el precio del arroz, induce a las personas a acaparar arroz. Previendo que el precio congelado (o precio "tope") provocará un faltante de arroz en el mercado, las amas de casa se abastecen anticipadamente para varios meses, y los comerciantes, previendo que el faltante obligará al gobierno a liberar el precio, embodegan el arroz para venderlo a precios más altos en una fecha futura.

En muchos países, cuando el abastecimiento de los mercados se vuelve anormal, el gobierno destaca cuadrillas de inspectores a los expendios. Los "especuladores" o "acaparadores" son castigados con multas y penas de cárcel. El caso es que son los controles de precios los que motivan esa conducta, de manera que el gobierno debería ser castigado como cómplice o causante.

Con respecto al mercado cambiario de la Gráfica 10.9, la paridad oficial se convierte en un precio congelado cuando la paridad de mercado empieza a distanciarse hacia arriba. El control del precio del US\$, igual que el control del precio del arroz, induce a las personas a abastecerse anticipadamente de dólares, o a acaparar dólares para venderlos a precios más altos en una fecha futura.

La especulación en moneda extranjera suele ser más lucrativa y menos arriesgada que la especulación en arroz u otros alimentos porque:

- El costo de embodegar dólares es más bajo que el costo de embodegar alimentos. De hecho, el costo de embodegar dólares es negativo, porque los bancos pagan por prestar ese servicio.
- Cuando se agudiza la represión en contra de los "acaparadores" y los "especuladores", quien posee dólares puede proteger su propiedad transfiriendo los dólares al extranjero. Nadie ha inventado todavía la manera de trasladar alimentos al otro lado de la frontera por medios electrónicos.

A partir de 1982, en Guatemala, la oferta de US\$ empezó a contraerse y la demanda de US\$ empezó a expandirse. El Banco de Guatemala siguió supliendo el fallante con las reservas monetarias internacionales, hasta que éstas se agotaron.

3. La Ley de Gresham

El mercado negro de US\$ apareció en Guatemala en 1982. Fue la respuesta de la sociedad al faltante de moneda extranjera causado por el gobierno. Entre 1982 y 1985, la represión policiaca en contra de las casas de cambio no logró frenar el crecimiento del mercado negro.

De acuerdo con la Ley de Gresham, cuando circulan dos monedas en un territorio y el gobierno establece por decreto el tipo de cambio entre ambas, la moneda sobrevaluada desplaza a la moneda subvaluada. Entre 1981 y 1985, el tipo de cambio oficial de Q1.00=US\$1.00 sobrevaluaba el quetzal (el decreto le asignaba un valor más alto que el mercado) y subvaluaba el dólar (el decreto le asignaba un valor más bajo que el mercado).

Los dólares se hicieron más y más escasos, y el tipo de cambio de mercado se distanció progresivamente del tipo de cambio oficial.

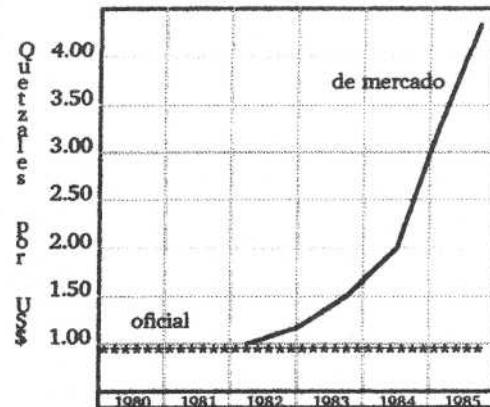
4. La fuga de capitales

Nadie sabe cuánto ahorro guatemalteco salió de Guatemala entre 1981 y 1985. Familias acaudaladas y familias modestas convirtieron sus ahorros en dólares y los trasladaron a bancos extranjeros por tres razones, de las cuales sólo la tercera no es imputable directamente al gobierno de Guatemala:

- El quetzal ya no servía como resguardo de valor. Quien conservara sus ahorros en quetzales se arriesgaba a perder, en pocos meses, la mitad o más del poder adquisitivo de lo ahorrado.
- La tasa de interés en Guatemala, controlada por el gobierno en esa época, era entre 30% y 40% más baja que la de los Estados Unidos. Aún en ausencia de la expectativa de

devaluación del quetzal, el control de la tasa de interés en Guatemala habría creado el incentivo para trasladar los ahorros al extranjero.

Los problemas políticos de Centroamérica y el fortalecimiento de la subversión en Guatemala hacían temer que los grupos instigados por el comunismo internacional asaltarán el poder.



Gráfica 10.10: Tipo de cambio oficial y tipo de cambio de mercado en Guatemala, 1980-1985

Tercer período: 1986 a 1996

En 1986, el gobierno de Guatemala abandonó la política oficial de sobrevaluación del quetzal, sin abolir la potestad de fijar por decreto el tipo de cambio oficial. Este, durante tres años, se estableció lo más cerca posible del tipo de cambio de mercado, con precisión y esmero dignos de mejores causas. Con la nueva política cambiaria, el mercado negro de US\$ perdió importancia.

Los ingresos y los egresos de divisas aseguraron la fluidez del comercio internacional, desapareció el incentivo de especular con dólares y los guatemaltecos repatriaron sus ahorros.

La devaluación del quetzal frente al dólar no se detuvo, porque la tasa de inflación en Guatemala permaneció en niveles más altos que en los Estados Unidos. Sin embargo, con la nueva política cambiaria, la especulación en moneda extranjera dejó

de ser el mejor negocio del país. Gradualmente la inversión emigró de la especulación cambiarla a la producción y empezó la recuperación lenta de la economía guatemalteca. Después de las tasas de crecimiento negativas del período anterior, el Producto Interno Bruto de Guatemala empezó a crecer a tasas positivas, aunque modestas, cercanas a 3.5% por año.

Del tipo de cambio controlado al tipo de cambio manipulado

La liberación del mercado cambiarlo no llegó a completarse. Pronto el gobierno de Guatemala fue seducido por un nuevo modelo económico de corte mercantilista: el fomento de las exportaciones.

A los exportadores les conviene la devaluación lenta y relativamente predecible de la moneda nacional cuando el componente importado pesa menos que el nacional en los costos de producción.

En el caso de Guatemala, cuando el precio mundial del café es US\$100 por quintal, la rentabilidad en quetzales del caficultor guatemalteco es mayor mientras mayor sea la cantidad de quetzales que puede comprar con US\$100.

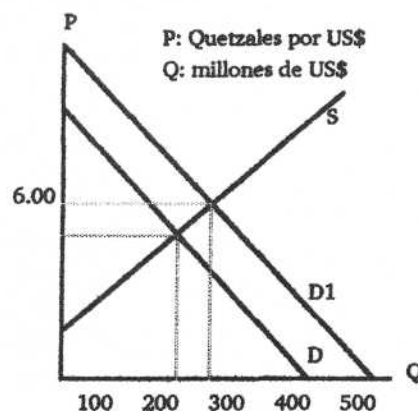
La relativa estabilidad de la economía, a partir de 1986, propició la repatriación de capitales guatemaltecos y el ingreso de capitales extranjeros. La devaluación del quetzal frente al US\$ se hizo más lenta.

1. Fomento de las exportaciones

En 1991, el gobierno de Guatemala empezó a interferir en el mercado cambiarlo para "fomentar" las exportaciones.

La Gráfica 10.11 ilustra los efectos de la política de fomento. La franja entre D y D1 corresponde a la demanda de US\$ del Banco de Guatemala. *Ceteris paribus*, esta demanda se traduce en aumentos de las reservas monetarias internacionales. El tipo de cambio de Q6.00=US\$1.00 es el tipo de cambio de mercado, dado por la

intersección entre S y D1. El Banco de Guatemala lo manipula ensanchando o estrechando la franja entre D y D1, es decir, aumentando o reduciendo su propia demanda de US\$.



Gráfica 10.11: Interferencia del Banco de Guatemala en el mercado cambiario

Aunque nadie puede precisar cuánto sería el tipo de cambio en ausencia de la demanda de US\$ por parte del Banco de Guatemala, el análisis gráfico permite ver que, eliminando D1, el equilibrio entre la oferta y la demanda se daría a un precio más bajo.

Si suponemos que la intersección de S y D se da al tipo de cambio de 5.50=US\$1.00, se hace evidente que la demanda del Banco de Guatemala encarece artificialmente el US\$. La rentabilidad en quetzales de los exportadores guatemaltecos es mayor porque el Banco de Guatemala demanda US\$. A la vez, los antibióticos, los fertilizantes, los tractores, el hierro, la gasolina, los perfumes, los viajes a DisneyWorld y todos los bienes importados son *más* caros en Guatemala, porque el Banco de Guatemala demanda US\$.

También son más caros los insumos importados que usan los exportadores pero, como las exportaciones guatemaltecas son intensivas en mano de obra, el componente importado pesa menos que el nacional en los costos de producción. Los precios más altos de los insumos importados son compensados con creces por la mayor rentabilidad.

2. Emisión de moneda

El encarecimiento de las importaciones no es la consecuencia más grave de la política de fomento de las exportaciones. La acumulación de reservas monetarias es inflacionaria. Al tipo de cambio de Q6.00=\$1.00, cada dólar retenido obliga al Banco de Guatemala a emitir Q6.00.

Recordemos que la oferta de dinero o medio circulante se compone de los billetes y las monedas en circulación + los saldos de los depósitos a la vista. Los quetzales en poder del Banco de Guatemala no son dinero. Se convierten en dinero cuando salen del Banco de Guatemala y empiezan a circular en la economía.

La política de fomento de las exportaciones, que obliga al Banco de Guatemala a retener una parte de los ingresos de moneda extranjera, lo obliga también a emitir moneda nacional.

Ejemplo

- A: Exportador guatemalteco
- B: Importador guatemalteco
- C: Empresario coreano
- D, Millonario guatemalteco

El cuadro muestra cómo la acumulación de

Ingresos US\$ (en miles)	Banco de Guatemala	Egresos US\$ (en miles)
Q6=US\$1		
A exporta café ————> \$2000	Q6000	B importa autos <————
Q12000<————		>\$1000
C instala fábrica en Guatemala ————> \$ 500	Q6000	D compra casa en Mónaco <————
Q3000<————		>\$1000
ΔReservas = \$500 ΔCirculante = Q3000		

reservas monetarias internacionales aumenta el medio circulante.

Las divisas que ingresan al Banco de Guatemala (lado izquierdo del cuadro) superan en US\$500,000 las divisas que egresan (lado derecho del cuadro). Estos US\$500,000 se suman a las reservas.

Por otra parte, el aumento de la oferta de quetzales (lado izquierdo del cuadro) supera en Q3,000,000 la reducción de la oferta de quetzales (lado derecho del cuadro). Esos Q3,000,000 son un aumento neto de la cantidad de dinero en circulación y presionan hacia arriba los precios de los bienes y servicios.

3. Control de la inflación

Si la política de fomento de las exportaciones es inflacionaria ¿por qué Guatemala ha registrado tasas de inflación relativamente estables en los últimos años?

Desde 1991, el Banco de Guatemala empezó a captar ahorro privado, ofreciendo tasas de interés superiores a las de los bancos. Los ahorros depositados en el Banco de Guatemala reducen la cantidad de dinero en circulación.

Así, manipulando la tasa de interés, el gobierno neutraliza las presiones inflacionarias que él mismo crea. A la vez, la interferencia del Banco de Guatemala en el mercado de crédito eleva la tasa de interés y desalienta la inversión productiva.

4. El gran mito mercantilista

Si es tan alto el costo social de la política de fomento de las exportaciones ¿por qué el gobierno de Guatemala no abandona esa política?

La respuesta la encontramos en el Capítulo 4. Los gobiernos mercantilistas consideran bueno que las exportaciones superen a las importaciones, y malo que las importaciones superen a las exportaciones. En ausencia de la interferencia del Banco de Guatemala en el mercado cambiario, el dólar sería más barato y los guatemaltecos importaríamos más cosas del extranjero. Viviríamos mejor, pero crecería el saldo "desfavorable" de la balanza comercial. La política de fomento de las exportaciones mantiene las importaciones en un nivel más bajo del que alcanzarían en un mercado no interferido.

Con respecto a las reservas monetarias internacionales, algunas personas argumentan que el gobierno debe mantener

un saldo "razonable" de moneda extranjera para hacer frente a sus compromisos de pagos internacionales. Sin embargo, nadie propone que el gobierno mantenga un inventario "razonable" de ladrillos para hacer frente a sus compromisos de construir escuelas y hospitales. Es más barato comprar los ladrillos conforme se necesitan. También sería más barato comprar los dólares conforme se necesitan.

Protección arancelaria

En el Capítulo 11, veremos cómo la política arancelaria distorsiona el comercio internacional. Por tratarse de una forma muy difundida de interferencia en el mercado, adelantamos aquí un pensamiento del economista francés Frédéric Bastiat (1801-1850) sobre la competencia desleal o *dumping*:

A la Cámara de Diputados: Un rival extranjero disfruta de instalaciones tan superiores a las nuestras para la producción de luz, que puede inundar nuestro mercado nacional a un precio ínfimo. La competencia de este poderoso rival nos llevará a la quiebra y la cesantía de nuestros obreros. No podemos competir con el sol. Pedimos una ley que ordene cerrar todas las ventanas y rendijas por las que penetra la luz solar, en perjuicio de la lucrativa industria con que hemos dotado a la nación.
Firman: Los fabricantes de candelas

AUTOEVALUACIÓN

Después de estudiar el Capítulo 10, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Conteste brevemente

1. ¿A quiénes benefician los precios máximos o precios "tope"?

2. Por qué las leyes de salario mínimo excluyen del mercado laboral a las personas que tienen una productividad marginal inferior al salario mínimo legal?
3. ¿Por qué el control de la tasa de interés beneficia a las empresas grandes y perjudica a las pequeñas?
4. ¿Qué es la mecanización prematura de la producción?
5. ¿Por qué, en la actualidad, los efectos de la Ley de Gresham son imperceptibles en Guatemala?
6. ¿Cuáles son las funciones del gobierno en la sociedad libre?

¿Verdadero o falso?

1. Un precio máximo es un precio superior al precio de equilibrio.
2. La ley de fomento de las exportaciones encarece las importaciones.
3. Las exportaciones son el elemento más importante de la oferta de moneda extranjera en el mercado nacional.
4. La acumulación de reservas monetarias internacionales crea presiones inflacionarias.
5. La economía se fortalece cuando aumentan las reservas monetarias internacionales.
6. "Canasta básica" y "canasta de mercado" son sinónimos.
7. El interés de la sociedad debe prevalecer sobre el interés del individuo.
8. En la sociedad libre, el gobierno coordina la asignación de los recursos con honestidad y eficiencia.
9. La economía de mercado no es un modelo económico.
10. La Ley de Gresham predice que la moneda subvaluada desplaza a la moneda sobrevaluada.

Investigación

1. Escriba un ensayo sobre la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994.
2. Escriba un ensayo sobre los efectos, a corto plazo y a largo plazo, del modelo de sustitución de importaciones (Mercado Común Centroamericano) del período 1960-1980.

CAPÍTULO 11

IMPUESTOS

Los gobiernos no crean riqueza. De la riqueza creada por la sociedad extraen los recursos que necesitan para sus gastos.

El régimen tributario de cada país, que regula la naturaleza de los impuestos y sus montos, determina qué fracción de la riqueza de la sociedad (los contribuyentes) es transferida forzosamente al Estado.

Toda transferencia forzosa de riqueza de la sociedad al gobierno es un impuesto. Las cuotas del seguro social son un impuesto porque es obligatorio pagarlas. La inflación es un impuesto porque transfiere riqueza de la sociedad al gobierno.

El gasto público

Un gobierno prudente - igual que una familia prudente - procura que sus gastos no excedan sus ingresos.

La recaudación fiscal, o los ingresos del gobierno, son los impuestos pagados por los contribuyentes. Los gastos incluyen todas las erogaciones de dinero hechas por el sector público: los tres organismos del Estado, los gobiernos municipales, las entidades estatales y todos los proyectos y programas total o parcialmente financiados con recursos públicos.

Cuando el gasto público excede la recaudación fiscal, el gobierno se endeuda para cubrir el déficit. Una parte de la recaudación de cada año se utiliza para pagar las deudas suscritas en el pasado con entidades financieras ajenas al gobierno. Las deudas que el gobierno contrae consigo mismo - el crédito del banco central - son renovadas a perpetuidad.

Como vimos en el Capítulo 8, el crédito del banco central pone dinero nuevo a disposición del gobierno. Al modificarse la relación entre la oferta de dinero y la producción, los precios suben. O, lo que

viene a ser lo mismo, el poder adquisitivo de las nuevas unidades monetarias se origina en la pérdida de poder adquisitivo de las unidades monetarias anteriores. La inflación - aumento generalizado y sostenido de los precios causado por un aumento de la oferta de dinero - transfiere poder adquisitivo (riqueza) de las personas al gobierno.

En última instancia, la sociedad paga la totalidad del gasto público, sea éste financiado con la recaudación fiscal presente, con deuda pública que hipoteca la recaudación fiscal futura, o con dinero nuevo.

El peso del gobierno en la economía, o el costo que la sociedad paga para tener gobierno, se obtiene dividiendo el gasto público entre la producción nacional.

El presupuesto balanceado

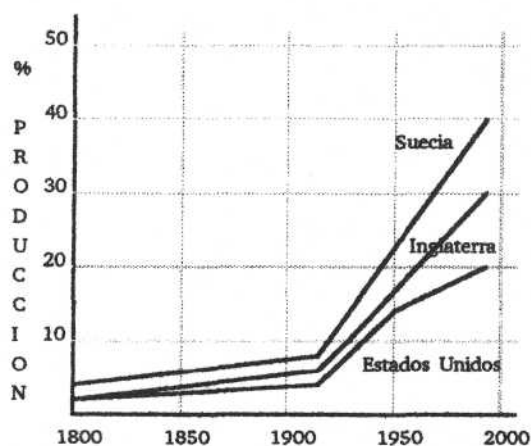
La fórmula del presupuesto balanceado establece que todo aumento del gasto público G debe ser compensado por un aumento de los impuestos t : $\Delta G = \Delta t$. Esta fórmula impone a la sociedad un doble constreñimiento. Por un lado, obliga al gobierno a equilibrar sus gastos y sus ingresos. Por el otro, obliga a los ciudadanos a ser medidos en lo que exigen del gobierno.

Hasta la década de 1930, los gobiernos concentraban sus esfuerzos en el cumplimiento de sus funciones legítimas. El gasto público se mantenía en niveles inferiores a 10% de la producción nacional, salvo cuando la protección de la vida, la seguridad y los derechos de los gobernados imponían gastos extraordinarios, como en el caso de las guerras y los desastres naturales.

La injerencia de la clase política en los mercados llevó al mundo a la Gran Depresión (1929-1933). La revolución keynesiana, basada en las enseñanzas de John Maynard Keynes (1883-1946), volvió obsoleta la disciplina fiscal.

Keynes afirmaba que, cuando la producción privada se contrae y el desempleo aumenta, el gobierno debe aumentar la oferta de dinero para estimular la economía. Llevadas a extremos que habrían horrorizado al mismo Keynes, esas ideas causaron los enormes déficits fiscales que plagaron a casi todos los países en la segunda mitad del siglo XX.

La Gráfica 11.1 muestra la tendencia de largo plazo de la relación gasto público/producción nacional, en Estados Unidos, Inglaterra y Suecia. Tanto en los países ricos como en los países pobres, la evolución del gasto público muestra tendencias similares.



Gráfica 11.1: Relación entre el gasto público y la producción nacional.

Nótese cuán bajo fue el peso del gobierno en la economía durante todo el siglo XIX, y cómo aumentó el gasto público a partir de la cuarta década del siglo XX.

Conviene recordar que fue durante el siglo XIX que se afianzaron los principios de la democracia liberal: el Estado de poder limitado, la igualdad ante la ley y la libertad individual. Conviene recordar también que la cuarta década del siglo XX marca el inicio, en el mundo occidental, del Estado Benefactor, un Estado que promueve activamente el desarrollo, crea empleos, construye universidades y viviendas, redistribuye la riqueza y, en general, interfiere masivamente en la asignación de los recursos.

Después de la Segunda Guerra Mundial, se consolidó el Estado paternalista, invadiendo la esfera de la responsabilidad individual y, de paso, cercenando la libertad individual. Al ampliarse las funciones del gobierno, el gasto público aumentó. Nuevos impuestos fueron creados y, poco a poco, la política fiscal se fue alejando de sus objetivos legítimos.

Principios de teoría fiscal

Los buenos impuestos son los que recaudan la mayor cantidad posible, al menor costo posible, sin estrangular la creación de riqueza, que es la fuente de todos los impuestos. La finalidad de los buenos impuestos es fiscal y no económica. Su función es recaudar ingresos para el gobierno, no modificar la asignación de los recursos.

Ejemplo

- La función del impuesto al valor agregado es fiscal. Su finalidad no es desalentar la conducta que conlleva el pago del impuesto. El IVA recauda más ingresos para el fisco mientras mayor sea la producción y el consumo de la sociedad. El óptimo fiscal (la mayor recaudación posible) coincide con el óptimo social (la mayor producción y el mayor consumo posibles).
- El impuesto a la importación de trigo, que protege a los trigueros nacionales de la competencia del trigo extranjero más barato, es un impuesto proteccionista. Su finalidad no es recaudar ingresos para el fisco, sino modificar la asignación de los recursos e inducir a los consumidores a preferir el trigo nacional. La recaudación óptima de un impuesto proteccionista es cero. El óptimo fiscal (inhibir totalmente la importación de trigo) es contrario al óptimo social (acceder al trigo barato).

Las crisis fiscales, que muchos países confrontan en la actualidad, se derivan de

más de medio siglo de regímenes tributarios, en los cuales la finalidad de modificar la asignación de los recursos y la conducta de los consumidores, pesa tanto como la finalidad de recaudar ingresos para el gobierno.

En materia de política fiscal, Adam Smith sigue siendo, hasta el día de hoy, el maestro más respetado. El Libro V de *La Riqueza de las Naciones* contiene los principios de una política fiscal sana. Después de los fracasados experimentos fiscales de las últimas décadas, el retorno al sentido común de *La Riqueza de las Naciones* se presenta como una necesidad impostergable.

Adam Smith explica que son los individuos, y no los negocios, los que pagan impuestos, y que todos los impuestos recaen en última instancia en el consumidor, aunque la intención del legislador sea hacerlos recaer en el terrateniente, el industrial o el importador. Los impuestos, escribió Adam Smith, deben estorbar en la menor medida posible las iniciativas individuales (o la asignación de los recursos), que es la fuente de toda la riqueza de la sociedad y la fuente de todos los impuestos.

Esta condición se conoce hoy como el principio de neutralidad fiscal, y la experiencia ha demostrado ampliamente que son más neutros los impuestos que cumplen con los principios siguientes, enunciados en *La Riqueza de las Naciones*:

Universalidad. Todos deben contribuir al sostenimiento del Estado. La contribución de cada uno debe ser proporcional a su renta. La renta, no la actividad que la genera, debe determinar el monto del tributo. Luego, rentas iguales derivadas de actividades diferentes deben ser gravadas con tributos iguales, y ninguna renta debe ser exenta del tributo.

Certeza. El monto de los tributos no debe ser arbitrario. Tanto el recaudador como el contribuyente deben saber con precisión a cuánto ascienden los tributos, cuándo, en dónde y por qué se deben pagar.

Eficiencia. Los tributos deben ser fáciles de cobrar y difíciles de evadir. La gestión del recaudador no debe causar gastos elevados al Estado ni molestias innecesarias al contribuyente. Los tributos altos no son eficientes, primero porque desalientan la actividad que los genera y reducen la recaudación fiscal futura, y segundo porque la evasión es mayor cuando el tributo no pagado representa un ahorro considerable para el evasor.

Terminología fiscal

El hecho gravado es el resultado de la actividad sujeta al impuesto. Por ejemplo, el impuesto sobre las utilidades de las empresas grava el resultado de la actividad empresarial.

La **incidencia** de los impuestos determina en quien recaen éstos en última instancia. El dueño de la gasolinera llena los formularios y paga, en las cajas fiscales, el impuesto al consumo de derivados del petróleo. Como en el precio de la gasolina va incluido este impuesto, el usuario de gasolina es quien lo paga en última instancia. El dueño de la gasolinera nada más recauda el impuesto.

Algunos impuestos desalientan la producción y la creación de empleos. Otros elevan los costos de producción y los precios. Luego, todos los impuestos recaen, en última instancia, en los consumidores. Los impuestos **directos** afectan los ingresos. Las cuotas del seguro social, que constituyen un impuesto sobre los salarios, y el impuesto sobre la renta son impuestos directos. Los impuestos **indirectos** afectan el gasto u otras actividades. Los impuestos sobre la circulación de vehículos, la importación o el consumo son impuestos indirectos.

Los impuestos son **progresivos, regresivos o proporcionales**, según sea la tasa aplicable a las diferentes magnitudes del hecho gravado. El impuesto sobre la renta suele ser progresivo. La tasa del impuesto es cero para las rentas bajas y aumenta a medida

que aumenta la renta. En Guatemala, el impuesto al valor agregado es proporcional. Sea cual sea el valor de la compra, la tasa del impuesto es 10%.

Antes de abordar un avión en el aeropuerto internacional de Guatemala, los viajeros pagan un impuesto de salida de Q50 **per cápita**. ¿Puede Usted explicar por qué este impuesto es regresivo con respecto al ingreso, indirecto, certero, eficiente y relativamente neutral?

La **tasa del impuesto** es un porcentaje del hecho gravado. La tasa es constante en el caso de los impuestos proporcionales, creciente en el caso de los progresivos y decreciente en el caso de los regresivos.

La **base del impuesto** indica la proporción de la sociedad que debe pagarlo. Un impuesto de base amplia recae sobre un gran número de personas, de manera que, con una tasa baja, se obtiene una recaudación considerable.

Mientras más diluida sea la carga fiscal, es decir, mientras más amplia sea la base de los impuestos, el incentivo de evadirlos es menor.

El impuesto sobre la renta

En la Tabla 11.1, se dan ejemplos de tres modalidades del impuesto sobre la renta.

Aunque se incluye la modalidad regresiva para ilustrar los tres casos, en la actualidad, nadie argumenta que el impuesto sobre la renta debe ser regresivo.

El debate enfrenta, por una parte, a los que proponen una tasa igual para todos los niveles de renta (impuesto proporcional) y, por otra, a los que defienden la aplicación de tasas crecientes a medida que aumenta la renta (impuesto progresivo).

La modalidad progresiva ha sido utilizada ampliamente como mecanismo de redistribución. Se fundamenta en el mal llamado "principio de equidad tributaria",

según el cual la capacidad de pago debe determinar la tasa y el monto del impuesto.

Renta Anual \$		1,000	10,000	100,000	10,000,000
I m p u e s t o	Proporcional				
	Tasa	5%	5%	5%	5%
	Monto	\$50	\$500	\$5,000	\$500,000
	Progresivo				
	Tasa	0%	2%	20%	50%
	Monto	\$0	\$200	\$20,000	\$5,000,000
o	Regresivo				
	Tasa	5%	4%	3%	1%
	Monto	\$50	\$400	\$3,000	\$100,000

Tabla 11.1: Tres modalidades del impuesto sobre la renta

En teoría, los ingresos que el gobierno extrae de los ricos se utilizan para subsidiar el consumo de los pobres. En la práctica, el impuesto progresivo sobre la renta es un mecanismo de recaudación ineficiente, que propicia el derroche y la corrupción.

A largo plazo, este impuesto reduce el nivel de vida de la sociedad y, en los países subdesarrollados, perpetúa la pobreza.

¿Cuál sería el destino de los ingresos si el impuesto sobre la renta no existiera? Los principios conocidos como las Leyes de Engel, establecidos en el siglo pasado por el estadístico prusiano Ernst Engel y ratificados muchas veces desde entonces, nos ayudarán a contestar a la pregunta planteada:

- El consumo aumenta a medida que aumenta la renta.
- A partir de cierto nivel de renta, el consumo empieza a crecer más lentamente que la renta y el ahorro adquiere valores positivos.
- En los niveles más altos de renta, el ahorro alcanza valores más altos que el consumo.

Renta anual Miles de \$	1	10	100	10,000
Consumo	1.2	10	80	1000
Ahorro	0	0	20	9000
Consumo/Renta	120%	100%	80%	10%
Ahorro/Renta	0%	0%	20%	90%

Tabla 11.2: Ilustración de las Leyes de Engel

La Tabla 11.2 se basa en los niveles de renta de la Tabla 11.1, e ilustra cual sería el destino de los ingresos si el impuesto sobre la renta no existiera.

El consumo de los más pobres es superior a su renta porque el gobierno (servicios gratuitos de salud, vivienda subsidiada, etc.) y las familias (aportes voluntarios a organizaciones caritativas privadas o ayudas directas) complementan el consumo de los pobres.

En el otro extremo, el ahorro es el destino de un porcentaje elevado de las rentas de los más ricos. Y como el ahorro es la fuente del capital, el impuesto progresivo sobre la renta expropia los recursos que, en ausencia de ese impuesto, se habrían capitalizado.

En el mejor de los casos, el impuesto progresivo sobre la renta transfiere recursos de la inversión al consumo o, lo que viene a ser lo mismo, del consumo futuro al consumo presente. A los hijos de los obreros de hoy les costará más encontrar un trabajo digno, porque el impuesto progresivo sobre la renta destruyó las fuentes de capitalización que habrían creado empleos para ellos.

La experiencia, sobre todo en los países pobres, ha demostrado ampliamente que la redistribución de la renta por la vía de la política fiscal tampoco beneficia a los pobres de hoy. El impuesto progresivo sobre la renta no es neutral, ni certero, ni universal ni eficiente. Más que contribuir al bienestar de los más pobres, este impuesto ha propiciado la instalación de costosas burocracias, la corrupción, el fraccionamiento no económico de las

empresas y, en muchos casos, la transferencia del ahorro nacional a países en los cuales es menos progresivo el impuesto sobre la renta.

El impuesto proporcional sobre la renta grava todas las rentas con la misma tasa. Los ricos pagan más que los pobres porque la tasa uniforme, aplicada a diferentes niveles de renta, arroja cantidades diferentes.

El principio de universalidad está implícito en la aplicación de una sola tasa. Además, en comparación con el impuesto progresivo, el impuesto proporcional sobre la renta distorsiona menos la asignación de los recursos (principio de neutralidad), no es arbitrario ni confuso (principio de certeza), es más fácil de recaudar, más difícil de evadir y no inhibe la actividad que lo genera (principio de eficiencia).

El impuesto al valor agregado

Desde el punto de vista de las empresas, el valor agregado es la diferencia entre las ventas y las compras. Recordemos que un proceso productivo es un proceso de transformación de insumos en productos:



El empresario compra insumos (materia prima, maquinaria, servicios de transporte, publicidad, etc.), y los transforma en productos. Del ingreso que obtiene al vender los productos paga los salarios. Las utilidades son el remanente. El proceso de transformación, pues, agrega valor a los insumos comprados. El valor agregado es la suma de los salarios y las utilidades.

Los productos de una empresa son los insumos de otra. Por ejemplo, la tela es el producto de la fábrica de tela y un insumo de la fábrica de ropa. Ésta es el producto de la fábrica de ropa y un insumo de la tienda de ropa. En cada etapa, se produce una transformación económica que agrega valor. El IVA imputable a cada empresa afecta el valor agregado, no el valor total

Ejemplo

En miles de quetzales. Tasa del IVA: 10%

Procesos productivos	Compras		Ventas	
	Precio	IVA	Precio	IVA
Fábrica tela	100	10	150	15
Fábrica ropa	150	15	250	25
Tienda ropa	250	25	320	32
Consumidores	320	32	---	---

Tabla 11.3: Impuesto al valor agregado

En cada etapa, el vendedor recauda 10% del valor de la venta y debe entregar al fisco la diferencia entre el IVA recaudado en las ventas y el IVA pagado en las compras. La fábrica de ropa, por ejemplo, paga Q15,000 de IVA cuando compra la tela, y recauda Q25,000 cuando vende la ropa a la tienda. Le corresponde entregar Q10,000 al fisco.

En el IVA pagado por los consumidores cuando compran productos finales, está incluido el IVA pagado en todas las etapas del proceso productivo. La totalidad del impuesto, 10% del valor de mercado de los productos finales, recae en los consumidores.

El impuesto al valor agregado, bien administrado, cumple mejor que otros impuestos las condiciones de neutralidad, eficiencia, certeza y universalidad.

A diferencia del impuesto sobre ventas de algunos países, el IVA expropia, de cada etapa de la producción, un porcentaje del valor agregado solamente. Así, las expropiaciones impositivas se acumulan a lo largo del proceso productivo, y el monto del impuesto pagado por el consumidor es la tasa del IVA aplicada al valor de mercado de los bienes finales.

En algunos países de América Latina, el IVA no ha rendido los frutos esperados. En Guatemala, se estima que el IVA a tasa de 10%, de aplicación universal y rigurosamente fiscalizado, generaría suficientes

ingresos fiscales como para abolir el impuesto sobre la renta. Sin embargo, el impuesto recauda menos de 50% de lo que debería recaudar.

En Guatemala y en otros países, la baja recaudación del IVA se debe a problemas administrativos y legales que tergiversan la naturaleza del impuesto. Por ejemplo:

- En muchos casos, la ley del IVA contiene una larga lista de excepciones. Los medicamentos, las cuotas escolares, los artículos de consumo popular, etc., quedan exentos del pago del IVA. Al perderse la condición de universalidad, se pierde también la certeza y la eficiencia del impuesto.
- Varios países de América Latina confrontan un problema endémico de evasión fiscal. En igualdad de circunstancias, la gente prefiere no pagar impuestos. La incapacidad del gobierno, para identificar y castigar a los evasores, propicia la evasión del IVA y de todos los impuestos.
- En algunos casos, esta incapacidad del gobierno es intencional. En manos de funcionarios corruptos, la incierta aplicación de castigos a los evasores abre la puerta a la arbitrariedad y se convierte en instrumento de terrorismo fiscal.

Impuestos al comercio internacional

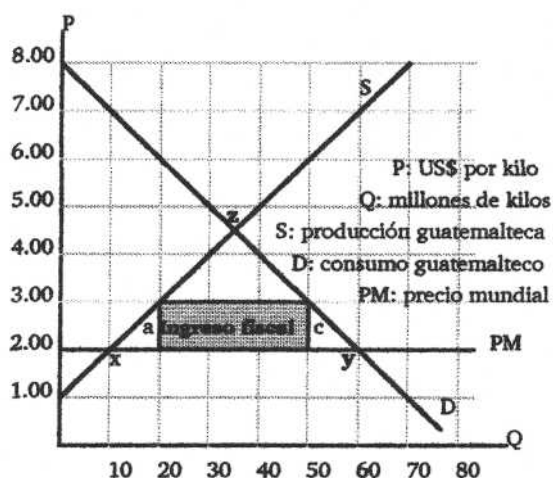
La imposición de aranceles en las fronteras es una práctica muy antigua, principalmente porque es relativamente fácil controlar el ingreso y el egreso de mercancías a un país.

En términos generales, los impuestos a la importación han tenido más defensores que los impuestos a la exportación. La filosofía mercantilista, que todavía cuenta con poderosos adeptos, postula que exportar es mejor que importar. Las

políticas económicas de Europa, Estados Unidos, Japón, América Latina y casi todos los países del planeta contienen elementos que, en mayor o menor medida, fomentan las exportaciones e inhiben las importaciones. Los mitos mercantilistas no han perdido actualidad.

Impuestos a las importaciones

La Gráfica 11.1 representa el mercado guatemalteco de un producto agrícola que se cosecha en Guatemala y también en otros países. No hay diferencia entre el producto nacional y el importado, los costos de transporte son insignificantes y todos los precios se dan en US\$.



Gráfica 11.1: Precio mundial y precio interno

Analizaremos en detalle la Gráfica 11.1, primero porque ilustra varios conceptos importantes, y segundo porque ofrece una buena oportunidad para ejercitar la interpretación de gráficas.

En un mercado no interferido, sin barreras al comercio internacional, el precio interno sería igual al precio mundial. En Guatemala, el producto nacional y el producto importado se venderían a \$2.00 por kilo. El consumo interno sería 60 millones de kilos, de los cuales 10 millones se producirían en Guatemala y 50 millones se importarían. Desde el punto de vista de la sociedad guatemalteca, la libre importación cumple dos funciones importantes.

Por una parte, contribuye al bienestar de los consumidores, porque pone a su alcance el producto al precio mundial, que es el precio de los productores más eficientes del mundo.

Por otra parte, asigna los recursos a su uso óptimo, porque limita la producción nacional a la cantidad que compite en eficiencia con la producción mundial.

Sin embargo, una parte importante de los ingresos fiscales proviene de los impuestos que gravan las importaciones. El mundo real es un mundo de aranceles sobre las importaciones. Conviene, pues, analizar sus efectos.

Un arancel de \$1.00 por kilo importado tendría los efectos siguientes:

- Elevaría el precio interno de \$2.00 por kilo a \$3.00 por kilo y reduciría el consumo nacional de 60 millones de kilos a 50 millones de kilos.
- Induciría la asignación de más recursos al cultivo de este producto. La producción nacional aumentaría de 10 millones de kilos a 20 millones de kilos.
- Reduciría las importaciones de este producto, de 50 millones de kilos a 30 millones de kilos.
- Generaría \$30,000,000 en ingresos fiscales (área sombreada de la gráfica).
- Resultaría en una pérdida social irrecuperable equivalente a \$10,000,000 (triángulo a + triángulo c de la gráfica).

Veamos ahora los efectos de un arancel proteccionista o prohibitivo. Por definición, los aranceles de este tipo no persiguen objetivos fiscales sino económicos. Su propósito es estimular o fomentar la producción y el empleo, encarecer artificialmente el producto importado para inducir a los consumidores a preferir el producto nacional.

De acuerdo con la Gráfica 11.1, un arancel de \$2.50 por kilo importado sería prohibitivo o proteccionista y tendría estos efectos:

- Anularía la ventaja comparativa de los productores extranjeros.
- Elevaría el precio interno a \$4.50 por kilo y reduciría el consumo interno a 35 millones de kilos.
- Aumentaría la producción nacional a 35 millones de kilos, de los cuales 25 millones serían producción ineficiente, asignación no óptima de los recursos inducida por la política fiscal.
- No generaría ingresos al gobierno.
- Provocaría una pérdida social irrecuperable equivalente a \$62,500,000 (triángulo xyz de la gráfica).

Como dijimos antes, los impuestos bajos distorsionan menos la asignación de los recursos que los impuestos elevados. La Tabla 11.4, basada en la información de la Gráfica 11.1, indica la pérdida social irrecuperable asociada a diferentes niveles de impuestos o aranceles:

Arancel por kilo	Ingreso fiscal	Pérdida social
\$0	\$0	\$0
\$0.50	\$20,000,000	\$ 5,000,000
\$1.00	\$30,000,000	\$10,000,000
\$1.50	\$30,000,000	\$22,500,000
\$2.00	\$20,000,000	\$40,000,000
\$2.50 o más	\$0	\$62,500,000

Tabla 11.4: Efectos de diferentes niveles de impuestos sobre la importación

El óptimo social no coincide con el óptimo fiscal. Los ingresos fiscales más elevados corresponden a un arancel de \$1.00 o \$1.50 por kilo importado, pero esos aranceles provocan una pérdida social irrecuperable, en el primer caso de \$10,000,000, en el segundo caso de \$22,500,000.

La transferencia de riqueza de los consumidores al gobierno (área sombreada de la Gráfica 11.1) no es necesariamente una pérdida social irrecuperable, porque puede ser que el gobierno use esos

recursos para fines legítimos. Por su parte, la transferencia de riqueza de los consumidores a los productores nacionales es, en el mejor de los casos, éticamente cuestionable. Pero además de que los productores nacionales, vía el precio más alto, se enriquecen a expensas de los consumidores, el arancel induce la asignación ineficiente de los recursos escasos y la reducción del consumo. Estos dos efectos sumados (triángulo a + triángulo c) son una pérdida social irrecuperable.

Desde luego, los productores nacionales abogarán por un impuesto de \$2.50 por kilo importado. Dirán que la competencia desleal de los productores extranjeros llevará a sus empresas a la quiebra, y que miles de trabajadores quedarán desempleados. El argumento del desempleo siempre encuentra eco en los círculos políticos y sindicales.

En nuestro ejemplo, un impuesto de \$2.50 por kilo importado no generaría ingresos fiscales, porque no se importaría un solo kilo. La producción nacional abastecería el mercado, al elevado precio de \$4.50 por kilo, más del doble del precio mundial. La pérdida social irrecuperable (triángulo xyz de la Gráfica 11.1) alcanzaría su máximo, con una transferencia masiva de riqueza de los consumidores a los productores nacionales.

Impuestos sobre las exportaciones

El mercado mundial está fuera del alcance de las leyes internas de los países. La oferta mundial y la demanda mundial determinan el precio mundial, el cual fluctúa libremente en respuesta a cambios de la oferta y la demanda. Quien desee vender productos en el mercado mundial debe ofrecerlos al precio que rige en ese mercado.

Los oferentes son los productores más eficientes del mundo. Los oferentes marginales son aquellos cuyos costos de producción apenas son más bajos que el precio mundial. Quien tiene costos de

producción superiores al precio mundial no puede invocar protección contra la competencia de los productores que le ganan en eficiencia.

Los caficultores mexicanos pueden lamentar que los caficultores brasileños tengan costos de producción más bajos. Los trigueros argentinos pueden lamentar que los trigueros australianos tengan costos de producción más bajos. Los accionistas de Citroen pueden lamentar que Toyota tenga costos de producción más bajos. Pero ninguna autoridad puede impedir el ingreso de la producción más eficiente al mercado mundial.

Un impuesto sobre las exportaciones eleva los costos de producción de los productos exportables. Como los exportadores de un país compiten con los exportadores del mundo entero, los países que gravan las exportaciones reducen la competitividad de sus productos exportables.

A ningún gobierno le interesa destruir la competitividad de sus exportaciones en el mercado mundial, porque éstas son los ingresos de moneda extranjera sin la cual el país no puede importar.

Si a estas consideraciones económicas agregamos el argumento mercantilista - exportar es mejor que importar - será fácil comprender por qué los impuestos a las exportaciones tienen menos defensores que los impuestos a las importaciones. La distorsión de los precios se ha dado con más frecuencia en el sentido contrario.

En diferentes épocas, muchos países han fomentado las exportaciones, manipulando el tipo de cambio, exonerando a las empresas exportadoras del pago del impuesto sobre la renta o subsidiando directamente a los exportadores.

Hace unos veinte años, el gobierno argentino subsidiaba las exportaciones, de cuero. Era tal la distorsión de precios, que los zapatos argentinos eran más baratos en Miami que en Buenos Aires. Los argentinos viajaban a Miami y regresaban a su país con las valijas llenas de zapatos argentinos.

Impuestos sobre el consumo y elasticidad de la demanda

Si el gobierno estableciera un impuesto sobre el consumo de avena, la recaudación sería muy pobre. En cambio, el impuesto sobre el consumo de bebidas alcohólicas recauda sumas importantes. La demanda de avena es elástica. Un impuesto sobre este producto, que no se aplicara a los productos sustitutos de la avena, modificaría la estructura de precios relativos e induciría a las personas a consumir menos avena y más trigo o arroz.

Por el contrario, la demanda de bebidas alcohólicas es inelástica. Aunque suba el precio, el consumo se mantiene relativamente constante. Un impuesto sobre las bebidas alcohólicas eleva el precio de éstas, pero la cantidad demandada no registra una contracción significativa, de manera que el impuesto ingresa a las arcas nacionales.

Sin embargo, ninguna demanda es absolutamente inelástica. Cuando el impuesto sobre las bebidas alcohólicas es superior a la tasa óptima, la recaudación decae. Aunque no cambie significativamente el consumo, muchas personas evaden el impuesto comprando licor de contrabando o licor clandestino.

El impuesto sobre la tierra

En esencia, hay dos maneras de gravar la propiedad de la tierra: el impuesto sobre el valor del terreno y el impuesto sobre el valor de la propiedad, que incluye el terreno y lo que en éste se haya construido o sembrado.

Cuando el impuesto recae únicamente sobre el valor del terreno, el costo de mantener tierras ociosas o parcialmente utilizadas es alto. En cambio, cuando el impuesto depende del valor de la propiedad, incluido el valor de los edificios o cultivos, las tierras ociosas pagan proporcionalmente menos que las tierras bien aprovechadas.

Supongamos que hay tres terrenos de igual tamaño en una avenida de la ciudad. En el terreno A hay un edificio de oficinas, en el terreno B hay una vivienda deteriorada con un amplio jardín y C es un terreno baldío. El gobierno podría recaudar \$300,000 por año con dos estructuras fiscales diferentes:

- Un impuesto de \$100,000 anuales sobre cada terreno.
- Impuestos diferentes según el valor de cada propiedad, digamos \$290,000 sobre el terreno A, \$9,000 sobre el B y \$1,000 sobre el C.

Cada estructura fiscal tiene efectos diferentes sobre la asignación a largo plazo de la tierra urbana:

- El impuesto sobre la tierra induce a los dueños de B y C, si no están en condiciones de construir edificios, a vender sus terrenos para no pagar el elevado impuesto sobre una propiedad que genera pocos ingresos en el caso de B, ningún ingreso en el caso de C.
- El impuesto sobre el valor de la propiedad desalienta, aunque sea marginalmente, la construcción de edificios, y mantiene subutilizada la tierra urbana, que es un recurso escaso.

Ceteris paribus, tanto la tierra urbana como la tierra agrícola es explotada más intensivamente cuando los impuestos recaen sobre el valor de la tierra solamente. Los impuestos que castigan la explotación intensiva de un recurso escaso desalientan la asignación de ese recurso a su uso más productivo.

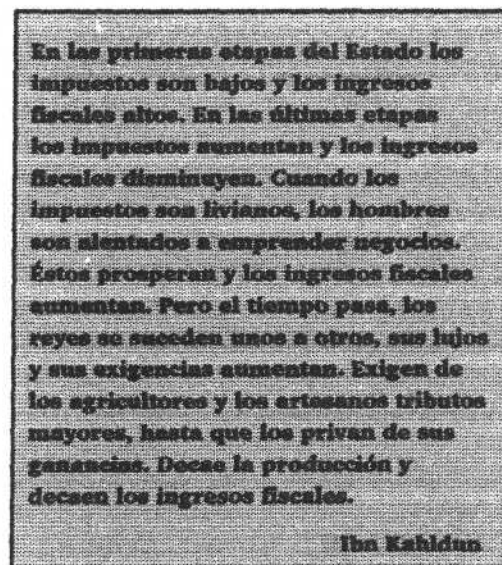
Tilomas Jefferson (1743-1826), tercer presidente de los Estados Unidos, argumentaba que sólo los dueños de tierras tienen un apego genuino al país en el cual se encuentran sus tierras y un interés genuino en la estabilidad a largo plazo del sistema de gobierno y de la nación. Para los que nada poseen, y para los que tienen sus capitales invertidos en

empresas navieras, metales preciosos u otros bienes muebles, el costo de emigrar para librarse de los problemas de una nación convulsionada es menor que para los terratenientes. Proponía, entonces, que sólo los dueños de tierras pagaran impuestos, que los impuestos fueran proporcionales al valor de la propiedad de cada uno, y que sólo los que contribuían con sus impuestos al sostenimiento del gobierno pudieran votar.

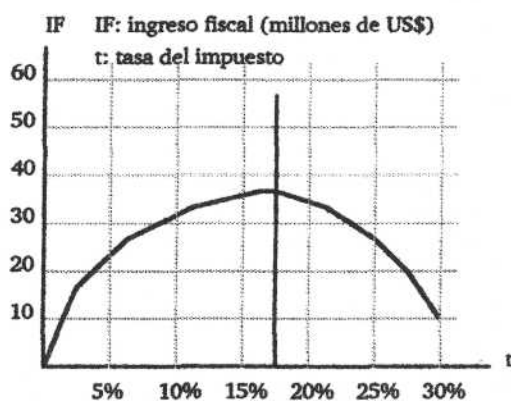
Aunque estas ideas suenen a blasfemias en las democracias populistas del siglo XX, reflejan el pensamiento de uno de los hombres que mejor comprendió los fundamentos éticos de un sistema de gobierno basado en la responsabilidad y la libertad del individuo.

La tasa fiscal óptima

En el siglo XIV, el filósofo árabe Ibn Kaldun de Tunis escribió:



A principios de la década pasada, en el contexto de la política fiscal del Presidente de los Estados Unidos, Ronald Reagan, el economista Arthur Laffer popularizó las ideas expresadas 600 años antes por Kaldun. La representación gráfica de la relación entre la tasa de un impuesto y el ingreso fiscal resultante se conoce hoy como la Curva de Laffer.



Gráfica 11.2: Curva de Laffer

La tasa fiscal óptima es la que genera más ingreso fiscal. Para el impuesto ilustrado en la Gráfica 11.2, la tasa fiscal óptima, que generaría unos \$37,000,000, se encuentra entre 15% y 20%.

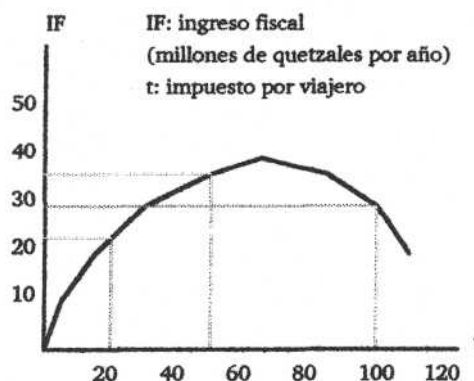
La línea vertical negra divide la gráfica en dos secciones. Del lado izquierdo está el tramo ascendente de la Curva de Laffer. En ese tramo, un aumento de la tasa elevaría la recaudación fiscal. A la derecha de la línea vertical negra está el tramo descendente de la curva. En ese tramo, un aumento de la tasa reduciría la recaudación.

Como dijimos antes, los impuestos de tasa baja son mecanismos de recaudación más eficientes que los impuestos de tasa elevada. En la Gráfica 11.2, la recaudación decae cuando la tasa del impuesto es superior a 18% porque, a medida que aumenta la tasa:

- Aumenta el número de personas que se abstienen de emprender el negocio o la actividad gravada con el impuesto.
- Aumenta el incentivo de incurrir en el costo de cabildear ante los legisladores para obtener exoneraciones legales y evitar el pago del impuesto.
- Aumenta el número de personas dispuestas a infringir las leyes fiscales, sobornando al recaudador o falsificando papeles para evadir el pago del impuesto.

Tomemos, nuevamente, el ejemplo de un impuesto sencillo, el impuesto de 50 quetzales per cápita que pagan los viajeros antes de abordar el avión el aeropuerto internacional de Guatemala.

Hace algunos años, el impuesto era de Q20 por viajero. Cuando fue elevado a Q50, la recaudación aumentó menos que proporcionalmente porque la recaudación marginal, representada por la pendiente de la curva ($\Delta IF / \Delta t$), es decreciente. Según la Gráfica 11.3, el pago por viajero aumentó 2.5 veces ($50/20=2.5$) y la recaudación sólo aumentó 1.52 veces ($35/23=1.52$).



Gráfica 11.3: Ingreso marginal decreciente

¿Qué pasaría si el impuesto de salida fuera elevado a 500 quetzales por viajero? De acuerdo con la Gráfica 11.3, el fisco no cobraría un solo centavo. Algunas personas se abstendrían de viajar para evitar el pago, otros buscarían la forma de no pagar el impuesto sin abstenerse de viajar. Algún diputado, para congraciarse con sus electores, propondría que fueran exonerados del impuesto los menores de edad, o los estudiantes universitarios, o los periodistas, o los maestros, o las etnias mayas. Otro diputado, para fomentar el turismo, propondría que fueran exonerados los extranjeros. Y seguramente aparecerían comprobantes de pago falsificados.

La Curva de Laffer es, en esencia, una ilustración de la ley de rendimientos decrecientes aplicada a los ingresos fiscales. En todos los tramos de la curva, el ingreso fiscal marginal es decreciente, y se

vuelve negativo cuando la tasa del impuesto sobrepasa la tasa fiscal óptima, ubicada en el punto más alto de la curva.

Consideraciones finales y resumen

Hemos analizado algunos impuestos para ayudar al estudiante a comprender cómo las diferentes formas de financiar al gobierno afectan la asignación de los recursos. Entre los estudiosos de la sociedad libre, hay un consenso casi unánime de que ésta no puede florecer sin un gobierno que cumpla funciones específicas. Bajo esta perspectiva, es legítimo que los individuos contribuyan al gasto público o, lo que viene a ser lo mismo, es legítimo que el gobierno extraiga de la sociedad los recursos necesarios para el cumplimiento de sus funciones.

Sin embargo, la introducción de argumentos emocionales en la política fiscal distorsiona la asignación de los recursos, empobrece a la sociedad, debilita la moral social, erosiona los ingresos fiscales y desacredita al gobierno.

En lo que concierne al principio de equidad tributaria, un abismo separa a Adam Smith de los modernos teóricos mercantilistas. Para Smith, el principio de igualdad ante la ley abarca también las leyes fiscales, y la equidad tributaria exige que todos los contribuyentes sean sometidos a las mismas leyes fiscales. Para los mercantilistas, es ético aprovechar las leyes fiscales para favorecer a unos y perjudicar a otros.

En mayor o menor medida, todos los regímenes tributarios vigentes equiparan la equidad con el "principio de capacidad de pago". Sobre esta base, imponen cargas fiscales progresivamente más elevadas a los patrimonios y las rentas más altas.

Como explicamos en el apartado sobre el impuesto sobre la renta, esta forma de financiar al gobierno traslada recursos de la inversión al consumo. Al expropiar los recursos que se habrían capitalizado, los

impuestos progresivos sobre la riqueza y la renta destruyen la generación de empleos y, por lo tanto, condenan a la pobreza a los obreros de mañana.

Por razones de eficiencia, es aconsejable exonerar de todos los impuestos las actividades que implican cantidades de dinero muy reducidas. Por ejemplo, en Guatemala, miles de microempresarias venden tortillas de casa en casa. El valor de la transacción promedio es Q1.50, equivalentes a US\$0.25. Obligar a estas personas a cobrar el IVA de 10% en sus ventas ocasionaría, al gobierno, gastos superiores a la recaudación.

La Curva de Laffer es una herramienta útil para visualizar la relación entre la tasa de un impuesto y el ingreso fiscal resultante, pero solamente ilustra el efecto inmediato. Un impuesto confiscatorio (digamos, 50% sobre los patrimonios) generaría cuantiosos ingresos fiscales una sola vez. Su aplicación destruiría el incentivo de crear riqueza, e implícitamente destruiría la recaudación fiscal futura.

A largo plazo, la tasa fiscal óptima es la que genera mayores ingresos al gobierno, sin destruir la creación de riqueza, que es la fuente de todos los impuestos. La Curva de Laffer no muestra la relación a largo plazo entre la tasa impositiva y los ingresos fiscales.

Abrumados por profundas crisis fiscales, muchos países han iniciado la renovación de sus sistemas tributarios. La teoría fiscal moderna es un retorno a los principios de neutralidad, universalidad, eficiencia y certeza, establecidos por Adam Smith hace más de 200 años.

No es del todo cierto que los alemanes, los japoneses o los británicos cumplen escrupulosamente con las leyes fiscales porque saben que los impuestos son utilizados sabiamente por el gobierno. Hasta en los países mejor gobernados, el ciudadano común y corriente cuestiona las prioridades del gasto público, y los casos de desviación de recursos son frecuentes. Pero aún para el ciudadano que aprueba

totalmente el destino de los impuestos, es grande la tentación de beneficiarse de los servicios públicos, sin aportar la parte que le corresponde. En las democracias ejemplares, la evasión fiscal es más reducida que en América Latina, no por una inclinación natural a cumplir con las leyes fiscales, sino porque la impunidad es la excepción y no la regla.

LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Manuel Ayau: "¿Mantener o derogar los Subsidios Arancelarios"? (1992)

Obligar a los consumidores, por ley, a pagar una prima, cuando compran productos que necesitan protección, reduce el poder adquisitivo de todos, impidiendo el crecimiento de las industrias no protegidas que ven su mercado reducido.

El sobreprecio que hay que pagar debido a la protección constituye, o bien transferencia de riqueza, o bien un pago para cubrir ineficiencia, en cuyo caso es una pérdida social irrecuperable.

La protección arancelaria es muy común en todo el mundo, pero ello no la convierte ni en inteligente, ni en éticamente correcta. En los Estados Unidos, la protección arancelaria impone a cada familia un costo anual de US\$1200, y por cada plaza de trabajo protegida en la industria del acero, se pierden tres plazas en otras industrias.

En Guatemala, si fueran clausuradas las empresas protegidas, la sociedad podría importar lo que ellas producen, y pagar a perpetuidad los salarios y las utilidades que generan. Aún así, los productos serían más baratos.

La reducción del poder adquisitivo del mercado, sumada al encarecimiento de los insumos, impide el desarrollo industrial

del país, con la consiguiente merma en la generación de empleos y en la competitividad de las industrias. La falta de competitividad de toda la economía también afecta desfavorablemente a las exportaciones.

El subsidio arancelario a las industrias ineficientes empobrece a todos, porque desvía la inversión a usos no óptimos. El costo de cada divisa economizada es mayor que el costo de generar esa divisa. El país pierde la diferencia.

Por otra parte, como las barreras arancelarias reducen las importaciones, modifican el tipo de cambio en detrimento de la rentabilidad de las exportaciones. Todo impuesto a las importaciones constituye un descuento sobre el valor de la divisa, es decir, sobre los ingresos de los exportadores.

Thomas Paine: "Sentido Común" (1776)

La sociedad es una bendición, pero el gobierno, incluso en su mejor expresión, es un mal necesario. En su peor faceta, es intolerable, porque cuando por causa del gobierno sufrimos y estamos expuestos a las miserias que podríamos esperar en un país sin gobierno, nuestra calamidad es más intensa por el hecho de que nosotros suministramos los medios que causan nuestro sufrimiento.

El gobierno, como la ropa, es un distintivo de inocencia perdida. Los palacios de los reyes se erigen sobre las ruinas del paraíso terrenal. Si los impulsos de la conciencia fueran claros, uniformes y siempre obedecidos, el hombre no necesitaría otro legislador.

Como no es ese el caso, el hombre se ha visto en la necesidad de renunciar a una parte de su propiedad para proporcionar los medios que protegen a todos. Es inducido a ello por la misma prudencia que casi siempre lo impulsa a escoger el menor de dos males. Por lo tanto, como la seguridad es la intención y el fin del gobierno, se deduce que la forma del

mismo que mejor pueda garantizar nuestra seguridad, con el menor gasto y el mayor beneficio, es preferible a cualquier otra forma de gobierno.

**Adam Smith: "De los tributos"
(1776)**

Los vasallos de cualquier Estado deben contribuir al sostenimiento del gobierno a proporción de sus respectivas facultades, en cuanto sea posible esta regulación, esto es, a proporción de las rentas o haberes de que gozan bajo la protección de aquel Estado. La expensas del gobierno, con respecto a los individuos de una nación, vienen a ser como los gastos del manejo de una gran hacienda, con respecto a sus varios colonos, los cuales sin excepción están obligados a contribuir, a proporción de sus respectivos intereses, al cultivo de aquel predio. En la observancia o en la omisión de esta máxima consiste lo que llamamos igualdad o desigualdad de imposición.

El tributo que cada individuo está obligado a pagar debe ser cierto y determinado, y en modo alguno arbitrario. El tiempo de su cobro, la forma de pago, la cantidad que deba satisfacerse, todo ha de ser claro, llano e inteligible para el contribuyente y para cualquier otra persona.

AUTOEVALUACIÓN

Después de estudiar el Capítulo 11, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Defina los siguientes términos

1. Régimen tributario.
2. Impuestos.
3. Déficit fiscal.
4. Revolución keynesiana.
5. Neutralidad fiscal.
6. Incidencia de los impuestos,
7. Curva de Laffer.

Conteste brevemente

1. ¿Por qué la inflación es un impuesto?
2. ¿Cómo se calcula el peso del gobierno en la economía?
3. ¿Cuál es la recaudación óptima de un impuesto prohibitivo o proteccionista?
4. ¿Por qué todos los impuestos recaen, en última instancia, en los consumidores?
5. ¿Por qué la evasión fiscal es menor en los Estados Unidos que en Guatemala?
6. ¿Por qué, en casi todos los países, el gasto público empezó a crecer rápidamente en la cuarta década del siglo XX?

¿Verdadero o falso?

1. La finalidad de los buenos impuestos es económica y no fiscal.
2. El impuesto progresivo sobre la renta es un mecanismo de redistribución de la renta.
3. El valor agregado es la suma de los salarios y las utilidades.
4. La Curva de Laffer no toma en cuenta los efectos de los impuestos a largo plazo.
5. El gobierno de Guatemala duplicaría la recaudación del IVA si la tasa de este impuesto fuera elevada de 10% a 20%.
6. Los impuestos a las importaciones castigan a los exportadores.
7. El sentido cívico y la responsabilidad social de los belgas se refleja en la casi nula evasión fiscal de esa nación europea.
8. En general, los impuestos indirectos son más neutros que los directos.
9. En general, los impuestos de tasa baja son más neutros que los de tasa alta.
10. En una sociedad libre, cada contribuyente determina, de acuerdo con su conciencia, cuánto debe pagar en impuestos.

Escriba un ensayo

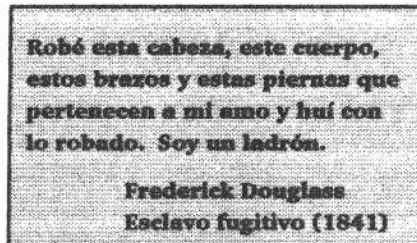
1. Explique los efectos a largo plazo del impuesto progresivo sobre la renta, en el consumo, la inversión, el empleo y los ingresos fiscales.
2. Describa las transferencias de riqueza y pérdida social irrecuperable causadas por los impuestos sobre las importaciones.

CAPÍTULO 12

EL DERECHO DE PROPIEDAD

No robarás.
Éxodo 20:15,
Deuteronomio 5:19,
Mateo 19:18.

Hace siglo y medio, en el sur de los Estados Unidos, cometía un delito contra la propiedad privada quien proporcionaba alimento o abrigo a un esclavo fugitivo.



Hoy en día, nadie discute el derecho de propiedad que cada uno tiene de su propia persona. La controversia se centra en la desigualdad de los frutos del trabajo individual. La aplicación del talento, de la fuerza o del ingenio a las cosas produce resultados desiguales porque los hombres son esencialmente desiguales.

La propiedad legítima

La legislación debe reconocer las formas legítimas de adquirir propiedad y el poder coercitivo del Estado debe proteger la propiedad adquirida por medios legítimos. El principio de igualdad ante la ley, piedra angular de la sociedad democrática, garantiza *a priori* que las leyes relativas a la propiedad no discriminan entre individuos o actividades.

Los que ven injusticia en los resultados desiguales del esfuerzo humano sostienen que el poder del Estado debe usarse *a posteriori* para emparejar esos resultados. Esta postura, que implica favorecer a unos y perjudicar a otros, contradice el principio de igualdad ante la ley.

Por otra parte, quien por la fuerza o el engaño, se adueña de algo que pertenece a otro, no ejerce un derecho legítimo sobre esa propiedad. En una sociedad bien gobernada, las leyes castigan a ese individuo y el bien usurpado es restituido a su legítimo dueño.

Los medios legítimos de adquirir propiedad son el descubrimiento, el trabajo físico o intelectual, los regalos recibidos y el intercambio, fruto de la cooperación social. En todos los casos, el valor de la propiedad se establece en el mercado. Un invento que no satisface necesidades o deseos de la sociedad no tiene valor alguno. Aunque el inventor se tomara la molestia de patentarlo, el valor de mercado de esa patente sería nulo.

El abogado John Grisham decidió, un buen día, dejar la abogacía y dedicarse a escribir novelas. *La Firma*, *El Cliente*, *Tiempo para Matar* y otras de sus obras han sido publicadas en una docena de idiomas y adaptadas al cine. Grisham se volvió millonario y famoso con sus novelas.

Otros escritores no consiguen divulgar sus obras. Por cada novela publicada, cientos de manuscritos circulan de editor en editor y terminan refundidos en un cajón. Las casas editoras evalúan los manuscritos y publican las obras que, según su criterio, serán demandadas por los lectores. Una novela exitosa genera ganancias para la casa editora y para el escritor.

¿Es malo que Grisham gane mucho dinero con sus novelas? ¿Deberían las leyes obligarlo a compartir sus ganancias con los escritores fracasados? O bien, para que todos los escritores tuvieran la misma oportunidad ¿debería el gobierno establecer una casa editora, financiada con los impuestos, y publicar las novelas que son rechazadas por los editores privados? En este caso ¿qué haría el gobierno con las novelas que nadie compra?

En algunos casos, la perspicacia para adelantarse a los deseos de los consumidores induce a ciertas personas a adquirir algo que, en el presente, parece

carente de valor. El café soluble, según cuentan, es un invento guatemalteco. Los inventores viajaron a París, patentaron el invento y trataron de vender la patente. Sólo la compañía Nestlé mostró interés. Adquirió la patente por una suma que, en retrospectiva, parece modesta. Para los inventores guatemaltecos, la suma recibida valía más que la patente. De lo contrario, no la habrían vendido.

¿Es injusto o inmoral que Nestlé haya ganado muchos millones, mientras los inventores apenas recibieron unos miles de dólares? Tal vez a éstos les faltó la visión que tuvo Nestlé sobre el potencial a largo plazo del invento. Tal vez su situación era tan precaria que se vieron obligados a aceptar la suma que ofrecía el único comprador interesado. Pero no hubo coacción ni engaño. El negocio se concretó porque, en aquel momento, unos y otros consideraron que lo que recibían valía más que lo que entregaban.

Algunas personas reciben de sus padres cuantiosas herencias. Otras no heredan un solo centavo. Para legar una fortuna a los descendientes, primero hay que crear esa fortuna. Hay que sacrificar satisfacciones presentes, adquirir insumos y remunerarlos a satisfacción de los dueños, esperando que el valor del producto final sea superior al precio pagado por los insumos.

Si el abuelo de Juan fue ahorrativo, trabajador, visionario y tuvo suerte, mientras que el abuelo de Pedro fue derrochador u holgazán, o no tuvo suerte en los negocios ¿es injusto o inmoral que Juan herede una fortuna y Pedro no herede cosa alguna? Si fuera abolido el derecho de herencia, si las leyes establecieran que, al morir una persona, sus bienes pasan al Estado o son repartidos entre los pobres ¿cuánta riqueza habría producido el abuelo de Juan?

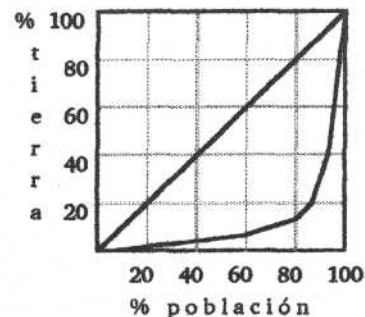
Recordemos que la riqueza proviene del ahorro, que es sacrificio de satisfacciones presentes. Y recordemos que, cuando todos los hombres son sometidos a las mismas leyes y éstas garantizan el derecho de propiedad, la riqueza de una familia es

la contrapartida de lo que esa familia - la presente generación o las generaciones anteriores - ofreció en el mercado, a un precio satisfactorio puesto que encontró compradores.

Bajo esta perspectiva, la abolición del derecho de herencia, que destruye el impulso de acumular riqueza más allá de la satisfacción de las propias necesidades, reduce la oferta de bienes en el mercado y, en consecuencia, menoscaba las posibilidades de consumo y el nivel de vida de la sociedad entera.

La propiedad de la tierra

El porcentaje de la población dedicada a la agricultura es 6% en Francia y 3% en Inglaterra. En los Estados Unidos, la propiedad de toda la tierra agrícola está en manos del 2% de la población mayor de 18 años, y el 40% de la tierra agrícola pertenece al 3% de la población dedicada a la agricultura (*Yearbook of Agriculture*, USGovernment Printing Office, 1987).



Gráfica 12.1: Distribución de la tierra entre los agricultores de los Estados Unidos

Dado que la cantidad de tierra agrícola es finita, a medida que la población aumenta, el cociente tierra/población disminuye. Si se mantuviera constante el porcentaje de la población dedicado a la agricultura, el tamaño de la parcela de cada agricultor se iría reduciendo.

Pero la experiencia demuestra que el porcentaje de la población dedicado a la agricultura no se mantiene constante.

En las sociedades preindustriales, la agricultura es la actividad económica más importante. La producción de alimentos absorbe casi la totalidad de los recursos productivos, inclusive la mano de obra.

La productividad de la agricultura (por área sembrada o por trabajador empleado) es baja porque la tasa de capital per cápita es baja. En consecuencia, los salarios son bajos. No hay demanda para muchas cosas adicionales a los alimentos.

A medida que las sociedades evolucionan, ahorran y diversifican su producción, los recursos emigran de la agricultura a la industria. La migración se detiene cuando se empareja el rendimiento marginal de cada recurso en ambas actividades.

Dicho esto de otro modo, el mercado concentra gradualmente la propiedad de la tierra en un número menor de agricultores, y las nuevas oportunidades de trabajo que se abren en la industria hacen que sigan dedicados a tareas agrícolas sólo los trabajadores que no mejorarían al cambiar de ocupación.

Los agricultores compiten con los industriales por la mano de obra, el crédito bancario, el talento empresarial, el transporte y otros recursos. Para poder competir, deben pagar precios competitivos por los recursos, y esto sólo lo logran aumentando su productividad conforme la industria aumenta la suya. Los factores más importantes que determinan la productividad de la agricultura son el capital (maquinaria agrícola), la tecnología (fertilizantes y pesticidas) y las economías de escala (explotación de grandes extensiones).

La productividad de la agricultura es elevada en los países en los cuales las propiedades agrícolas son extensas y baja en los países que han fraccionado las plantaciones y han entregado pequeñas parcelas a los campesinos. Uno de los casos más dramáticos es el de El Salvador, que tenía la productividad más alta del mundo por área sembrada en algunos cultivos. La reforma agraria de 1980, que expropió y

fraccionó las fincas más grandes, erosionó la productividad de la agricultura salvadoreña.

El despojo legalizado perjudicó a los grandes agricultores. Sin embargo, la secuela más lamentable de la reforma agraria salvadoreña, diseñada en Washington y financiada por la AID del gobierno de los Estados Unidos, fue el empobrecimiento de los campesinos. Miles de millones de dólares se gastaron en asistencia técnica, sistemas de riego y crédito para los campesinos, pero las parcelas que les fueron adjudicadas generan ingresos reales menores que los sueldos que antes ganaban en las grandes fincas.

El documento *Tierra y Trabajo en Guatemala: La Ecuación Tierra-Hombre* (AID, 1982) describe minuciosamente un programa similar que la AID había preparado para Guatemala. Pero el fracaso de la reforma agraria salvadoreña fue tan bochornoso para los reformadores sociales de Washington, que éstos optaron por desligarse temporalmente de las iniciativas de reforma agraria del gobierno de Guatemala.

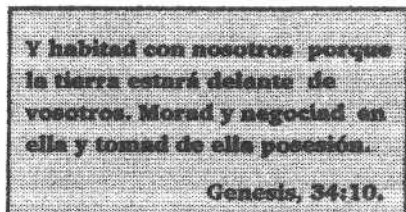
En el documento de la AID, los bosques de Guatemala estaban clasificados como tierras ociosas, sujetas a expropiación y reparto entre los campesinos para que sembraran maíz.

El documento reconocía que los campesinos obtendrían, de las parcelas, ingresos menores que los sueldos que devengaban en las fincas, pero argumentaba que el orgullo de poseer tierra compensaría con creces el deterioro del nivel de vida. Sin duda, esta afirmación refleja el sentir de los expertos de Washington, más que la opinión de los campesinos guatemaltecos.

El mercado de la tierra

Como sucede con todos los recursos, el mercado determina el tamaño óptimo de las propiedades agrícolas y aproxima

gradualmente la tierra a su uso óptimo, asignándola a los agricultores que mejor pueden aprovecharla, en beneficio propio y



El patrón de tenencia de la tierra está en constante cambio. Los agricultores menos eficientes venden sus tierras, y los más eficientes amplían sus propiedades hasta que el costo marginal de explotar una hectárea adicional se iguala con el ingreso marginal que se obtiene al vender los productos cosechados en esa última hectárea. En forma imperfecta pero indefectible, la ventaja comparativa de los diferentes agricultores determina cuáles siguen en la agricultura, cuáles adquieren nuevas tierras, cuáles venden una parte de sus propiedades y cuáles cambian de ocupación.

A medida que la población crece y la sociedad se desarrolla, la tierra se vuelve más escasa, es decir, aumenta la disparidad entre la cantidad disponible y el conjunto de necesidades y deseos. Al ser la tierra más escasa, su precio aumenta y aumenta el costo de oportunidad de mantener una propiedad ociosa o subutilizada.

Todos los experimentos de reforma agraria realizados hasta ahora, sin una sola excepción, han reducido la productividad de la agricultura. Por el contrario, allí donde los derechos de propiedad sobre la tierra agrícola son estables, los agricultores invierten en mejoras que elevan la productividad de la tierra. Para responder a la demanda de los agricultores, la industria desarrolla nuevos productos como maquinaria agrícola y fertilizantes.

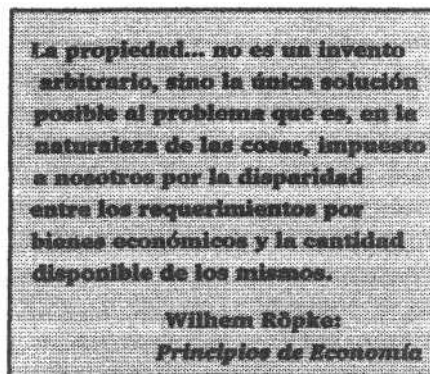
La estabilidad de los derechos de propiedad explica la elevada productividad

de la agricultura en los Estados Unidos, en Francia, en la Gran Bretaña y en otros países en los cuales la tierra agrícola está concentrada en pocos dueños, menos del 10% de la población trabaja en la agricultura, los salarios de los trabajadores agrícolas son comparativamente altos y la producción por área sembrada ha crecido aceleradamente en los últimos cien años.

Muy bien podríamos equiparar el desarrollo económico con la reducción gradual del porcentaje de la población que trabaja en la agricultura. En los países desarrollados, la producción de alimentos para toda la sociedad absorbe a menos trabajadores a medida que los agricultores incorporan capital y tecnología a sus cultivos. En los países subdesarrollados, un porcentaje elevado de la población trabaja en la producción de alimentos, con métodos y utensilios que han cambiado poco en los últimos cien años.

Función social de la propiedad

La propiedad privada cumple una función imprescindible como parte del mecanismo coordinador que pone en marcha la división del trabajo, cimiento de la sociedad humana y del desarrollo de la civilización.



Según el Diccionario de la Real Academia Española, propietario es el que tiene "... el derecho o la facultad de disponer de una cosa, con exclusión del ajeno arbitrio".

El propietario formal es reconocido como tal por el sistema legal. El propietario de

hecho dispone de la cosa como propia, sin tener un título formal. Desde el punto de vista económico, la propiedad cumple con su función esencial en ambos casos.

Dado que los recursos son escasos, las sociedades se ven en la necesidad de adoptar un sistema de racionamiento para asignarlos. En el Capítulo 1, vimos que hay fundamentalmente dos formas de asignar los bienes finales que no alcanzan para todos. La forma natural y espontánea es el mercado. La forma artificial consiste en que el Estado diseña e implementa un sistema de distribución de los bienes finales entre la población. Los sistemas no espontáneos que con mayor frecuencia se han usado para racionar los bienes finales son los privilegios de clase, las colas y las tarjetas de racionamiento.

En el caso de los medios de producción, también se hace necesario adoptar un sistema de racionamiento, puesto que no hay suficiente tierra agrícola, combustibles, edificios, materias primas o maquinaria para satisfacer los deseos de poseer bienes de capital de todos los miembros de la sociedad.

Nuevamente, el mercado asigna los bienes de capital por medio del sistema de precios. Aunque de manera imperfecta, los precios de los bienes de capital reflejan las preferencias de los empresarios, las cuales se derivan de las preferencias de los consumidores puesto que, en última instancia, la finalidad de toda la actividad empresarial es satisfacer el consumo.

Entre varios individuos interesados en adquirir un bien de capital, el que esté dispuesto a pagar el precio más alto lo obtiene y los demás se ven privados de él. Como los bienes de capital se adquieren para producir otras cosas, quien compra un bien de capital espera recuperar el valor de la inversión al vender los bienes o servicios que éste genera.

Luego, el que paga el precio más alto por un determinado bien de capital planea utilizarlo para producir algo que, según su percepción, la sociedad demanda con

mayor urgencia que aquello que habrían producido los otros individuos interesados en adquirir ese bien de capital.

Supongamos que se anuncia la venta de un edificio, en un millón de dólares, y que tres individuos - Juan, Pedro y José - muestran interés en comprarlo.

- Juan planea arrendar oficinas. Está de acuerdo con el precio del edificio, pero exige que el dueño efectúe ciertas mejoras y reparaciones.
- Pedro tiene el proyecto de establecer un hospital privado. Ofrece 900,000 dólares por el edificio.
- José tiene la intención de abrir un pequeño hotel. El precio del edificio le parece razonable y no pide rebaja alguna ni mejoras.

En cada caso, el cálculo económico determina la suma que cada uno debe ofrecer por el edificio, a sabiendas de que está en competencia con otros compradores potenciales.

José hace la mejor oferta y adquiere el edificio. De acuerdo con su percepción del futuro, los ingresos que generará el hotel justifican la inversión de un millón de dólares en la compra del edificio. Juan y Pedro no esperaban obtener ingresos suficientemente altos como para justificar una inversión tan alta en el edificio. Por eso ofrecieron menos que José.

Como los ingresos esperados son la contrapartida de la percepción que cada uno tiene de la demanda de los consumidores en el futuro, José anticipa, para el servicio que planea ofrecer en el mercado, una demanda más vigorosa que la demanda que anticipan Juan y Pedro por sus respectivos servicios.

Así, el mercado, al asignar el edificio a la persona dispuesta a pagar el precio más alto, implícitamente asigna el edificio a la persona que planea usarlo para satisfacer una necesidad más apremiante de la sociedad.

Si el hotel de José tiene éxito, podemos inferir que la sociedad necesitaba servicios hoteleros más que servicios hospitalarios u oficinas.

Si el hotel fracasa, es decir, si los ingresos no cubren los costos - incluido el costo de oportunidad de la suma invertida en el edificio - podemos inferir que José sobrestimó la demanda futura por servicios hoteleros y, en general, que el cálculo económico que lo indujo a comprar el edificio y a emprender ese negocio no fue acertado.

En este caso, al cabo de un par de años, el edificio estará nuevamente en venta. Poco a poco, aunque de manera imperfecta, el mercado lo aproximará a su uso óptimo, que es el uso que más conviene a la sociedad.

Abolición de la propiedad privada

Si no es el mercado el que asigna los bienes de capital ¿de qué otra manera pueden éstos ser asignados? Igual que en el caso de los bienes finales, el Estado puede diseñar e implementar un sistema de racionamiento que asigne los bienes de capital conforme a las prioridades del propio Estado.

Después de la Revolución Bolchevique de 1917, el Estado soviético diseñó e implementó un sistema de racionamiento que, por su envergadura y su riguroso enfoque científico, no tiene paralelo en la historia. Inspirado en la proposición de Karl Marx, según la cual la propiedad privada es la raíz de todos los males de la sociedad capitalista, el Estado soviético abolió la propiedad privada del capital.

La tierra agrícola, los edificios, las fábricas, los pozos petroleros, el transporte, etcétera, pasaron a propiedad del Estado. Éste, buscando el mayor bienestar posible para el mayor número posible de habitantes, se arrogó la potestad de asignarlos conforme a los planes trazados por un equipo de científicos eminentes.

En la sociedad capitalista, se decía, el empresario produce para lucrar. En cambio, en la nueva sociedad socialista, el Estado produce para servir. Estas ideas llevaron a muchos intelectuales de Europa Occidental y de Norteamérica - naciones fundamentalmente capitalistas - a pensar que el sistema de producción económica centralizada de la Unión Soviética sería más eficiente, elevaría el nivel de vida y conduciría a una sociedad justa e igualitaria, en la cual nadie sería rico y nadie sería pobre.

La voz solitaria de Ludwig von Mises advirtió, desde el principio, que el sistema de producción de la Unión Soviética sería insostenible a largo plazo. Al cabo de 70 años, el modelo de planificación económica centralizada de la Unión Soviética se derrumbó precisamente por las razones anticipadas por von Mises, que se explican a continuación.

El problema del cálculo económico

Los recursos son escasos y las necesidades son ilimitadas. Tal es la realidad ineludible del mundo que habitamos. Nos hallemos en la Unión Soviética, en Francia, en Guatemala, o en cualquier otro lugar, si cortamos un árbol para fabricar una mesa, renunciamos a fabricar una cama con la madera de ese árbol, y el petróleo que se consume en el transporte de pasajeros ya no está disponible para alimentar la termoeléctrica.

Cuando el petróleo y la madera pertenecen a alguien, éste los vende al comprador que le ofrece el precio más alto. Sin que intervenga autoridad alguna, el mercado asigna las materias primas, los combustibles, la maquinaria, los edificios, el crédito bancario, la mano de obra y todos los recursos a los empresarios que pagan el precio más alto.

Dado que el precio pagado por los insumos se deriva del precio que el empresario espera cobrar por sus productos, el mercado aproxima los insumos a su uso

óptimo, es decir, a la producción de aquello por lo cual la sociedad está dispuesta a hacer un sacrificio mayor, a pagar un precio que compense todos los costos incurridos.

Así, a través del sistema de precios, el mercado asigna los recursos a la producción de las cosas que la sociedad demanda (o necesita) con mayor urgencia en cada momento. El cálculo económico de los dueños de recursos, los empresarios y los consumidores dirige el proceso. Recordemos que el cálculo económico es la comparación entre costos e ingresos.

En la Unión Soviética, la abolición de la propiedad privada del capital llevaba implícita la abolición de los precios de los bienes de capital. El Estado soviético no vendía maquinaria, materias primas, edificios, servicios de transporte o energéticos a sus propias fábricas. Los recursos productivos eran adjudicados a las fábricas, en cantidades congruentes con las metas de producción establecidas por el comité encargado de planificar y coordinar los procesos productivos.

La debilidad del sistema en lo referente a la transmisión de información es evidente. Con las computadoras más modernas, sería imposible procesar e interpretar instantáneamente los datos de las preferencias cambiantes de millones de consumidores. Luego, sería imposible asignar los recursos escasos a modo de satisfacer, en la mayor medida posible, las necesidades y los deseos de los consumidores.

Aún suponiendo que las intenciones de compra de todos los consumidores de la Unión Soviética se hubieran transmitido instantáneamente por medios electrónicos, no habría podido el comité de planificación económica hacer llegar los productos a los expendios en las cantidades necesarias para satisfacer millones de demandas caprichosas y cambiantes.

Durante los setenta años de historia de la Unión Soviética, proliferaron las anécdotas sobre el fracaso del sistema centralizado de

producción y distribución. Los fertilizantes llegaban a las regiones agrícolas cuando las cosechas ya habían sido levantadas. Los útiles escolares llegaban a mediados del ciclo escolar y los trajes de baño llegaban en los meses de frío más intenso.

Menos obvia pero más profunda era la debilidad de un sistema que no se basa en los precios de mercado para determinar las prioridades, asignar los recursos y distribuir los productos. De hecho, la evidencia sugiere que Ludwig von Mises fue el único que se percató del problema en cuanto el sistema de producción de la Unión Soviética fue divulgado en Europa.

Un ejemplo ayudará a comprender el argumento de von Mises, sobre la imposibilidad de asignar eficientemente los recursos en ausencia de precios de mercado para los medios de producción.

Ejemplo

El cuadro muestra los ingresos y los costos de una fábrica de camisas que opera en Guatemala:

Producción anual: 10,000 camisas	
Precio de venta por unidad: Q100	
Ingreso anual: Q1,000,000	
Costos de producción	
20,000 yardas de tela	Q 300,000
Sueldos	Q 300,000
Alquiler edificio	Q 50,000
Maquinaria y equipo	Q 100,000
Electricidad	Q 50,000
Otros	Q 100,000
Total	Q 900,000

Al comparar los ingresos y los costos, el empresario determina que la operación genera utilidades de Q100,000 por año, y puede estimar sus utilidades (o sus pérdidas) futuras si anticipa, por ejemplo, que las camisas se venderán a Q120, que un cambio en las leyes laborales lo obligará a elevar los sueldos en 10%, que subirá el precio de la electricidad o que conseguirá tela más barata.

Los resultados obtenidos, y la estimación de los resultados futuros, indican al empresario si debe seguir en la producción de camisas o si debe cerrar la fábrica.

Una fábrica similar, cuando los medios de producción son adjudicados por un comité y no vendidos a precios de mercado, no genera la información necesaria para determinar si la operación produce riqueza (utilidades) o consume riqueza (pérdidas).

En la Unión Soviética, los recursos escasos (tela, edificio, máquinas, electricidad...) no eran vendidos al empresario que pagara por ellos el precio más alto, sino que eran adjudicados a la fábrica de camisas o a la fábrica de pantalones, según la prioridad que los planes de producción nacional asignaban a cada prenda en cada período. También influían los contactos que los gerentes de las diferentes fábricas tuvieran en las altas esferas del poder político, el poder de persuasión de los gerentes, su desempeño profesional en el pasado y otros criterios no económicos.

El siguiente cuadro, necesariamente menos completo que el anterior, muestra la situación de una fábrica de camisas en la Unión Soviética:

Producción anual: 10,000 camisas	
Precio de venta por unidad: 40 Rublos	
Ingreso anual: 400,000 Rublos	
Costos de producción	
20,000 yardas de tela	?
Sueldos	R 100,000
Alquiler edificio	?
Maquinaria y equipo	?
Electricidad	?
Otros	?
Total	?

Con estos datos, ni el gerente de la fábrica de camisas, ni el comité central de planificación, podían determinar si los ingresos generados por la venta de las camisas cubrían, o no cubrían, los costos de producción. Al no poder comparar los costos y los ingresos, es decir, al no poder determinar si la operación arrojaba

utilidades o pérdidas, las empresas soviéticas nunca supieron si creaban riqueza o consumían riqueza.

El caso de las exportaciones soviéticas merece un comentario especial. Tomemos, por ejemplo, el petróleo. En todas las regiones petroleras, algunos yacimientos se encuentran a mayor profundidad que otros, y los costos de producción dependen de la distancia entre el yacimiento y la superficie, las características del suelo, la red de oleoductos y otros factores.

En Venezuela o en Arabia Saudita, la comparación entre el precio mundial del petróleo y el costo marginal de producción determina cuáles yacimientos son explotados y cuántos barriles son extraídos de cada yacimiento.

El petróleo soviético se vendía al precio mundial en el mercado mundial, pero no había forma de determinar si ese precio cubría, o no cubría, los costos de producción. No había forma de saber si las exportaciones enriquecían, o empobrecían, a la Unión Soviética.

En el Capítulo 6 explicamos que las utilidades alcanzan su punto máximo cuando el empresario produce y vende, no la mayor cantidad posible, sino la cantidad que hace coincidir el costo marginal con el ingreso marginal. En el caso de las exportaciones de petróleo soviético, el ingreso marginal era el precio mundial de un barril de petróleo pero, al no haber precios de mercado para los medios de producción, el costo marginal no se podía determinar. Luego, no había forma de establecer el volumen óptimo de producción.

La asignación de los recursos conforme a criterios ajenos al mercado resultó en un desperdicio monumental. Las enormes riquezas naturales de la nación más extensa del mundo no pudieron detener el empobrecimiento gradual de los habitantes. La región otrora conocida como "el granero de Europa" por su inmensa producción de granos, terminó importando granos para alimentar a su población.

El fracaso del socialismo soviético resulta aleccionador. Más extensa que cualquier otra nación, la tercera más poblada del mundo (después de la China y la India), con un sistema educativo comparable al de los países más avanzadas del mundo, una tasa de alfabetización de 100% y logros científicos impresionantes, la URSS tenía, además, enormes riquezas naturales y un parque industrial gigantesco.

En 1980, diez años antes del colapso del experimento socialista, la Unión Soviética era:

- El mayor productor del mundo de petróleo, gas natural, carbón, mineral de hierro, lana, lino, cuero, lácteos, fibra de algodón y electricidad.
- El segundo mayor productor del mundo de zinc, plomo, mercurio, tungsteno, aluminio, plata, madera, tractores y locomotoras.
- El tercer mayor productor del mundo de oro, diamantes y cemento.

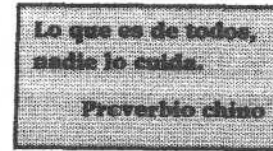
Conviene recordar, además, que el experimento socialista de la Unión Soviética no se construyó en el vacío. Antes de la revolución de 1917, Rusia era una potencia militar de primer orden, con una infraestructura (carreteras, vías férreas, puertos, etcétera) desarrollada y un nivel de vida relativamente alto.

Esta combinación extraordinaria de ventajas explica por qué el experimento pudo sostenerse durante setenta años. A largo plazo, como acertadamente lo predijo Ludwig von Mises, resultó insostenible un sistema de producción que hace imposible el cálculo económico.

La abolición de la propiedad privada, y la centralización de las decisiones económicas en un Estado que prometía producir para servir y no para lucrar, debían engendrar la "sociedad sin clases" y el "paraíso de los trabajadores". El desenlace fue el colapso económico, que arrastró las estructuras políticas y los fundamentos filosóficos del experimento socialista más ambicioso de todos los tiempos.

Las empresas estatales

En muchos países, las empresas de telecomunicaciones, generación y distribución de energía eléctrica, aviación comercial, explotación petrolera, transporte público, distribución de agua y otras actividades llamadas "estratégicas" pertenecen al Estado.



El costo social de las empresas estatales es elevado por estas y otras razones:

- Casi siempre están constituidas como monopolios artificiales. Como vimos en el Capítulo 6, la falta de competencia tiende a elevar los precios y a reducir la calidad de los productos.
- Las decisiones que las afectan se basan en consideraciones políticas. Por ejemplo, ocupan los cargos directivos, no los profesionales más aptos, sino individuos leales al partido gobernante.
- En muchas partes, las empresas estatales han sido focos de corrupción en gran escala.
- Pero aún cuando el gerente de una empresa estatal fuera un profesional capaz y honrado, los controles burocráticos, sumados a la inamovilidad de algunos funcionarios protegidos desde las altas esferas del poder político, le impedirían tomar las decisiones ágiles que son la esencia de la actividad empresarial.
- Por definición, las empresas estatales no quiebran. Cuando los ingresos no cubren los costos de producción, el Estado absorbe las pérdidas, es decir, utiliza los impuestos pagados por la sociedad para subsidiar la falta de eficiencia.

- En teoría, las empresas estatales pertenecen a los ciudadanos. En la práctica los supuestos dueños no tienen poder alguno sobre los presupuestos, los nombramientos y, en general, las operaciones de las empresas estatales.

En décadas recientes, algunos países han iniciado la privatización de sus empresas estatales. La tendencia se basa en la cantidad abrumadora de evidencia del fracaso del Estado empresario. Muchos políticos finalmente han comprendido que la empresa privada, sometida a la competencia, sirve a los consumidores mejor que la empresa estatal.

Si bien existen algunas similitudes entre las empresas estatales de las naciones esencialmente capitalistas, y las empresas de la antigua Unión Soviética, las diferencias entre unas y otras pesan más que las similitudes.

Las empresas estatales, a pesar de los privilegios que derivan de su condición de monopolios artificiales y de su acceso a subsidios ilimitados, compiten con las empresas privadas por los recursos. Por ejemplo, cuando la empresa estatal de telecomunicaciones necesita trabajadores, computadoras o vehículos, los adquiere pagando por ellos el precio de mercado. Luego, puede comparar sus costos con sus ingresos.

Si bien es cierto que las consideraciones políticas pesan más que las económicas a la hora de determinar qué, cómo, cuándo y para quién debe producir la empresa estatal, la información sobre los costos de producción está disponible y es posible determinar el monto de las pérdidas.

La utopía de la solución intermedia

En lo que va del siglo XX, todas las naciones democráticas han experimentado con diferentes mezclas de capitalismo y socialismo. Buscando corregir las supuestas iniquidades del "capitalismo a ultranza"

del siglo XIX, los teóricos y los políticos estructuraron los modelos de economía mixta que han regido la producción y la distribución en las democracias occidentales.

Como explicamos antes, las iniquidades que los socialistas de las naciones democráticas suelen imputar a las sociedades capitalistas nacen de contubernios entre el poder económico y el poder político.

En una sociedad basada en el derecho de propiedad y la igualdad ante la ley, nadie puede enriquecerse empobreciendo a otros. La riqueza de una familia es la contrapartida de los servicios prestados por esa familia al conglomerado, y los beneficios de las fortunas acumuladas por unos cuantos se derraman a toda la sociedad.

En las economías mixtas, las leyes garantizan el derecho de propiedad, pero asignan al Estado la potestad de limitar ese derecho cuando el "interés de la sociedad" lo justifica. Recae en el Estado la atribución de definir el "interés de la sociedad".

No debe extrañarnos que los modelos que limitan la libertad individual y el derecho de propiedad tengan defensores más apasionados que la forma de organización social - mercado, economía libre o sociedad capitalista - que surge espontáneamente en ausencia de un modelo impuesto por la fuerza.

En primer lugar, hace falta una buena dosis de humildad para aceptar que la forma espontánea de organización social es superior a cualquier modelo que sea producto del intelecto de alguien. Los intelectuales y los políticos no suelen ser humildes.

En segundo lugar, un sistema de organización social que no asigna al Estado la función de planificar, corregir y supervisar la asignación de los recursos reduce grandemente la esfera del poder político. Los políticos no suelen apoyar las

iniciativas que restringen su poder.

En tercer lugar, los beneficios de la libertad económica se diseminan entre toda la sociedad, mientras que los beneficios de la economía de privilegios se concentran en unos pocos. A la inversa, los costos de la injerencia del Estado en la asignación de los recursos se diluyen entre muchos, mientras que los costos de liberar la economía se concentran en unos pocos que ven truncados sus privilegios.

Supongamos que, en aras del interés de la sociedad, el gobierno prohíbe importar zapatos. Esta prohibición provoca una transferencia de propiedad de la sociedad a los fabricantes nacionales, puesto que obliga a los consumidores a pagar más por los zapatos nacionales. El costo social de la medida es elevado, pero se diluye entre muchos. Por ejemplo, si se tratara de Guatemala, la medida podría tener un costo de Q200 anuales por familia o Q400,000,000 anuales para la sociedad. El beneficio de la medida se concentra en un puñado de fabricantes nacionales. La prohibición de importar zapatos puede volverlos millonarios.

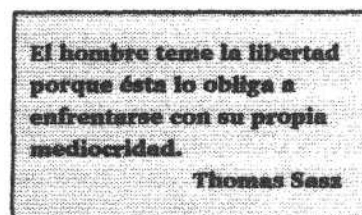
Al derogarse la prohibición, el beneficio se distribuye entre todos los habitantes que ahora compran zapatos a menor precio, mientras que el costo se concentra en los fabricantes nacionales: La competencia de los zapatos importados puede llevarlos a la quiebra.

Es fácil que se reúnan veinte, cien o doscientos fabricantes de zapatos para planear la defensa de sus intereses, pero no es fácil que se reúnan varios millones de consumidores para defender los suyos.

Las manifestaciones públicas de consumidores en apoyo a la libertad económica no son frecuentes. En cambio, los empresarios que derivan privilegios de la injerencia del Estado en la economía, y los que esperan disfrutar de esos privilegios en el futuro, expresan públicamente su admiración por las políticas intervencionistas que los favorecen, y gastan grandes sumas en

cabildeo ante las cámaras legislativas, desplegados de prensa y otras acciones, no siempre lícitas, que inclinan el poder del Estado a su favor.

Cualquier empresario sueña con trabajar dentro de un mercado cautivo, protegido de la competencia de los productos extranjeros por leyes que prohíben o regulan la importación. El Estado, como responsable del bien común, como garante del derecho de propiedad y de la igualdad ante la ley, debe garantizar que la política económica no enriquezca a unos ciudadanos a expensas de otros.



Repitamos la definición del Diccionario de la Real Academia Española para no perder de vista lo esencial: Propietario es el que tiene el derecho o la facultad de disponer de una cosa *con exclusión del ajeno arbitrio*. Algunos límites que las leyes imponen al derecho de propiedad parecen inocentes pero, a largo plazo, resultan en una asignación no óptima de los recursos. Por ejemplo:

- Las leyes que facultan al Estado para declarar que un edificio es monumento histórico, o que una propiedad es reserva ecológica, despojan al dueño de su derecho de disponer de lo que le pertenece *con exclusión del ajeno arbitrio*.
- Las leyes que prohíben cortar árboles destruyen el incentivo de sembrar árboles para fines comerciales.

En última instancia, el mercado es un guardián más eficiente de lo que se quiere preservar que el burócrata (que no es omnisciente ni infalible y que tal vez es sobornable) investido de poder para restringir derechos de propiedad. Si alguien que no aprecia la arquitectura

barroca hereda una casa del siglo XVII, no la destruye, sino que la vende. Sólo un loco contaminaría el nacimiento de agua que irriga su finca. Y los bosques se renuevan a perpetuidad cuando las leyes garantizan que, dentro de veinte años, el propietario podrá disponer, *con exclusión del ajeno arbitrio*, de los árboles que siembra hoy.

El economista Walter Williams explica con este ejemplo la importancia del derecho de propiedad: Es más difícil y más peligroso matar un rinoceronte que un pollo. Sin embargo, los rinocerontes están en vías de extinción porque la gente los mata irracionalmente. Los pollos tienen dueño. Por eso nadie los mata irracionalmente y no hay peligro de que se extingan.

En el siglo XIX, las manadas de búfalos recorrían libremente las praderas de Norteamérica. El tren atravesaba las praderas, y los vaqueros que viajaban en el tren disparaban a los búfalos por diversión. A veces disparaban a las vacas, pero entonces, el dueño alcanzaba el tren a caballo y pedía cuentas a los vaqueros. Nadie pidió jamás cuentas por los búfalos muertos. Los búfalos desaparecieron y las vacas se multiplicaron.

LECTURAS COMPLEMENTARIAS

**Manuel F. Ayau & Julio Cole:
Perestroika (1988)**

Está muy bien alabar la Perestroika - el actual movimiento hacia la libertad de las economías del bloque soviético, el establecimiento de "utilidades" como incentivos para los gerentes soviéticos, y los pasos para organizar la producción soviética en una forma más empresarial. Pero todos estos cambios, por razones técnicas, pronto traerán desencanto.

No basta con imitar el mercado. El ingrediente esencial del mercado es la

propiedad privada de los escasos recursos y medios de producción. Y aún con Perestroika, en la Unión Soviética hace falta este ingrediente.

Las razones técnicas tienen que ver con un problema que aún ignora la mayoría de las personas y también la mayoría de los profesores de Economía. Alrededor de 1930, cuando era debatido en Europa en pequeños círculos intelectuales, se le conoció como el Problema del Cálculo Económico.

Simplemente vivimos en un mundo de escasez, y sin importar cómo esté organizada la sociedad, siempre se necesitan señales para decidir cómo utilizar los recursos. En una sociedad capitalista, los precios de mercado proveen las señales. La interacción de la competencia entre compradores y la competencia entre vendedores, en un mercado libre, establece precios relativos que eliminan el uso menos económico (menos rentable) de cada unidad particular de un recurso, induciendo el uso de sustitutos que son sustraídos de otros usos por el mismo proceso de mercado.

Todo esto sucede solamente porque los recursos y los medios de producción son propiedad privada, pueden comprarse y venderse y, consecuentemente, tienen precio de mercado. El mecanismo está ampliamente explicado en los textos de Economía, pero rara vez los autores y los profesores recuerdan a los estudiantes que esto sólo sucede en donde existe la institución de la propiedad privada.

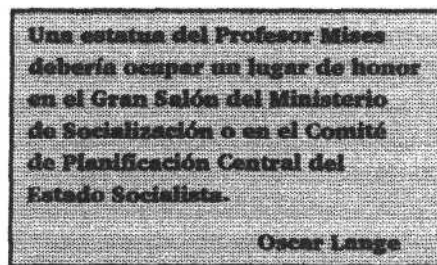
El problema de la economía soviética es un problema de asignación. Lo que queda aún por explicar es cómo una verdadera sociedad socialista - una que no copia los precios capitalistas - llevaría a cabo la tarea de asignar eficientemente los recursos. Tarjetas de racionamiento, colas y controles de ingresos se usan actualmente en los países socialistas, así como pseudo precios arbitrarios para racionar los bienes de consumo. Pero ¿cómo determinaría el planificador el mejor uso, digamos, de una libra adicional

de plata, cuando confronta usos alternos, como película de rayos X, película industrial, microfilm, película para turistas, contactos electrónicos, joyería, rellenos dentales y tratamiento de verrugas?

Recuérdese que el planificador también tendría que tomar en cuenta la relación de precios de todos los insumos utilizados para producir una libra adicional de plata, así como los precios de todas las cosas de las cuales formará parte el metal. No puede simplemente sumar los costos, ya que los costos, a su vez, son precios.

Fue Ludwig von Mises, en 1920, quien llamó la atención de la comunidad académica sobre el problema del cálculo económico. El famoso teórico socialista Oscar Lange escribió en 1936:

"El poderoso reto de Ludwig von Mises forzó a los socialistas a reconocer la importancia de un sistema de cálculo económico adecuado para guiar la asignación de los recursos. Es más, fue principalmente por el reto del Profesor Mises que muchos socialistas se percataron de la mera existencia del problema" (Lange & Taylor: *Economic Theory of Socialism*, McGraw Hill, 1964).



El problema del cálculo económico consiste en la asignación de precios relativos a millones de millones de artículos, cada uno de los cuales tiene un precio que está en función de todos los demás precios, siendo el último factor de decisión para cada precio, el conjunto de las siempre cambiantes valoraciones subjetivas de millones de consumidores.

Aunque a veces resulta conceptualmente útil representar el problema económico como un sistema de ecuaciones

simultáneas, solucionables *en principio* por una autoridad central investida de poder absoluto, es ingenuo suponer que aún los más simples problemas de asignación pueden ser resueltos, aún en esta era de potentes computadoras.

A finales del siglo pasado, el economista italiano Vilfredo Pareto demostró que una economía simple, de 100 personas y 700 artículos, requeriría la solución de 70,669 ecuaciones simultáneas. El número de ecuaciones requerido por un caso más real, de millones de consumidores y millones de artículos, rebasa la capacidad de la mente. Y esta aproximación matemática pasaría por alto la subjetiva e inmedible naturaleza de las valoraciones de los consumidores, así como el delicado papel de los empresarios que luchan por anticiparse a los cambiantes deseos y necesidades de los consumidores.

Aún suponiendo que la autoridad central, en forma paternalista, pudiera determinar el conjunto de bienes que deben producirse (cuánto de cada bien es "bueno" para el pueblo), el problema principal subsiste: ¿Cómo determinar cuál de las innumerables combinaciones de insumos, todas técnicamente factibles, es la más eficiente para producir un determinado conjunto de bienes?

El hecho de que el teórico planificador Leonid Kantorovich descubriera el problema a en 1939 es uno de los incidentes más curiosos en la historia de la economía moderna. Encontró que la solución óptima a un problema de producción, dados ciertos insumos y ciertas combinaciones posibles de los mismos, requería la introducción de un conjunto de variables auxiliares que él llamó *coeficientes de asignación*. Los economistas occidentales que leyeron su trabajo después de la guerra descubrieron que los *coeficientes de asignación* eran, simplemente, los precios de los insumos.

Desde luego, la solución óptima encontrada por Kantorovich presupone que las combinaciones de insumos elegidas son las óptimas. En el mundo real, aún

suponiendo que el problema pudiera plantearse, los precios estarían en constante cambio y, por lo tanto, la combinación de insumos sólo sería óptima durante un instante fugaz.

En definitiva, nadie ha explicado jamás cómo funciona el socialismo. Esto es un asunto serio y perturbador cuando uno piensa que el mundo académico confiere reconocimiento a personas que proclaman estar a favor de un sistema que está aún por describirse.

Algunos países totalitarios se llaman a sí mismos socialistas pero, en realidad, no actúan como socialistas. El mecanismo que han encontrado para establecer los precios de los bienes de consumo es sencillo: Toman los precios de los catálogos de Sears y otras publicaciones capitalistas. Y las "utilidades", que han incorporado al sistema para motivar a los gerentes, resultan inocuas desde el punto de vista de la eficiencia económica, porque quienes toman las decisiones carecen de la información necesaria para asignar los recursos a su uso óptimo.

Los mitos cuesta que mueran, y el mito de la factibilidad de la economía centralmente planificada no es la excepción. Antes de poner el modelo en tela de juicio, los fracasos se atribuyen a la ineptitud de las personas, al sabotaje o al clima. Nuevos correctivos revolucionarios serán anunciados antes de que muera el socialismo. No pierda la sintonía. Volverá la nueva Perestroika.

AUTOEVALUACIÓN

Después de leer el Capítulo 12, Usted debe estar en condiciones de resolver este ejercicio. Si tiene dudas, lea nuevamente el material y consulte con su profesor.

Conteste brevemente

1. Indique tres formas legítimas de adquirir propiedad.

2. Explique los términos *a priori* y *a posteriori* en el contexto del derecho de propiedad y la distribución desigual de la riqueza.
3. Explique el procedimiento por medio del cual el mercado vuelve millonarios a algunos artistas.
4. ¿Qué efecto tendría la abolición del derecho de herencia?
5. ¿Por qué las preferencias de los empresarios se derivan de las preferencias de los consumidores?
6. ¿Cómo determina el mercado la extensión óptima de las propiedades agrícolas?

¿Verdadero o falso?

1. El Estado debe garantizar la igualdad de oportunidades.
2. La igualdad ante la ley es incompatible con la distribución homogénea de la riqueza.
3. Las empresas multinacionales explotan a los inventores cuando compran las patentes de sus inventos.
4. En América Latina, los campesinos son pobres porque la tierra agrícola está concentrada en pocas manos.
5. En El Salvador, la reforma agraria perjudicó a los grandes terratenientes, pero aumentó la productividad de la agricultura.
6. El sistema que los rusos llaman "Perestroika" es, ni más ni menos, la economía de mercado.
7. El Estado debe preservar los monumentos históricos y el medio ambiente.
8. En la Unión Soviética, las materias primas y la maquinaria eran gratuitos.

Reflexione sobre estos temas

1. Escoja tres especies de animales que se encuentren en vías de extinción. Desde el punto de vista económico ¿qué característica tienen en común?
2. ¿Cuál es la diferencia fundamental entre las empresas soviéticas y las empresas estatales de las naciones capitalistas?
3. Explique la relación de causalidad entre la planificación económica centralizada y el colapso de la Unión Soviética.

CAPÍTULO 13

ÉTICA Y MERCADO

En el Museo del Louvre, en París, se conserva un enorme trozo de piedra negra en el cual está inscrito el Código de Hamurabi, promulgado en la antigua Babilonia diecinueve siglos antes de Cristo.

Se trata del código más antiguo que haya llegado hasta nuestros días. Su autor, el Rey Hamurabi de Babilonia, fue un gobernante justo y compasivo.

El Código garantizaba lo que hoy llamaríamos el *mínimum vital* a los esclavos enfermos, las viudas y los huérfanos. Establecía precios máximos para los granos, fijaba las cantidades de trigo que debía recibir un labrador o un balsero por día de trabajo y otorgaba, a los trabajadores por contrato, el derecho de acudir ante la justicia del Rey si recibían menos de lo prescrito.

El Rey Hamurabi, igual que muchos hombres justos en los casi 4000 años que han transcurrido desde su reinado, consideró necesario emitir leyes para prevenir la explotación del débil por el fuerte.

El poder del soberano

Durante milenios, la fuerza bruta determinó quién daba las órdenes y quién las obedecía. En la guerra, los ejércitos vencedores esclavizaban a los pueblos vencidos y saqueaban sus posesiones. En la paz, el soberano prodigaba riquezas y privilegios a unos y sometía a otros a la servidumbre y la pobreza.

Hoy nos asombra el poder irrestricto de las dinastías de la Antigüedad, y nos asombra aún más el hecho de que, en épocas relativamente recientes, gobernantes y pueblos predominantemente cristianos hayan sido tan insensibles al sufrimiento de los oprimidos.

En el siglo XVI, los españoles trajeron al Nuevo Mundo el escudo de los Reyes Católicos y la Cruz de Cristo. Sin embargo, en la reseña de la Conquista, la crueldad de los conquistadores resalta más que la evangelización de los pueblos autóctonos.

La Constitución de los Estados Unidos, promulgada en 1787, garantiza a todos los hombres el derecho a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad. Sin embargo, transcurrieron casi cien años, y se libró la guerra más destructiva del Continente Americano, antes de que la esclavitud fuera abolida en los Estados Unidos.

Y ¿qué decir del holocausto nazi? ¿Cómo explicar que, en pleno siglo XX, la voluntad de un pueblo culto y cristiano haya sido sometida a tal punto que, por acción u omisión, ese pueblo allanara el camino para el exterminio de seis millones de seres humanos en los campos de concentración?

La historia de la humanidad enseña que el poder tiende a embriagar y tiende a corromper. Unos gobernantes fueron más compasivos que otros pero, en ausencia de límites institucionales al poder, la suerte de los gobernados queda supeditada a la voluntad y el capricho de quienes ejercen el poder.

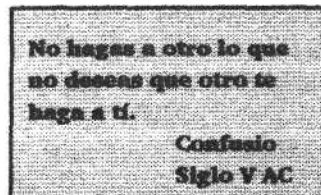
Reyes, emperadores, faraones y dictadores modernos, elevados a la categoría de semidioses, detentaron poder absoluto sobre los cuerpos y las mentes. Cuando los honores, la riqueza y la vida misma dependen de la voluntad del soberano, los hombres se doblan. El servilismo de los pueblos subyugados se convierte entonces en estrategia de supervivencia, que alimenta la vanidad de los poderosos y contribuye a fortalecer su poder.

La búsqueda de la justicia

Es probable que la pregunta sobre lo que constituye conducta justa haya sido planteada desde los orígenes mismos de la sociedad humana. Diferentes culturas

dieron respuestas diferentes a esta pregunta, y el supuesto origen divino de muchos soberanos del pasado tendía a asignar al propio soberano la última palabra sobre lo que es justo.

En los escritos de los filósofos encontramos más información sobre la evolución del concepto de justicia, que en las leyes emitidas por los gobiernos.



Y por lo menos desde la cultura helénica, el hombre buscó, en la naturaleza del propio hombre, la esencia del bien y el mal. En la cultura occidental, la ética (de los vocablos griegos que significan "carácter" y "costumbre") y la moral (del vocablo latino que significa "costumbre") tienen sus raíces en el derecho natural y en la Ley de Dios.

Damos, a continuación, una breve síntesis de cómo los hombres de diferentes épocas definieron el derecho natural, la ética, la moral y la conducta justa del hombre en sociedad.

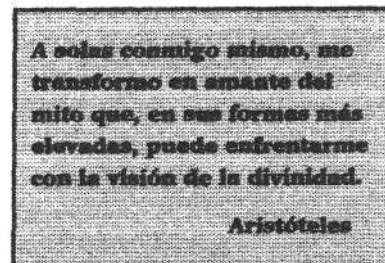
Grecia y Roma

Seis siglos antes de Cristo, Heráclito de Efeso habló de la sabiduría natural que gobierna el universo. Las leyes de los hombres son justas, dijo Heráclito, cuando se derivan de la ley universal, de origen divino.

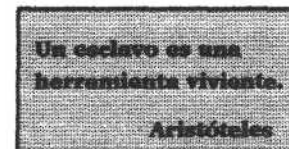
En *Ética a Nicómaco*, Aristóteles (siglo IV AC) explica que el carácter, la inteligencia y la virtud conducen a la felicidad, que es la aspiración de todos los hombres. La virtud moral es el "justo medio". La conducta del hombre virtuoso se mantiene alejada de los extremos pasionales.

Aristóteles inventó la lógica y sostuvo que el conocimiento se adquiere por medio de

la razón y la experiencia. Sin embargo, no descartó totalmente el "mito" (equivalente, según algunos autores, a lo que hoy llamaríamos "intuición" o "revelación") como fuente de conocimiento.



La plena realización de las virtudes morales, según Aristóteles, estaba fuera del alcance de las mujeres, los niños, los extranjeros y los artesanos. Sólo los varones adultos de la clase alta de la sociedad griega podían alcanzarla.



En el siglo III AC, los Estoicos desarrollaron una teoría sistemática del derecho natural, y definieron la virtud como la cualidad del hombre que vive conforme a su propia naturaleza y la recta razón.

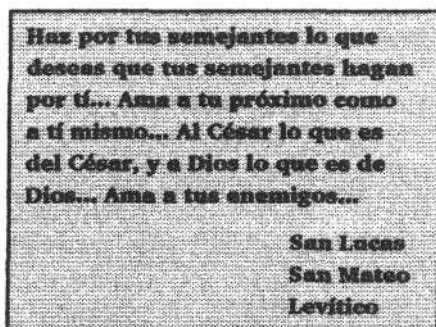
En Roma, en el siglo I AC, Cicerón definió el derecho natural en estos términos:

- La Ley es la recta razón en concordancia con la naturaleza. La Ley es universal, inmutable y eterna. Sus mandatos obligan al cumplimiento del deber y sus prohibiciones proscriben lo que es contrario a la naturaleza y la razón. La Ley es una en Roma y en Atenas, ahora y en el futuro. La Ley, inmutable y eterna, será válida siempre, para todos los hombres, en todas las naciones.

Seis siglos más tarde, en la codificación y recopilación de las leyes del Imperio Romano ordenada por el Emperador Justiniano, quedó consagrado el derecho natural como fuente primaria de justicia.

El advenimiento del Cristianismo

El código moral del Cristianismo está contenido en los Evangelios y se nutre de la moral judía - los mandamientos que Dios entregó a Moisés. La palabra de Dios no admite discusión, pero como la fe cristiana se basa en la verdad revelada de un Creador infinitamente bueno e infinitamente justo (es decir, infinitamente moral), su Ley es necesariamente moral.



Por otra parte, los seguidores de Cristo encontraron que la doctrina del derecho natural era compatible con sus creencias. San Pablo (Romanos, 2:14) habló de los gentiles que, sin conocer la Ley de Moisés, son impelidos por la naturaleza a actuar conforme a ella.

En el siglo VI, San Isidro de Sevilla escribió que el instinto mueve a los hombres de todas las naciones a cumplir con la ley natural, y como ejemplo de ese instinto citó que "... en muchas culturas paganas se encuentran leyes relativas al matrimonio y a la protección de los niños".

La Edad Media y el Renacimiento

La traducción de las obras de los filósofos griegos al latín, en el siglo XIII, revolucionó el pensamiento europeo. Para los católicos y para muchos protestantes, Santo Tomás de Aquino (1225-1274) fue el teólogo más grande de todos los tiempos. Uno de sus méritos fue haber conciliado la experiencia racional del pensamiento aristotélico con la revelación de la fe cristiana. Santo Tomás escribió que la Ley Eterna, de origen divino, inclina

a todos los seres a optar por las acciones y los anhelos propios de su naturaleza. En virtud de la Ley Natural, cuando los seres racionales dirigen sus propios actos y guían los actos de otros, participan de la Ley Eterna. Los dictados de la Ley Natural corresponden a las inclinaciones de la naturaleza humana, y la razón es la que permite al hombre distinguir entre el bien y el mal.

El Renacimiento despertó un nuevo interés por las obras de la Antigua Grecia y la Antigua Roma, y los intelectuales bizantinos, que llegaron a Italia tras la caída de Constantinopla en 1453, influyeron en los pensadores europeos.

En Italia y en Holanda, los filósofos humanistas escribieron sobre la dignidad y el valor del individuo, ser racional inclinado al bien por su propia naturaleza. En España, los filósofos de la Universidad de Salamanca, herederos de la tradición escolástica de Santo Tomás de Aquino, exploraron la compatibilidad entre las relaciones del mercado y la ética del Cristianismo.

Las raíces del liberalismo

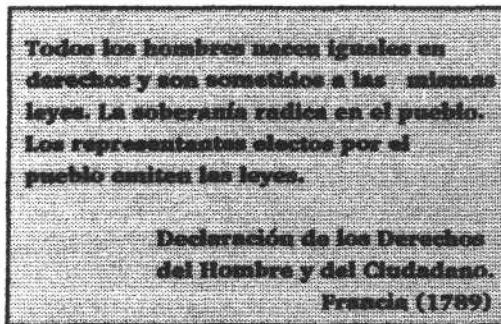
Holanda

Hugo Grato (1583-1645) es considerado el fundador de la teoría moderna del derecho natural. Su desviación de la Escolástica es más metodológica que conceptual. Groto sostenía que la ley natural gobernaría las acciones de los hombres, aún cuando Dios no existiera o no se interesara en los asuntos de los hombres.

Francia

En el siglo XVIII, los fisiócratas acuñaron la frase *Laissez faire, laissez passer* (dejad hacer, dejad pasar) para expresar su convicción de que, sin regulaciones ni controles, y sin privilegios de monopolio, el comercio internacional, la renta de la tierra y la tasa de interés tienden a situarse en el nivel que más conviene a la sociedad.

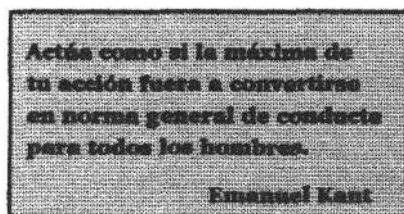
Mientras tanto, los enciclopedistas franceses reflexionaron sobre la relación entre el individuo y el Estado. Las ideas de Juan Jacobo Rousseau (1712-1778) sobre la libertad del individuo y la voluntad general, y las ideas del Barón de Montesquieu (1689-1755) sobre la división de poderes como salvaguarda contra la dictadura y el absolutismo, contribuyeron al clima intelectual en el cual se gestó la Revolución Francesa.



Alemania

Emanuel Kant (1724-1804) sostuvo que la razón es la que permite al individuo reconocer lo que es moral. Un acto moral, según Kant, es aquél que el individuo ejecuta libremente, en cumplimiento de un deber que le dicta la razón. Los actos ejecutados por obediencia a un superior, o como medios para alcanzar un fin específico, no tienen contenido moral.

En la sociedad ideal, sostenía Kant, las leyes emitidas por los gobernantes son un reflejo de la voluntad de los ciudadanos, y los ciudadanos son individuos responsables que libremente aceptan el orden dictado por la razón y la moral.



Las ideas de Karl Marx (1818-1883) se difundieron rápidamente a raíz de la publicación, en 1848, de su *Manifiesto Comunista*.

En la filosofía de Marx, ni la libertad individual, ni el derecho natural tienen importancia. Su "determinismo histórico" establece que, en cada época histórica, el sistema económico imperante determina la organización social, la política y el código ético de la sociedad.

El capitalismo del siglo XIX, según Marx, engendraba una forma de organización social capitalista, un sistema político capitalista y una ética capitalista. Veía el capitalismo como una etapa más en la evolución histórica de la sociedad, que sería reemplazado indefectiblemente por una forma de organización social, un sistema político y una ética más avanzados, dictados por el sistema económico de la "sociedad sin clases".

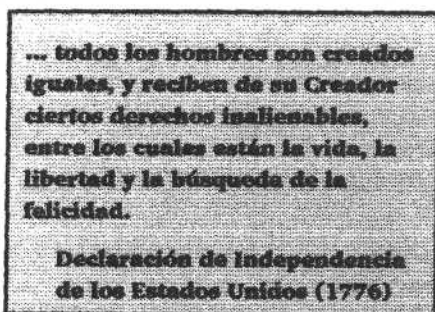
En radical oposición a la visión determinista de Marx, en *La Ética del Protestantismo y el Espíritu del Capitalismo*, Max Weber (1864-1920) sitúa las raíces del capitalismo en la tradición religiosa y moral de los pueblos europeos.

El capitalismo surgió en Europa, y no en el Oriente, escribió Weber, porque el principio de libertad individual, que forma parte de la herencia cristiana de los pueblos europeos, es propicio al capitalismo.

Inglaterra

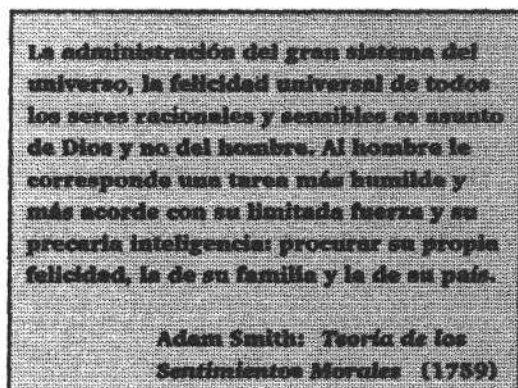
John Locke (1632-1704) escribió que todos los hombres nacen buenos, libres, iguales ante la ley y dotados de ciertos derechos individuales inalienables. En lo político, Locke cuestionó la procedencia divina del poder del soberano y sostuvo que la soberanía reside en el pueblo. El Estado es supremo, sólo en la medida en que sus actos y sus decisiones se rigen por la ley natural, expresada en la voluntad del pueblo soberano.

Las ideas de Locke sobre el derecho natural, la propiedad privada, la igualdad ante la ley y los derechos inalienables del individuo fueron incorporadas a la Declaración de Independencia y a la Constitución de los Estados Unidos.



La Riqueza de las Naciones es la obra más conocida de Adam Smith (1723-1790). Sin embargo, Smith fue primero un filósofo de la moral, profesor titular de la cátedra de filosofía moral en la Universidad de Glasgow.

Su primera obra importante, *Teoría de los Sentimientos Morales*, publicada diecisiete años antes que *La Riqueza de las Naciones*, se basa en su visión de individuos libres y responsables, movidos por su propio interés pero no insensibles a las necesidades de sus semejantes, y en el orden natural de la sociedad gobernada por leyes generales y ecuánimes.



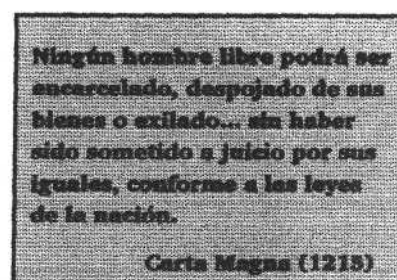
La Revolución Industrial

En la segunda mitad del siglo XVIII, Inglaterra fue el escenario de monumentales migraciones voluntarias del campo a los centros urbanos. Las nuevas fábricas de Londres, Manchester y otras ciudades ofrecían empleos mejor remunerados que la agricultura.

Mucho se ha debatido la cuestión de por qué la Revolución Industrial se inició en

Inglaterra y no en Francia. A mediados del siglo XVIII, Francia era el país más poblado, más rico y más desarrollado de Europa.

Puede ser que la respuesta se halle en la larga tradición británica de libertad individual, límites al poder del soberano y derechos de propiedad. Ya en 1215, el Rey Juan de Inglaterra se vio forzado a suscribir la Carta Magna. Hasta el día de hoy, ese documento es la base de las libertades constitucionales del pueblo británico. Y después de la Revolución Gloriosa de 1688, el Rey de Inglaterra quedó supeditado al Parlamento.



Mucho antes de que las leyes de Francia impusieran límites al poder absoluto del Rey, las leyes de Inglaterra consagraron ciertos derechos del individuo, derechos que ni los barones, ni el propio Rey, podían conculcar.

Recordemos dos premisas básicas de la conducta humana: 1. El hombre actúa cuando espera que de su acción resulte para él un beneficio material o espiritual. 2. El hombre está dispuesto a sacrificarse para obtener algo que considera valioso.

Mientras mayor sea la esfera de libertad individual, mientras mejor definidos estén los derechos de propiedad, mientras más certeza tenga el individuo de que él y su familia disfrutarán de los frutos de su trabajo y su talento, más empeño pone en producir, inventar y crear.

La Revolución Industrial británica no fue obra de científicos ni de gobiernos. Fue obra de artesanos, movidos por el deseo de hacer fortuna, dentro de un marco legal que otorgaba, a la propiedad legítima,

garantías más amplias y más estables que las leyes de otras naciones.

Las nuevas fábricas proporcionaron empleo a millones de trabajadores. A su vez, los nuevos salarios crearon demanda para infinidad de productos que antes no se fabricaban, primero porque la tecnología necesaria no había sido inventada, y segundo porque nadie habría tenido con qué comprarlos.

La mecanización de la industria abarató los productos y los puso al alcance de las familias comunes. Las cosechas se hicieron más abundantes con la aplicación de nuevas tecnologías a la agricultura, y los precios de los alimentos bajaron.

La máquina de vapor, la desmotadora de algodón, el telar mecánico, la locomotora y otros inventos prodigiosos redujeron las horas de trabajo humano necesarias para producir o transportar una cierta cantidad de mercancías. Se construyeron carreteras y vías férreas para transportar los nuevos productos, y estas construcciones generaron, a su vez, empleos y salarios.

libres de las penurias de los años anteriores a la Revolución Industrial, muchos obreros encontraron tiempo, motivación y oportunidad para educarse. Las tasas de alfabetización subieron aceleradamente en Inglaterra, y proliferaron los libros y los periódicos, cuya producción también generó empleos y salarios. Ya en la segunda mitad del siglo XVIII, Adam Smith observó que la opulencia de los industriales "se derrama hasta las clases inferiores del pueblo".

El comercio exterior de Inglaterra creció rápidamente a partir de 1780. Fue el sistema de vasos comunicantes que expandió la Revolución Industrial más allá de las costas británicas. Al exportar sus nuevos productos y sus nuevas máquinas, al importar las materias primas requeridas por las nuevas fábricas, los industriales británicos contribuyeron a encender la chispa de la productividad y la creatividad en otras naciones.

Si bien la información disponible es fragmentaria, muchos historiadores concuerdan en la cronología general de la expansión de la Revolución Industrial. El cuadro indica cuándo se inició la transición de la agricultura a la industria, en los países que hoy son los gigantes industriales del mundo:

Inglaterra: Medios del siglo XVIII
Francia: Medios del siglo XIX
Estados Unidos: Medios del siglo XIX
Alemania: Medios del siglo XIX
Japón: Finales del siglo XIX

Fuentes: Enciclopedia Británica & Encarta

A los estudiantes acuciosos recomendamos investigar los acontecimientos históricos y políticos que precedieron al inicio de la Revolución Industrial en cada país. Descubrirán que, en todos los casos, las fuerzas creadoras de la inteligencia humana fueron liberadas después de que se amplió la esfera de la libertad individual.

Libertad económica y libertad política

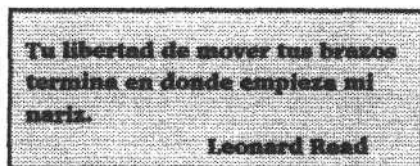
En Inglaterra, la Carta de Derechos (*Bill of Rights*, 1689) estableció el gobierno representativo y los derechos políticos de los británicos, después de casi cinco siglos de avances y retrocesos en la conquista de los derechos económicos. En Francia, la Declaración de la Revolución Francesa (1789) definió los derechos del hombre (derechos individuales y no derechos humanos) y los derechos del ciudadano. En los Estados Unidos, la Carta de Derechos (1791) agregó las libertades civiles a las libertades individuales garantizadas por la Constitución.

La libertad política es la condición de una sociedad regida por una ley suprema - la Constitución - que garantiza la soberanía del pueblo, la alternabilidad del poder, el sufragio universal y la representatividad del gobierno. La libertad económica es la condición de una sociedad en la cual el ordenamiento jurídico garantiza a cada

individuo el derecho de producir, intercambiar, contratar y consumir sin coerción ni privilegios.

Las leyes que definen, protegen y preservan la libertad política son necesariamente complejas. Deben establecer la edad requerida para ejercer el voto y para ocupar cargos públicos, la duración del período presidencial, la composición de la Asamblea Legislativa, las atribuciones del Presidente y otras formalidades necesarias para la buena marcha de la sociedad democrática.

Por el contrario, las leyes que garantizan la libertad económica deberían ser muy simples. Su único cometido es asegurar que el ejercicio de los derechos de uno no quebrante derechos iguales de otro. El lema de los fisiócratas franceses del siglo XVIII, *laissez faire, laissez passer* (dejad hacer, dejad pasar) expresa la esencia de la política económica basada en la libertad individual: no obstaculizar las iniciativas individuales de producir y comerciar, si éstas no infringen derechos ajenos iguales.



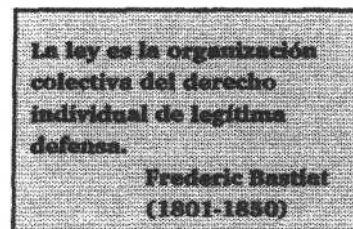
Si bien la libertad económica es complementaria de la libertad política, y viceversa, la evidencia histórica sugiere que, por sí sola, la libertad política es frágil, mientras que, por sí sola, la libertad económica conduce necesariamente a la libertad política. En ausencia de libertad económica, el nivel de vida decae, la sociedad se convulsiona y sobreviene la dictadura, que pone fin a la libertad política. Por el contrario, en ausencia de libertad política, el dictador que no despoja también a la sociedad de su libertad económica cava su propia tumba.

En algunos casos, la libertad económica ha florecido por accidente o circunstancia, y no como resultado de la intención de los gobernantes. A finales del siglo XIX, por

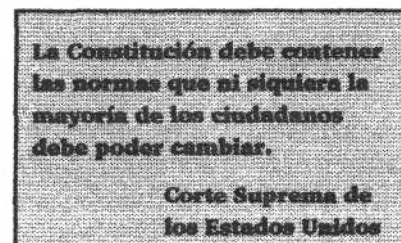
ejemplo, la intención del gobierno de Washington era restringir las importaciones. Sin embargo, la inmensidad del territorio de los Estados Unidos hacía imposible vigilar todas las fronteras y todas las costas, de manera que el flujo de mercancías importadas era cuantioso.

La sociedad moderna

Las profundas transformaciones sociales del siglo XIX tienen raíces políticas y raíces económicas. En el aspecto político, las ideas de los filósofos sobre moral y derecho influyeron en el ordenamiento jurídico del mundo civilizado.



Los gobiernos republicanos, electos por el pueblo, sucedieron a las monarquías absolutas. Las antiguas colonias europeas en el Continente Americano se independizaron. El hombre empezó a adquirir conciencia de sus derechos inalienables. En algunas Constituciones del siglo XIX encontramos la esencia de la democracia moderna: El poder del Estado proviene del pueblo y no de Dios. La función del gobierno es garantizar los derechos individuales y restringir la libertad de los gobernados en el mínimo necesario para asegurar la vigencia universal de esos derechos.



Desde el punto de vista económico, las transformaciones sociales del siglo XIX no

habrían sido posibles sin el crecimiento asombroso de la riqueza material, producto de la Revolución Industrial. Cuando la mayoría de los habitantes de una nación son miserables, la supervivencia absorbe gran parte de la energía de la sociedad. A medida que crece el número de familias acomodadas, aumenta la disponibilidad de recursos para financiar la educación, la investigación científica, el arte, la reflexión filosófica y la caridad.

Relativismo moral y colectivismo

No hace falta extenderse sobre el astronómico costo social que las ideas de Karl Marx impusieron a las sociedades del siglo XX. Bastará decir que muchos intelectuales y muchos jóvenes siguen fascinados con el socialismo colectivista, a pesar de los secretos tenebrosos que salieron a luz cuando se derrumbó el imperio soviético.

Otras influencias negativas, que heredamos del pasado reciente, son más sutiles y afortunadamente menos perversas. A veces, las masas confirieron legitimidad a un planteamiento que no era más que una interpretación tergiversada de una teoría científica o de la expresión de un ideal.

- Las teorías de Charles Darwin (1808-1883) sobre la evolución de las especies pusieron en tela de juicio el origen del hombre en el Jardín de Edén, y el Arca de Noé como punto de partida de todas las especies animales del mundo moderno. Al sembrar la duda sobre la veracidad de los textos bíblicos, Darwin, sin proponérselo, llevó a la sociedad a dudar de todo lo que, hasta entonces, había aceptado como verdadero.
- Al buscar la causa de la conducta del hombre en el subconsciente, Sigmund Freud (1856-1939) contribuyó a debilitar el principio de responsabilidad individual. Innumerables actos reñidos con la moral han sido imputados, no a la voluntad del

perpetrador, sino a los dictados oscuros de su subconsciente, o al inconsciente colectivo, o a la sociedad.

- Albert Einstein (1879-1955) revolucionó la ciencia con su teoría de la relatividad. Si el espacio es relativo, si a las tres dimensiones de la geometría euclidiana les hace falta la cuarta dimensión, el tiempo, que también es relativo, entonces ¿por qué han de ser absolutos el bien y el mal? Fuera de la comunidad científica, interpretaciones frívolas e inexactas de las ideas de Einstein dieron origen al relativismo moral (cf Paul Johnson: *Modern Times*, Harper & Collins, 1991).

Los derechos humanos

Después de la Primera Guerra Mundial (1914-1919), y con más ahínco después de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) la convivencia pacífica de todas las naciones se convirtió en el ideal de los hombres de buena voluntad. En 1945, ese ideal se concretó en la Organización de las Naciones Unidas. Muy pronto la entidad emprendió la tarea de definir y promover los derechos humanos.

Joseph Goebbels, el jefe de propaganda de Hitler, solía decir que una mentira, repetida muchas veces, se convierte en verdad. Algo así pasó con los derechos humanos. Tanto se ha dicho y tanto se ha escrito sobre el tema, que la expresión "derechos humanos" terminó por incrustarse en el vocabulario del hombre común, y uno de los grandes disparates del mundo contemporáneo adquirió apariencia de legitimidad.

Tendría sentido hablar de derechos "humanos" si hubiera otra clase de derechos, por ejemplo, si los felinos o los paquidermos disfrutaran de los propios. Pero ninguna criatura fuera del hombre tiene derechos. Los derechos de los sindicatos, de las empresas o de las universidades son, en realidad, derechos de los individuos que

integran esas asociaciones, y sólo en sentido figurado puede hablarse de los "derechos" de los animales.

En teoría, la Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas (1948) sigue la tradición de la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano de la Revolución Francesa (1789). En la práctica, aunque algunos de sus párrafos sean similares, el documento de las Naciones Unidas refleja un espíritu colectivista, mientras que el documento de la Revolución Francesa refleja un espíritu individualista.

"Les droits de l'homme" de los franceses son los derechos del individuo, no los derechos humanos. Claro está, dentro de la cultura colectivista de la Organización de las Naciones Unidas, un pronunciamiento sobre los derechos del individuo habría estado fuera de lugar.

En el documento de las Naciones Unidas, la enumeración de los derechos "humanos" rebasa lo que John Locke llamó los derechos inalienables del individuo. Se incluyen, por ejemplo, el derecho a la seguridad social, el derecho al trabajo y el derecho a disfrutar del arte.

La Declaración de los Derechos del Niño (Organización de las Naciones Unidas, 1959) va aún más lejos: El niño tiene derecho a un nombre, a ser amado y a jugar. También tiene derecho a crecer dentro de un ambiente de "...comprensión y tolerancia, de amistad entre los pueblos, de paz y de fraternidad universal, y con el sentimiento de que le corresponde consagrar su energía y su talento al servicio de sus semejantes" (sic).

Estos documentos líricos, suscritos por representantes de los gobiernos de todas las naciones, no son inocuos. La enumeración de supuestos "derechos" cuyo cumplimiento ningún individuo puede exigir, y que ningún tribunal puede hacer valer, trastoca las prioridades de la sociedad. Ávidos de complacer a la comunidad internacional para no ser

excluidos de los programas de ayuda extranjera, los gobiernos de los países pobres modifican sus leyes para dar cabida a una causa ajena al poder que fue delegado en ellos. La tarea genuina de los gobiernos, que consiste en preservar los derechos individuales, pasa a segundo plano.

Los derechos individuales son derechos inalienables cuando provienen de Dios o de la naturaleza misma del hombre (como la vida y la libertad) y derechos políticos cuando provienen de la Constitución (como el derecho de postularse para ocupar cargos públicos).

Los individuos delegan en el gobierno la función de preservar sus derechos. El gobierno viola los derechos individuales por acción cuando encarcela a un inocente, y por omisión cuando no cumple con su función de garante de esos derechos.

En el caso de los llamados "derechos humanos", la responsabilidad se diluye. El garante es a veces el gobierno, a veces la sociedad. Y como la sociedad es un ente abstracto que, en sentido estricto, no comete delitos, ni tiene responsabilidad jurídica, ni puede ser encarcelada, resulta que las violaciones de los "derechos humanos" imputables a "la sociedad" quedan en pronunciamientos emotivos.

La ética del capitalismo democrático

El fundamento filosófico del capitalismo democrático es el liberalismo clásico europeo, que define al hombre como un ser racional, razonable, responsable y consecuente, poseedor de ciertos derechos que ninguna autoridad puede quebrantar.

Su fundamento político es la democracia representativa, bajo una ley suprema - la Constitución - que garantiza los derechos del individuo. En ejercicio de sus derechos, el individuo delega en el gobierno el monopolio de la coerción, la función legislativa y la responsabilidad de usar la

coerción y las leyes para asegurar la vigencia de los derechos individuales.

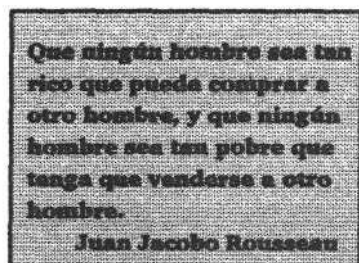
El fundamento económico del capitalismo democrático es el mercado, sistema de organización social basado en la división del trabajo y la propiedad privada de los recursos.

En su dimensión económica - el mercado - el capitalismo democrático es el orden espontáneo que resulta de la interacción pacífica de individuos empeñados en satisfacer sus propias aspiraciones.

En su dimensión política - la democracia - es el resultado de milenios de reflexión filosófica, que culminaron en el sistema de gobierno más propicio, en comparación con otros sistemas conocidos, al desarrollo integral del ser humano.

El capitalismo democrático es propicio a la libertad del individuo porque no favorece la concentración del poder. Los controles democráticos limitan el poder político y los controles del mercado limitan el poder económico.

Es cierto que los ricos son más poderosos que los pobres. Pero también es cierto que las diferencias de poder se atenúan cuando ricos y pobres son sometidos a las mismas leyes. Mucho más poderosos son los ricos, y mucho más débiles son los pobres, bajo un régimen dictatorial que protege los privilegios de una clase social y restringe la libertad de otra. Por ejemplo, bajo el signo del capitalismo democrático, los ricos no tienen esclavos.



El capitalismo no es un sistema perfecto. Tampoco lo es la democracia. Sin embargo, la combinación de ambos es el

menos imperfecto de los sistemas de organización social ensayados por el hombre hasta el presente.

Un acto de fe

En las sociedades capitalistas y democráticas que florecieron durante el siglo XIX, las personas disfrutaron de una esfera de libertad individual sin precedente en la historia.

La vigencia de los derechos individuales, dentro de un marco de leyes abstractas, ecuanímes y de aplicación general, estimuló la creatividad del hombre en el arte, la ciencia y la industria. A la vez, las garantías constitucionales de libertad de prensa y libertad de expresión propiciaron un caudal de documentos sobre las imperfecciones del mercado y de la democracia.

Cuando surgió la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, después de la Revolución Bolchevique de 1917, en las democracias occidentales muchos intelectuales pensaron que el capitalismo había sido superado. El socialismo prometía una sociedad más igualitaria, en la cual todos tendrían la misma oportunidad de desarrollar al máximo su potencial, bajo la tutela de un gobierno justo, sereno y productivo.

Como el socialismo jamás había sido implementado en gran escala, y había abundante evidencia sobre las imperfecciones del capitalismo, los dos sistemas no podían ser comparados sobre la base de sus resultados empíricos. Y si bien algunos estudiosos pronosticaron, desde el principio, que el socialismo destruiría la productividad primero, y luego la libertad y la dignidad del hombre, para la mayoría de los observadores la preferencia por un sistema u otro era un acto de fe.

En 1959, un debate memorable entre Nikita Khrushchev, Primer Ministro de la Unión Soviética y máximo jefe del Partido Comunista, y Richard Nixon, entonces

Vice-Presidente de los Estados Unidos, en visita oficial a Moscú, puso en perspectiva la promesa del socialismo soviético:

Hemos calculado que, en 1966, el nivel de vida de las familias soviéticas será equivalente al nivel de vida de las familias de los Estados Unidos. A partir de 1970, la Unión Soviética estará en condiciones de ayudar económicamente a los Estados Unidos.
Nikita Khrushchev (1959)

La adhesión de los socialistas al socialismo siempre fue más apasionada que la adhesión de los capitalistas al capitalismo. El mercado no tiene estandartes, ni héroes, ni himnos. Su único protagonista es el individuo. Jamás ha habido un gobernante que, por ser capitalista, haya merecido una estatua. En cambio, el socialismo se caracterizó por la proliferación de estatuas de sus protagonistas - Lenin, Mao, Stalin y otros.

Los socialistas dan la vida por sus ideales. Nosotros ni siquiera damos la cara por los nuestros.
Luis Pazos

Durante décadas, se dijo que la maquinaria de propaganda del gobierno de los Estados Unidos mantenía al mundo engañado sobre la vida en la Unión Soviética. Hoy sabemos que se quedaron cortas las denuncias de la prensa internacional, sobre las violaciones graves a los derechos fundamentales del hombre, sobre la carestía de los alimentos, sobre el dogmatismo de la educación, sobre la vida fastuosa de los dirigentes políticos...

Hoy sabemos que el socialismo soviético, concebido para liberar al hombre de la "esclavitud" del capitalismo, no erradicó, como prometía, las lacras sociales. Tan sólo usó su poder represivo para evitar que se hablara y se escribiera sobre la

corrupción de los funcionarios públicos, la brutalidad policiaca, los índices de alcoholismo y la prostitución. Las atrocidades de las purgas de Stalin sólo fueron superadas por las atrocidades del holocausto nazi. Y la represión soviética contra la práctica religiosa no tiene paralelo en la segunda mitad del siglo XX.

Ahora que han sido descifrados los secretos del socialismo soviético, ahora que podemos comparar el socialismo y el capitalismo sobre la base de sus resultados empíricos, el veredicto es unánime.

Con todos sus defectos, el capitalismo concuerda más con la verdad revelada de un hombre de dignidad infinita, creado a imagen y semejanza de Dios, dotado por su Creador de ciertos derechos inalienables, que es principio, medio y fin del orden jurídico basado en la igualdad de todos los hombres ante la ley.

El capitalismo democrático no es el Reino de Dios ni está exento de pecado. Sin embargo, todos los demás sistemas conocidos son peores.
Michael Novak

Cuando terminen de derrumbarse los regímenes socialistas que todavía sobreviven, el mundo conocerá, en toda su crudeza, los horrores de la Revolución Cultural de Mao Tze Tung y de las cárceles de Fidel Castro. Algunos indicios tenemos ya: Más personas arriesgan sus vidas para salir de los países socialistas que para entrar a ellos. Y Cuba se abre al mundo como el paraíso caribeño del turismo sexual. Jóvenes cubanos que sólo han conocido el marxismo-leninismo se prostituyen para atraer a la escoria del mundo capitalista.

Ética e igualdad

¿Debe procurar el Estado que sea igual la aplicación de la ley a todos los hombres? ¿O debe procurar que sea igual la

distribución la riqueza entre los hombres? He allí uno de los grandes dilemas éticos de nuestro tiempo, aunque pocas veces se reconoce que se trata de objetivos incompatibles y contrapuestos.

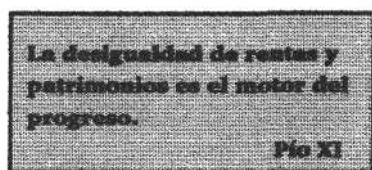
La igualdad de todos los hombres ante la ley implica que todos tienen los mismos derechos. En el reconocimiento de un derecho está implícita la aceptación del resultado del ejercicio de ese derecho.

"Juan tiene el derecho de comprar geranios" significa que, si Juan encuentra a alguien dispuesto a venderle geranios, es libre de comprarlos. El resultado del ejercicio de ese derecho es que Juan se convierte en dueño de geranios que antes pertenecían a otro.

¿Cuántos geranios puede comprar Juan? Si las leyes no estipulan límite, puede comprar tantos como desea. El límite lo dictará la voluntad de Juan en concordancia con la voluntad de los vendedores de geranios, porque la transferencia pacífica de propiedad se basa en un acuerdo mutuo entre el que la da y el que la recibe.

Digamos que Juan es cuidadoso con sus geranios y que el clima le es propicio. Su plantación se expande y Juan adquiere fama y fortuna, al convertirse en el mayor productor de geranios del país. Otros horticultores son menos cuidadosos o tienen menos suerte.

Algún periodista se interesa en el asunto y escribe que no es "justo" que Juan posea tantos geranios, que el Congreso, como garante de la justicia "social", debe legislar para que los geranios sean repartidos "equitativamente" entre los horticultores.



Porque se trata de geranios, el asunto parece frívolo. Sin embargo, el ejemplo

ilustra infinidad de casos reales. Infinidad de leyes han sido dictadas para modificar retroactivamente los resultados de derechos garantizados por otras leyes. Y el pretexto ha sido siempre el mismo: la supuesta preeminencia del interés social sobre el interés individual.

El siglo XX ha sido prolífico en lecciones dolorosas sobre la falacia de colectivizar el sujeto de derechos. La esencia misma del socialismo es anteponer la colectividad al individuo. Los grandes experimentos socialistas nos enseñaron que el camino hacia la dictadura y la esclavitud está empedrado de buenas intenciones, con nombres cargados de emotividad, pero vacíos de contenido: el interés "de la sociedad", la responsabilidad "social", los derechos "del pueblo", la justicia "social".

Dios entregó a Moisés el código moral que debe regir la conducta del individuo, no de la colectividad. O bien, la búsqueda milenaria de la verdad llevó a los filósofos a encontrar, en la naturaleza y en la razón, el código moral del individuo. Hasta ahora, nada se ha encontrado, en la naturaleza del hombre, sobre moral colectiva y derechos colectivos.

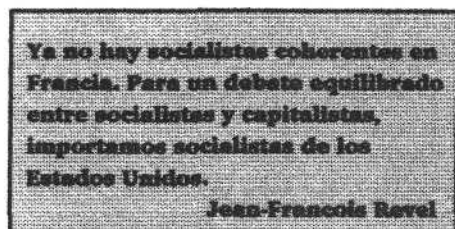
Ante el vacío de definiciones heredadas ¿a quién compete definir la justicia "social", la responsabilidad "social" y los derechos "del pueblo"? Al dictador en una dictadura, a la mitad más uno de los electores en una democracia.

No es extraño que los derechos y deberes colectivos resulten contrarios a lo que sería la suma de los derechos y deberes individuales, si éstos pudieran sumarse.

Durante la mayor parte del siglo XX, quien aspirara a algún prestigio intelectual en las democracias occidentales debía declararse socialista. Legiones de farsantes, que hablaban como proletarios y vivían como burgueses, dominaron la escena intelectual del mundo libre. Al amparo de la libertad de expresión de los países capitalistas, se dedicaron a ensalzar el socialismo colectivista y a denigrar el capitalismo individualista.

Poco a poco, a medida que se difundió la opresión de los pueblos bajo la bota soviética, el socialismo pasó de moda. La visión de una sociedad libre, próspera e igualitaria se convirtió en el sueño de ingenuos e ignorantes.

Los europeos tienen un dicho que describe muy bien el sentimiento de la generación que primero se fascinó, y luego se desencantó, con el socialismo: "Si no fuiste socialista a los veinte años, no tienes corazón. Si todavía eres socialista a los cuarenta, no tienes cabeza".



La búsqueda de la igualdad es un objetivo contrario al bienestar material de la sociedad, inmoral y absurdo. Como explicamos antes, la reforma agraria, los impuestos confiscatorios, la nacionalización de las empresas y otros mecanismos redistributivos, que despojan a las personas de bienes adquiridos en forma legítima, empobrecen a la sociedad entera, no solamente a las víctimas de los despojos.

Sin embargo, las implicaciones éticas de la búsqueda de la igualdad deben preocuparnos más que sus implicaciones económicas. Redistribuir la riqueza significa violar retrospectivamente derechos garantizados por las leyes.

Si en las leyes se estableciera que la riqueza producida en una fecha futura será expropiada, nadie produciría riqueza. Luego, sólo pueden ser confiscados los patrimonios acumulados antes de la promulgación de la ley de expropiación.

En un capítulo anterior explicamos que la redistribución de la riqueza castiga a los empresarios más eficientes. Más importante aún es el hecho de que la

redistribución de la riqueza castiga a los individuos que confían en el sistema jurídico. La confianza en las leyes es esencial para la sociedad libre. Cuando se pierde, la moral se debilita, con consecuencias que van mucho más allá del bienestar material.

Por último, bajo leyes y derechos iguales para todos los hombres, la igualdad de resultados es un objetivo absurdo, puesto que los hombres son esencialmente desiguales.

Dos semillas de la misma variedad, sometidas al mismo tratamiento de riego y fertilizantes, no dan árboles idénticos. En la especie humana, hasta los gemelos "idénticos" suelen ser, en realidad, muy diferentes.

A veces, en el seno de la familia, el hermano menos inteligente o menos saludable o menos emprendedor recibe más que el otro. Al padre de familia le corresponde procurar que todos sus hijos tengan las mismas oportunidades, y por eso el hijo menos dotado recibe estudios especiales o ayuda para establecerse que no reciben los otros hijos. La "ley" del padre de familia no es igual para todos los hijos. Es benigna con el débil y estricta con el fuerte.

Milenios de reflexión filosófica llevaron a la humanidad a la conclusión de que las leyes de la nación no deben hacer excepciones. Y la experiencia ha demostrado ampliamente cómo se corrompe la sociedad cuando el Estado (un conjunto de individuos imperfectos que administran imperfectamente recursos ajenos) se toma la atribución de emparejar las oportunidades de los ciudadanos, despojando a unos para enriquecer a otros.

Si partimos del supuesto de que no puede haber, ni en la Ley de Dios, ni en la ley de la naturaleza, algo que sea contrario a la naturaleza del hombre, será fácil aceptar esta afirmación que, a primera vista, podría parecer incongruente: A los pobres les va mejor cuando el gobierno no se empeña en emparejar la distribución de la riqueza.

Ética y libertad

Dijimos, en el Capítulo 1, que el hombre es libre cuando sus actos son dictados por su propia voluntad, no por la imposición de la voluntad de otro. En palabras de Friedrich von Hayek, John Hospers y Ludwig von Mises, la libertad individual es ausencia de coerción humana.

La libertad individual, entonces, se enmarca dentro del contexto social. El hombre que vive solo en una isla no puede ser objeto de coerción por otro hombre.

Porque el hombre es libre y tiene voluntad, su conducta no responde a comandos de la genética, la química o la densidad de su cuerpo. Sabemos que las abejas del siglo XXI construirán panales de hexágonos perfectos. Sabemos que, dentro de tantos miles de años, el cometa que surcó en cielo en la primavera de 1997 volverá a pasar a tantos años luz de la tierra.

Tenemos más información sobre nuestro hermano que sobre las abejas o los cuerpos celestes, pero no podemos predecir, aunque contáramos con la ayuda de todos los científicos del mundo, cómo nuestro hermano construirá su casa, ni cuándo volverá a pasar por esta calle.

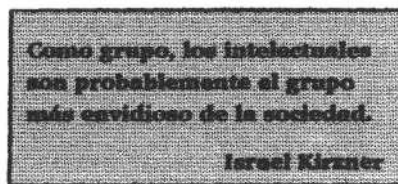
La libertad, la voluntad y la razón distinguen al hombre de las demás criaturas. La ética es esencialmente humana y no tiene sentido hablar de conducta ética si no concurren la libertad, la voluntad y la razón.

A su vez, la conducta ética de la mayoría propicia la libertad de todos. O, lo que viene a ser lo mismo, la esfera de libertad individual es más amplia cuando el código ético aceptado por la sociedad rige la mayoría de los actos individuales.

Debemos preguntar, entonces: ¿Cuál es la forma de organización social más propicia a la libertad individual? ¿En dónde están mejor definidos y mejor garantizados la libertad de expresión, la libertad de culto y la libertad de asociación? ¿Cuáles son las

sociedades que más han avanzado en la protección a la infancia, la igualdad de derechos para hombres y mujeres y otros objetivos que el hombre de hoy identifica con el bien?

Pese a todo, muchos intelectuales, principalmente en Europa Occidental, siguen denigrando al capitalismo. Más que nada, les ofende lo que llaman el "consumismo" de los Estados Unidos, que describen como una sociedad entera dedicada a satisfacer las necesidades materiales del hombre, una nación en la cual a los millonarios se les admira más que a los intelectuales.



Durante casi medio siglo, estos intelectuales encontraron refugio en los partidos de izquierda. El socialismo democrático, que se fortaleció después de la Segunda Guerra Mundial, preservó los valores políticos de la democracia liberal. En lo económico, trató de combinar las virtudes del capitalismo con las virtudes del socialismo, prescindiendo de los vicios de ambos sistemas.

Muchos fueron los gobiernos social-demócratas de la segunda mitad del siglo XX. Retrospectivamente, se podría establecer una correlación casi perfecta entre la socialización de las economías bajo los gobiernos social-demócratas, y la profundidad de las crisis económicas que sufrieron los pueblos. Suecia, Francia, Inglaterra, Argentina, Chile y Nueva Zelandia dan testimonio de ello.

Pero sería equivocado y peligroso pensar que la humanidad camina hacia la libertad en una ruta sin tropiezos. Ya en Europa Occidental y en algunos países de América Latina, una nueva forma de ideal colectivista, el comunitarismo, gana adeptos. El siglo XXI no se vislumbra diferente de lo que fueron los siglos anteriores. La libertad individual es frágil y

requiere de perpetua vigilancia para *no* marchitarse.

LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Evangelio de San Mateo, 20:1-16

Porque el Reino de los Cielos es semejante a un hombre, padre de familia, que salió por la mañana a contratar obreros para su viña. Y habiendo convenido con los obreros en un denario al día, los envió a su viña.

Saliendo cerca de la hora tercera del día, vio a otros que estaban en la plaza desocupados, y les dijo: Id también vosotros a mi viña y os daré lo que sea justo. Y ellos fueron. Salió otra vez cerca de las horas sexta y novena, e hizo lo mismo. Y saliendo cerca de la hora undécima, halló otros que estaban desocupados, y les dijo: ¿Por qué estáis aquí todo el día desocupados?. Le dijeron: Porque nadie nos ha contratado. El les dijo: Id también vosotros a mi viña y recibiréis lo que es justo.

Cuando llegó la noche, el señor de la viña dijo a su mayordomo: Llama a los obreros y págales el jornal, comenzando desde los postreros hasta los primeros. Y al venir los que habían ido cerca de la hora undécima, recibieron cada uno un denario. Al venir también los primeros, pensaron que habían de recibir más. Pero también ellos recibieron cada uno un denario. Y al recibirlo, murmuraron contra el padre de familia, diciendo: Estos postreros han trabajado una sola hora, y los has hecho iguales a nosotros, que hemos soportado la carga y el calor del día.

Él, respondiendo, dijo a uno de ellos: Amigo, no te hago agravio. ¿No conviniste conmigo en un denario? Toma lo que es tuyo, y vete. Pero quiero dar a este postrero como a ti. ¿No me es lícito hacer lo que quiero con lo mío? ¿O tienes tú envidia porque yo soy bueno?

Henry Hazlitt: "Los Fundamentos de la Moral"

Debemos obedecer un código aceptado de normas, aún cuando éstas no sean las mejores normas imaginables, para que los demás puedan depender de nuestros actos y nosotros de los suyos. Sólo cuando cada uno puede orientar su propio curso de acción por estas mutuas expectativas, es posible lograr una cooperación social adecuada. Una función importante de las normas es hacer la conducta predecible.

Por otra parte, el conjunto establecido de reglas de conducta, contenido en nuestra tradición moral - la moral del sentido común - se basa en miles de años de experiencia humana y en millones de juicios y decisiones individuales. Este código moral tradicional puede no ser perfecto o adecuado para tratar todas las situaciones que pueden presentarse. Quizás algunas de sus normas sean vagas o deficientes pero, en general, se trata de una maravillosa realización social espontánea similar al lenguaje, producto de un consenso al cual la humanidad ha llegado a través de los siglos, y que el individuo puede con justicia admirar con sentimientos que se acercan a la reverencia.

La regla general de conducta debería ser obedecer siempre la norma moral establecida, a menos que el hombre tenga una buena razón para apartarse de ella. No comprender plenamente las razones de la norma no debería ser motivo para ignorarla.

Cuando cada uno busca su felicidad a expensas de los demás, los logros propios impiden logros ajenos, y los logros ajenos impiden logros propios. Se sigue de ello que no debería permitirse que ningún hombre se considere a sí mismo como una excepción, o sea tratado por los demás como un caso excepcional. Todas las normas morales deben poder universalizarse y aplicarse imparcialmente a todos.

El propósito mínimo de las normas es la prevención de conflictos y choques entre

los individuos. Su propósito más amplio consiste en armonizar nuestras actitudes y nuestros actos, con el fin de hacer compatibles, en lo posible, el logro de los fines de todos.

Este propósito sólo se alcanza cuando las normas son tales, que no sólo nos permiten anticipar nuestra mutua conducta y depender de ella, sino que, además, fomentan e intensifican nuestra cooperación positiva recíproca.

La cooperación social constituye el meollo de la moral y el medio por el cual cada uno de nosotros puede satisfacer sus propias necesidades y elevar al máximo posible su propia satisfacción. La sociedad se basa en un sistema económico en el cual cada uno se dedica a promover los propósitos de los demás como manera indirecta de promover los propios.

Así, el egoísmo y el altruismo se unen, y la antítesis "individuo sociedad" desaparece. En realidad, la actitud moral adecuada, y quizás la actitud dominante entre los hombres morales, no es el egoísmo puro ni el altruismo puro, sino el mutualismo, la consideración por los demás y por uno mismo.

Armando de la Torre; Ética y Libertad

Siguiendo a Karl Popper y a Friedrich von Hayek, podemos visualizar la vida del hombre libre en sociedad en dos marcos grupales muy diferentes: o como en la sociedad cerrada o tribal, o como en la sociedad abierta o de mercado. En la primera predominan las relaciones llamadas por los sociólogos "primarias", que son las interacciones del todo de una persona y el todo de otra (entre padres e hijos, entre esposos, entre amigos...). En la segunda predominan las relaciones llamadas "secundarias", interacciones entre segmentos de una persona y de otra (médico-paciente, vendedor-comprador, actor-audiencia, jefe-secretaria, maestro-discípulo...) o, como lo prefieren algunos, entre "roles" sociales.

Hoy es evidente que esa disyunción se traduce fundamentalmente a la vida de la familia y a la vida del trabajo remunerado contablemente en el mercado. Ambas las vive el hombre simultáneamente, bajo conjuntos respectivos de reglas que se suponen éticamente apropiadas.

La trascendencia que esto tiene para la vida moral es que el hombre, desde sus orígenes más remotos, ha vivido en comunidad, y sólo desde la tímida aparición de la división no sexual del trabajo y su expansión, primero en la agricultura, después, más vigorosa, en los centros urbanos y, desde hace unos doscientos años, con aceleración exponencial, en las especializaciones de la industria, vive en sociedad. Y casi sin poderlo evitar, ha tendido a proyectar el criterio moral del grupo primario al que siempre ha pertenecido, a los grupos secundarios de formación mucho más reciente.

Ahora bien, si el mundo de la comunidad, donde todos nos conocemos y donde cada uno se siente llamado a reír con el que ríe y a llorar con el que llora, está gobernado por la solidaridad, en los grupos secundarios, sobre todo en el de la gran sociedad abierta o de mercado, donde nos somos recíprocamente anónimos, nos gobernamos por el espíritu competitivo. Más aún, si en el mundo de la comunidad el *ethos* distributivo funciona de acuerdo al mérito individual que una autoridad (usualmente la paterna) estipula, en el mundo de la sociedad la distribución se hace anónimamente de acuerdo al automatismo impersonal de los principios de la oferta, la demanda y las utilidades marginales agregadas.

Es esto la raíz del fracaso de esos ensayos, a veces moderados y benignos, otras totalitarios y destructivos, de querer moldear la vida moral de la sociedad competitiva según los criterios solidarios de la sociedad tribal o cerrada. Basten, como botón de muestra, los debates en torno a la justicia "social" que, en cuanto principio moral, sólo bien entrado el siglo quedó incorporada al vocabulario doctrinal.

GLOSARIO Y ABREVIATURAS

A: Ahorro, ahorrar.

Abundancia: Condición de las cosas que están disponibles en cantidades suficientes para que todos puedan obtener cuanto necesitan o desean.

Acaparar: Retener una mercancía para provocar escasez artificial e inducir un aumento del precio. La política de precios máximos hace lucrativo el acto de acaparar. Quienes acaparan productos en un mercado no interferido usualmente pierden dinero. Un buen ejemplo fue el de los hermanos Hunt, que en la década de 1970 trataron de "acorrallar" el mercado de la plata, acaparando ese metal. Perdieron su fortuna.

Acción humana: Conducta humana. Fenómeno volitivo o relativo a la voluntad.

Acciones: Instrumento financiero que representa la propiedad y, en general, los derechos de voto en una sociedad anónima.

Activo: Propiedad física o derecho intangible que tiene valor de mercado.

Acreeedor: Persona o entidad a la cual se debe una suma de dinero.

Ahorro: Consumo diferido. Satisfacción presente sacrificada a favor de satisfacción futura. Parte de la renta que no se gasta en consumo. Diferencia entre el valor monetario de la renta y el valor monetario del consumo.

Arancel: Impuesto aplicado al comercio internacional. Lista de los impuestos aplicables a las diferentes mercancías importadas o exportadas.

Asignación de los recursos: Forma en que una sociedad distribuye sus recursos o sus factores de producción entre sus diferentes usos.

Autarquía: Condición del individuo o de la sociedad que es económicamente autosuficiente, que no comercia con otros individuos u otras sociedades. En una autarquía, la producción es igual al consumo.

Balanza comercial: Parte de la balanza de pagos internacionales de un país que registra las importaciones de mercancías con signo negativo y las exportaciones de mercancías con signo positivo.

Balanza de pagos: Suma algebraica de todas las transacciones de un país con el resto del mundo, en la cual los ingresos de dinero se registran con signo positivo y los egresos de dinero se registran con signo negativo.

Balanza por cuenta corriente: Balanza comercial sumada a las exportaciones y las importaciones de bienes "invisibles", que son los servicios.

Banco: Institución financiera cuya principal función es la intermediación entre los oferentes y los demandantes de crédito.

Banco central: Desde el siglo XVIII, institución del Estado que tiene el monopolio de la emisión monetaria, actúa como banquero del Estado y fiscaliza la operación de los bancos.

Banco de la Reserva Federal: Banco central de los Estados Unidos (Federal Reserve Bank).

Barreras no arancelarias: Restricciones al comercio internacional consistentes en límites cuantitativos o cualitativos al comercio internacional, principalmente a las importaciones.

Beneficio: Diferencia entre los ingresos totales y los costos totales cuando los ingresos son superiores a los costos. Sinónimos: ganancia, utilidad, lucro.

Bienes económicos: Bienes escasos.

Bienes de capital: Bienes asignados en forma duradera a la producción de otros bienes.

Bienes finales: Bienes que se adquieren para uso o consumo, y no para venderlos o transformarlos en otros bienes.

Bien inferior: Bien cuya demanda se contrae cuando aumenta el ingreso. Ejemplos: la ropa usada, el transporte público.

Bienes intermedios: Bienes que han sufrido alguna transformación y sirven para producir otros bienes. El acero es un bien intermedio.

Bien normal: Bien cuya demanda aumenta cuando aumenta el ingreso.

Bienes libres: Bienes abundantes.

Bolsa de valores: Mercado de activos intangibles. Lugar en donde se compran y se venden activos intangibles.

Bonos: Certificado emitido por el Estado o por una empresa, que promete devolver el valor del bono y pagar un interés sobre su monto en una fecha preestablecida.

Bursátil: Relativo a la bolsa de valores.

Cálculo económico: Herramienta analítica que consiste en comparar los costos con los ingresos.

Canasta básica: Conjunto de bienes y servicios de consumo popular. Sinónimo: Canasta familiar.

Canasta de mercado: Conjunto de bienes y servicios que representan el consumo típico de la mayoría de las familias del área estudiada. El índice de precios al consumidor, IPC, registra la variación del precio de la canasta de mercado.

Capital: Bienes de capital.

Capital invertido por trabajador: Valor monetario del equipo productivo dividido entre el número de personas que lo operan. Inversión necesaria para crear una plaza de trabajo.

Capitalismo: Sistema de organización social basado en la propiedad privada de

los medios de producción, la división del trabajo y el dinero. Sinónimos: Sociedad capitalista, economía de mercado, economía capitalista, economía libre.

Capitalismo democrático: Sistema de organización social que conjuga el capitalismo con los fundamentos filosóficos de la democracia liberal: la igualdad ante la ley, la soberanía del pueblo, la alternabilidad del poder, el reconocimiento de ciertos derechos individuales inalienables y la preminencia del individuo sobre el Estado.

Cartel: Grupo reducido de oferentes que se ponen de acuerdo para actuar como un monopolio. El cartel es una estructura inestable, porque tarde o temprano, los intereses individuales de sus miembros entran en conflicto con los intereses del cartel.

Ceteris paribus: Abstracción mental que se utiliza para concentrar la atención en las variables seleccionadas. Significa "permaneciendo todo lo demás constante".

CF: Costo fijo.

Ciencia Económica: Estudio de la conducta del hombre frente al fenómeno de la escasez.

CIF: (Del inglés: Cost, Insurance, Freight). Cuando el vendedor cotiza precios CIF, los precios incluyen el costo de la mercadería, los seguros y el transporte. Los precios FOB (del inglés: Free on Board) son precios en el puerto de embarque. Los seguros y el transporte corren por cuenta del comprador.

Circulante: cantidad de dinero en circulación, oferta de dinero. Se define como los billetes y las monedas en circulación + los saldos de los depósitos a la vista. Sinónimo: medio circulante

CMa: Costo marginal.

Comercio: Intercambio indirecto.

Comunismo: Sistema de organización social basado en las enseñanzas de Karl

Marx, filósofo alemán del siglo XIX. La economía socializada, eje del comunismo, parte del principio de que la abolición de la propiedad privada de los medios de producción es condición necesaria para maximizar el bienestar de la sociedad.

Constructivismo: Conjunto de teorías que definen el orden social como producto deliberado de la razón humana. El Estado, de acuerdo con estas teorías, debe establecer los objetivos sociales y encauzar hacia ellos la actividad productiva de la sociedad.

Consumo: Aplicación de la renta a satisfacciones presentes. Objetivo final de toda la actividad económica que constituye, en cualquier país, la parte más importante del gasto nacional.

Contingente: Límite impuesto por el gobierno a la cantidad total, por período de tiempo, de importaciones de una determinada mercancía. Sinónimo: cuota de importación.

Contrato: Compromiso verbal o escrito, formal o informal, mediante el cual una persona, en ejercicio de su libertad individual, se obliga a realizar una tarea, a prestar un servicio o a entregar una cantidad de bienes o dinero, conforme a las cláusulas establecidas de común acuerdo entre las partes contratantes.

Control de cambios: Restricciones legales a la venta de moneda extranjera. El gobierno recurre al control de cambios cuando la interferencia del propio gobierno en el mercado cambiarlo causa un faltar de moneda extranjera.

Control de precios: Política del gobierno que consiste en establecer, por decreto, precios máximos incompatibles con los precios de equilibrio.

Costo de oportunidad: La mejor opción desechada por el hecho de escoger otra opción, cuando ambas son factibles, pero mutuamente excluyentes.

Crecimiento económico: Aumento de la cantidad de bienes y servicios produci-

dos en un país. Se expresa generalmente como una tasa anual, que se obtiene comparando la producción nacional de dos años consecutivos.

Crédito: Usufructo, de común acuerdo, entre el deudor y el acreedor, de dinero o bienes ajenos durante un período determinado. En los contratos de crédito, el deudor se compromete a devolver lo recibido en una fecha estipulada y a pagar al acreedor un interés sobre el valor del préstamo. En el mercado de crédito, el ahorro es la oferta, la inversión es la demanda y la tasa de interés es el precio.

CT: Costo total.

Curva de Laffer: Representación gráfica de la ley de rendimientos decrecientes aplicada a los ingresos fiscales.

Curva de Lorenz: Representación gráfica de la desigualdad de la distribución de la renta o la riqueza.

Curva de Phillips: Representación gráfica de la relación entre la tasa de inflación y la tasa de desempleo.

CV: Costo variable.

D: Demanda.

Depósitos a la vista: Cuentas bancarias constituidas con el propósito de sustituir los pagos en efectivo, por pagos con cheque. Sinónimo: Depósitos en cuenta corriente, cuentas de cheques.

Depósitos de ahorro: Cuentas bancarias constituidas con intención de permanencia y no de retirar el dinero de inmediato. Sus principales modalidades son la libreta de ahorro y los depósitos a plazo.

Déficit fiscal: Gasto del gobierno en exceso de los impuestos recaudados. Causa fundamental de la inflación.

Deflación: Reducción de la oferta de dinero que causa un descenso generalizado y sostenido de los precios.

Demanda: Relación entre el precio unitario P y la cantidad demandada Qd. En un cuadrante con P en el eje vertical y Q en el eje horizontal, la demanda es una línea de pendiente negativa. $Q_d = a + mP$, $m < 0$, en donde a es el intercepto P y m es la pendiente.

Demanda de elasticidad unitaria: Función de demanda en la cual un cambio porcentual del precio P provoca un cambio porcentual igual en la cantidad demandada Q. $\Delta P/P = \Delta Q/Q$.

Demanda elástica: Función de demanda en la cual un cambio porcentual del precio P provoca un cambio porcentual mayor de la cantidad Q. $\Delta P/P < \Delta Q/Q$.

Demanda inelástica: Función de demanda en la cual un cambio porcentual del precio P provoca un cambio porcentual menor en la cantidad Q. $\Delta P/P > \Delta Q/Q$.

Demanda del mercado: Suma horizontal de las demandas individuales. Sinónimo: demanda social.

Demográfico: Relativo a la población.

Derecho de propiedad: Libertad, garantizada por las leyes y la función del gobierno, de disponer de la riqueza propia adquirida por medios legítimos.

Desarrollo económico: Efecto del crecimiento económico en el nivel de vida de los habitantes de un país. Los indicadores más importantes del desarrollo económico son las tasas de mortalidad infantil, alfabetización, expectativa de vida al nacer y acceso a los servicios de salud.

Desempleo: Condición de las personas que no tienen empleo y estarían dispuestas a trabajar a los salarios vigentes.

Deudor: Persona o entidad que se compromete a pagar una suma de dinero y sus intereses en una fecha convenida con el acreedor.

Devaluación de la moneda: Reducción del valor de la moneda nacional en

términos de otra moneda. La devaluación de la moneda es un fenómeno de mercado.

Dinero: Bien económico que es aceptado en pago por los productos comprados.

Dinero fiduciario: Medio de pago emitido por el gobierno, cuando éste monopoliza la emisión. El dinero fiduciario no es redimible en ninguna mercadería. Su valor se deriva de la certeza de que es aceptado en pago por los productos comprados.

Discriminación de precios: Política de maximización de utilidades practicada por las empresas que tienen poder de mercado, las cuales pueden diferenciar a sus distintos grupos de clientes y conocen la elasticidad de la demanda de cada grupo.

División del trabajo: Aprovechamiento de las ventajas comparativas, naturales o adquiridas, de los individuos o los países, cuando existe la posibilidad de intercambiar productos propios por productos ajenos. El descubrimiento de que la división del trabajo aumenta la producción social, y crea la oportunidad de mayor riqueza para todos los participantes, explica la evolución de la sociedad humana y el desarrollo de la civilización.

Economía de mercado: Sistema natural de producción, intercambio y consumo, basado en la propiedad privada de los medios de producción, la división del trabajo y el dinero. Surge espontáneamente de la cooperación voluntaria y pacífica entre los hombres, cuando no se impone por la fuerza un modelo constructivista. Sinónimo: economía libre.

Economías de escala: Aumentos de la productividad o disminuciones del costo promedio, derivados del aumento de todos los factores de producción en la misma proporción.

Elasticidad: Cambio porcentual en el valor de la variable dependiente, provocado por un determinado cambio porcentual en el valor de la variable independiente.

Empresa: Unidad de producción característica de la economía de mercado.

Empresario: Individuo que descubre que un recurso no está asignado a su uso óptimo, percibe la oportunidad de obtener una ganancia reasignándolo a un uso de mayor valor y actúa en consecuencia. El empresario gana si su percepción resulta acertada y pierde si resulta equivocada.

Escasez: Condición de las cosas que no están disponibles en cantidades suficientes para satisfacer todas las necesidades y todos los deseos. Característica de los bienes económicos, por oposición a los bienes libres o abundantes.

Especialización: División del trabajo.

Especular: Tratar de visualizar el futuro a la luz de la información disponible en el presente, con el fin de maximizar el rendimiento de los recursos propios.

Estado benefactor: Objetivo de la política económica que asigna al gobierno la función de definir el bien común y le proporciona los mecanismos legales para dirigir la economía. El Estado benefactor, variante del Estado mercantilista, se basa en el supuesto de que el Estado puede y debe reactivar la economía cuando ésta languidece. Su instrumento más importante es la obra pública en gran escala, financiada con emisión monetaria. El Estado benefactor nació de la política económica de Franklin D. Roosevelt, presidente de los Estados Unidos de 1933 a 1945.

Excedente: Desequilibrio entre la cantidad ofrecida y la cantidad demandada ($Q_s > Q_d$), que resulta de la intervención del gobierno en el mercado.

Excedente del consumidor: Diferencia entre el precio que un consumidor estaría dispuesto a pagar por un bien, y el precio más bajo que paga por él. Representa un ahorro que le permite al consumidor satisfacer otras necesidades.

Excedente del productor: Diferencia entre el precio que el productor estaría dispuesto a cobrar por sus productos, y el

precio más alto que obtiene al venderlos. Para el productor, el excedente es una ganancia.

Factores de producción: Recursos de que dispone la sociedad para la producción de bienes y servicios. La tierra, el capital y el trabajo son los factores tradicionales de la producción. La renta, la tasa de interés y los salarios son las remuneraciones de los diferentes factores.

Faltante: Desequilibrio entre la cantidad ofrecida y la cantidad demandada ($Q_s < Q_d$), que resulta de la intervención del gobierno en el mercado.

Familia: Unidad social irreductible. En la sociedad, la mayoría de las decisiones sobre la asignación de los recursos, el consumo y el ahorro se toman para la familia (aunque sea el padre o la madre quien decide), no para el individuo. El patrimonio pertenece a la familia, las deudas las afronta la familia.

Fenómeno social espontáneo: Resultado de la interacción de los planes y los actos de muchos individuos, en ausencia de un ente coordinador de dichos planes y actos.

Fiscal: Relativo a los ingresos y los gastos del gobierno.

FOB: (Del inglés: Free On Board). Ver CIF.

Ganancia: Beneficio, utilidad, lucro.

Gasto público: Gasto del gobierno.

Gran Depresión: Período de la historia (1929 a 1933) durante el cual la desconfianza generalizada en el futuro de la economía llevó a la paralización de la industria con tasas de desempleo sin precedente. Los efectos psicológicos del colapso de la bolsa de Nueva York, en octubre de 1929, fueron el denotante de la Gran Depresión, que se inició en los Estados Unidos y se expandió a todas las naciones que comerciaban con los Estados Unidos.

Gravamen: Impuesto.

Gravar: Sujetar al pago de un impuesto.

i: Tasa de interés.

I: Ingreso.

K: Capital, bienes de capital.

Impuesto: Transferencia compulsiva de riqueza de las personas al gobierno. Sinónimos: Gravamen, tributo.

Impuesto directo: Impuesto que grava los ingresos o las rentas.

Impuesto indirecto: Impuesto que grava el gasto u otras actividades, pero no el ingreso o la renta.

Impuesto prohibitivo: Impuesto lo suficientemente alto como para disuadir a las personas de la actividad que lo causa.

Impuesto proteccionista: En el comercio internacional, impuesto que inhibe las importaciones. Su finalidad no es generar ingresos fiscales, sino proteger a los productores nacionales de la competencia de productos extranjeros más baratos.

Índice de precios al consumidor: índice que mide la variación en el precio de un conjunto de bienes y servicios que integran la canasta de mercado.

Industria: Grupo de empresas que producen bienes iguales o similares.

Inflación: Aumento de la cantidad de dinero en circulación que causa un aumento generalizado y sostenido de los precios. La tasa de inflación anual se calcula generalmente a partir del incremento anual del índice de precios al consumidor.

Ingresos fiscales: Impuestos recaudados.

IPC: índice de precios al consumidor.

Insumos: Recursos utilizados en un proceso productivo, como las materias primas, el trabajo y la electricidad.

Intercambio directo: Intercambio de un objeto por otro, o de un servicio por otro, sin intermediación de dinero. Sinónimo: trueque.

Intercambio indirecto: Intercambio de un objeto por otro, o de un servicio por otro, con intermediación de dinero. Sinónimo: comercio.

Interés: Precio que paga el deudor por el derecho de utilizar recursos ajenos durante un período determinado.

Inversión: Aplicación del ahorro a la producción de bienes y servicios.

IT: Ingreso total.

L: Trabajo, mano de obra. (Del inglés: Labor).

Ley de costos comparativos: Ley de la Ciencia Económica. Explica las ganancias derivadas de la división del trabajo, cuando la posibilidad de intercambio induce el aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada individuo o de cada país. Sinónimo: Ley de asociación de Ricardo. (David Ricardo: economista británico del siglo XIX).

Ley de Gresham: Ley de la Ciencia Económica según la cual "la moneda débil tiende a desplazar a la moneda fuerte". La Ley de Gresham actúa cuando circulan dos monedas en un territorio y el gobierno establece por decreto la relación de valor (o el tipo de cambio) entre ambas. La moneda débil es la moneda sobrevaluada al tipo de cambio oficial, la moneda fuerte es la moneda subvaluada al tipo de cambio oficial. (Thomas Gresham: financiero británico del siglo XVI).

Ley de precios: Ley de la Ciencia Económica. Establece que, en un mercado competitivo, los costos de producción y los precios tienden a igualarse.

Ley de rendimientos decrecientes: Ley de la Ciencia Económica. Establece

que, en ciertas etapas de los procesos productivos, el costo de producción de la unidad n es mayor que el costo de producción de la unidad $n-1$.

Ley de Say o Ley de Salidas de Say:

Ley de la Ciencia Económica según la cual la oferta es igual a la demanda. En la medida en que una persona (o un país) ofrece, en esa medida puede demandar. (Juan Bautista Say: economista francés del siglo XVIII).

Ley económica o ley de la Ciencia

Económica: Relación de causalidad de la forma "si se da la causa A, entonces se producirá el efecto B", en el campo de los bienes económicos.

Ley fundamental de la demanda:

Correlación negativa entre cambios en el precio P y cambios en la cantidad demandada Q_d . Si P aumenta, Q_d disminuye. Si P disminuye, Q_d aumenta.

Libertad: Condición del ser humano cuya propia voluntad, y no la fuerza ejercida sobre él por otro ser humano, determina sus actos.

m: Multiplicador bancario.

M: Oferta de dinero o cantidad de dinero en circulación. $M1$: Billetes y monedas en circulación + saldos de los depósitos a la vista. $M2 = M1 +$ saldos de las cuentas de ahorro.

Ma: Marginal.

Mano invisible: Metáfora utilizada por Adam Smith en "La Riqueza de las Naciones" (1776), para explicar el fenómeno social del orden espontáneo. (Adam Smith, economista británico del siglo XVIII, es considerado el padre de la Ciencia Económica).

Marginal: Relación entre dos incrementos, el incremento de la variable total (numerador) y el incremento de la variable que causa el primero (denominador). Si definimos la iluminación total IT del salón como función del número de ventanas V ,

$IT=f(V)$, entonces la iluminación marginal es $IMa=\Delta IT/\Delta V$. Si definimos los costos totales CT de una empresa como función de la cantidad producida Q , $CT=f(Q)$, entonces el costo marginal es $CMa=\Delta CT/\Delta Q$.

Mercado: Fenómeno social espontáneo puesto en marcha por la interacción de oferentes y demandantes. Lugar en donde se ofrecen y se demandan bienes o servicios. El mercado es el eje del sistema de organización social basado en la libertad individual de producir, intercambiar y consumir.

Mercado de capital: Conjunto de las entidades financieras que otorgan crédito.

Mercado de valores: Bolsa de valores.

Mercantilismo: Sistema económico que asigna al Estado la función de coordinar la actividad productiva de la sociedad para la consecución de fines sociales específicos. Uno de los postulados mercantilistas más importantes propugna por el superávit de la balanza comercial, mediante leyes de fomento a las exportaciones y restricciones a las importaciones. Otros postulados mercantilistas apoyan las concesiones monopolistas, los impuestos discriminatorios y los controles de precios y salarios. El mercantilismo floreció en Europa entre los siglos XV y XIX. En la actualidad, encontramos elementos de mercantilismo en la política económica de todos los países.

Moneda fuerte: Moneda que es aceptada internacionalmente como medio de pago. Su característica esencial es que conserva su valor a través del tiempo. El US\$, el franco suizo y el yen japonés son monedas fuertes.

Moneda sobrevaluada: Moneda a la que el tipo de cambio oficial asigna un valor superior a su valor de mercado.

Moneda subvaluada: Moneda a la que el tipo de cambio oficial asigna un valor inferior a su valor de mercado.

Monopolio: Único oferente.

Monopolio artificial: Concesión de exclusividad otorgada por el Estado a una empresa, para que sólo ella pueda ofrecer algún bien o servicio, en el país entero o en una parte del país.

Monopolio natural: Resultado de la preferencia de los consumidores a favor de un sólo oferente. Los productos nuevos son un caso de monopolio natural. La empresa que los introduce es el único oferente, hasta que otras empresas entran a competir en el mercado de los productos nuevos.

Monopsonio: Único demandante.

Movilidad económica: Cambio de estrato económico, paso del estrato más pobre a un estrato superior, o del estrato más rico a un estrato inferior. La movilidad entre estratos, que era nula en las sociedades feudales del pasado, es considerable en las modernas sociedades de mercado.

Multiplicador bancario: Factor de crecimiento de la oferta de dinero cuando los bancos operan bajo el sistema de reserva fraccionada. El multiplicador bancario es igual al inverso de la reserva sobre los depósitos ($1/r$).

Oferta: Relación entre el precio unitario P y la cantidad ofrecida Q_s . En un cuadrante con P en el eje vertical y Q en el eje horizontal, la oferta es una línea de pendiente positiva. $Q_s = a + mP$, $m > 0$, en donde a es el intercepto P y m es la pendiente.

Oligopolio: Grupo reducido de oferentes que controlan la oferta de un producto.

Oligopolio colusorio: cartel.

P: Precio.

Patente: Derecho exclusivo concedido a un inventor para controlar la utilización de un invento. Las patentes son un incentivo importante para la inversión en investigación, porque la exclusividad que otorgan facilita la recuperación de las sumas invertidas.

Patrón oro: Sistema monetario que define la moneda nacional en términos

de una cantidad específica de oro.

Pérdida: Diferencia entre los costos totales y los ingresos totales, cuando los costos son superiores a los ingresos.

PIB: Producto interno bruto.

PMaA: Propensión marginal a ahorrar.

PMaC: Propensión marginal a consumir.

Poder adquisitivo: Valor de la moneda expresado como el conjunto de bienes y servicios que se compran con una unidad monetaria.

Política económica: Estrategia general que trazan los gobiernos para la conducción económica del país.

Precio: Valor, expresado en unidades monetarias, de un bien o servicio.

Precio de equilibrio: Precio que hace coincidir la cantidad ofrecida con la cantidad demandada. Precio que elimina los faltantes y los excedentes. En un cuadrante con el precio en el eje vertical y la cantidad en el eje horizontal, el precio de equilibrio es la intersección entre la función de oferta y la función de demanda. Sinónimo: precio de mercado.

Precio máximo: Precio establecido por un decreto del gobierno, inferior al precio de equilibrio. Sinónimos: precio "tope", precio congelado.

Productividad: Producción referida a una unidad de medida.

Producto interno bruto: Sumatoria, a precios de mercado, de los bienes y servicios finales producidos en un país durante un año. El PIB se divide en cuatro sectores: Consumo, inversión, gasto del gobierno y exportaciones netas.

Propensión marginal a ahorrar: La parte de los aumentos de renta que se ahorra. $PMaA = \Delta A / \Delta R$, en donde $PMaA$ es la propensión marginal a ahorrar, A es el ahorro y R es la renta.

Propensión marginal a consumir: La parte de los aumentos de renta que se gasta en consumo. $PMaC = \Delta C / \Delta R$, en donde PMaC es la propensión marginal a consumir, C es el consumo y R es la renta.

Proteccionismo: En el comercio internacional, política arancelaria que resguarda a los productores nacionales contra la competencia de productos extranjeros, mediante aranceles prohibitivos o proteccionistas a las importaciones.

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

Quintil: La quinta parte o el 20%. Se acostumbra dividir a la población en quintiles para estudios demográficos relacionados con la renta, la riqueza o el nivel de vida.

r: Reserva.

R: Renta.

Racionalidad: Característica del ser humano que lo hace apto para elegir entre alternativas factibles pero mutuamente excluyentes.

Racionamiento: Sistema de distribución de los bienes escasos. El sistema espontáneo de racionamiento es el mercado. Los sistemas no espontáneos más conocidos son las colas y las tarjetas de racionamiento.

Recursos: Bienes de que dispone la sociedad para producir otros bienes. Sinónimo: factores de producción.

Renta: Suma de los ingresos provenientes de salarios, intereses, dividendos, alquileres, donaciones, etc. De la preferencia temporal de la familia o la sociedad que percibe la renta depende cómo se distribuye ésta entre el consumo y el ahorro.

Redistribución de la riqueza: Transferencia compulsiva de bienes, y en especial de rentas, de unos sectores a otros de

la población, para hacer su distribución más homogénea o pareja.

Rentabilidad: Aumento en el valor de un activo. Se expresa generalmente como un porcentaje del valor de los activos.

Reserva bancaria: Fracción de los depósitos que los bancos mantienen en sus bóvedas o en el banco central.

Reservas fraccionales: Sistema que permite a los bancos disponer de una parte de los depósitos para otorgar préstamos.

Reservas monetarias internacionales: Saldos de moneda extranjera que mantiene el banco central. Sinónimo: reservas de divisas.

Revaluación de la moneda: Aumento del valor de la moneda nacional en términos de otra moneda. La revaluación es un fenómeno de mercado.

Riqueza: Acumulación de bienes, patrimonio.

S: Oferta. (Del inglés: supply).

Salario: Precio del trabajo. Remuneración del factor trabajo.

Salario de equilibrio: Salario al que el número de personas que desean trabajar es igual al número de plazas de trabajo disponibles. En un cuadrante con el salario en el eje vertical y el número de trabajadores en el eje horizontal, el salario de equilibrio está al nivel de la intersección entre la oferta (los trabajadores) la demanda (las empresas).

Salario mínimo: Salario establecido por un decreto del gobierno, superior al salario de equilibrio.

Salario nominal: monto de dinero que recibe una persona por su trabajo.

Salario real: poder adquisitivo del salario real. Se calcula dividiendo el salario nominal entre el índice de precios al consumidor (IPC).

Saldos de efectivo: Riqueza que las personas o las empresas conservan en forma de dinero, generalmente en depósitos bancarios.

Sistema de precios: Conjunto interrelacionado de los precios de los diferentes bienes y servicios que se compran y se venden en el mercado. Para cada producto, la interacción de la oferta y la demanda determina el precio de mercado. Las variaciones de los precios de mercado son el reflejo de cambios en el grado de escasez de los bienes y servicios.

Sobrevaluación de la moneda: Tipo de cambio oficial que asigna a la moneda nacional, con respecto a otra moneda, un valor superior al que le asigna el mercado.

Sociedad libre: Sociedad en la que el derecho limita la conducta de los individuos, en el mínimo necesario para hacer factible la convivencia pacífica. Forma de organización social de los países capitalistas y democráticos, en los cuales se garantiza el derecho de propiedad.

Subvaluación de la moneda: Tipo de cambio oficial que asigna a la moneda nacional, con respecto a otra moneda, un valor inferior al que le asigna el mercado.

t: Impuestos. (Del inglés: taxes).

Tasa de capital per cápita: valor monetario del equipo productivo de una empresa (maquinaria, edificios, computadoras, vehículos, etc.) dividido entre el número de personas que lo hacen funcionar (empleados).

Tasa de interés: Precio del crédito. Porcentaje, generalmente anual, que paga el deudor al acreedor por hacer uso de una cantidad de dinero.

Tasa de interés activa: La que cobran los bancos en sus operaciones activas, es decir, en los préstamos que otorgan.

Tasa de interés de equilibrio: La que hace coincidir la oferta de crédito bancario (los ahorros) con la demanda de crédito bancario (la inversión).

Tasa de interés pasiva: La que pagan los bancos en sus operaciones pasivas, es decir, sobre los depósitos que reciben.

Tasa real de interés: Diferencia entre la tasa nominal de interés y la tasa de inflación.

Tipo de cambio: Valor de una moneda expresado en términos de otra moneda. Sinónimo: paridad.

Trueque: Intercambio directo.

Utilidad: Beneficio.

Utilidad marginal: Satisfacción derivada de la adquisición de una cantidad marginal de un bien económico. Valoración subjetiva.

Utilitarismo: Teoría del valor que afirma que las cosas valen en la medida en que son útiles. Jeremy Bentham y John Stuart Mill son exponentes importantes del utilitarismo.

Valor objetivo: Teoría según la cual el valor de un objeto forma parte del objeto mismo, como el peso o el color.

Valor trabajo: Teoría según la cual el valor de un objeto depende la cantidad de trabajo humano necesario para producirlo.

Valor subjetivo: Teoría según la cual el valor está en la mente del individuo, no en los objetos. El individuo que juzga atribuye determinado valor a los objetos, según la capacidad de éstos para satisfacer sus necesidades o deseos.

Valor utilidad-escasez: Teoría según la cual la cosas valen en la medida en que son útiles y escasas.

Ventaja absoluta: En el comercio internacional y en el intercambio personal, costo de producción menor en comparación con otro individuo o país.

Ventaja comparativa: En el comercio internacional o en el intercambio personal, costo de oportunidad menor en comparación con otro individuo o país.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Acton, H. B. **La Moral del Mercado.** (Unión Editorial, 1978). Título original en inglés: *The Morals of Markets.* (The Longman Group Limited, 1971). Nueva edición en inglés: *The Morals of Markets.* (Liberty Press, 1993).

Alchian, Armen A.: ***Economic Forces at Work.*** (Liberty Press, Ind. 1977). Especialmente parte.

Alchian, Armen & Allen, William R.: ***University Economics,*** Wadsworth Publishing Co, 1994. Uno de los mejores y más didácticos textos introductorios a nivel universitario.

Ayau, Manuel y Asturias, Gonzalo. **Cómo mejorar el nivel de vida.** UFM, Guatemala, 1980. Un folleto, con caricaturas de Enrique Guerra Villar, para adolescentes y adultos que explica cómo se opera la transición del subdesarrollo al desarrollo.

Balvé, Faustino: **Fundamentos de la Ciencia Económica,** CEES, Guatemala, 1967. Práctica-mente un compendio de bolsillo de la Ciencia Económica.

Bastiat, Frédéric: ***Economic Harmonies and Economic Sophisms,*** Van Nostrand, 1964. Traducción de las famosas y amenas ilustraciones de temas económicos por el reconocido economista, diputado y escritor francés del siglo pasado.

Bastiat, Frédéric: **La Ley,** CEES, Guatemala, 3a. edición, 1990. Clásico librito sobre la función propia y legítima del poder político o gobierno.

Barry, N. ***The Morality of Business Enterprise.*** (Aberdeen University, 1991). Una discusión de problemas contemporáneos morales de los mercados financieros y de valores.

Bauer, P. T.: **Crítica de la Teoría del Desarrollo.** (Ariel, 1971). Título original en inglés *Dissent on Development* (Harvard, 1972). Ameno análisis, con ejemplos, de los principales argumentos sobre desarrollo económico y la ayuda económica internacional.

Bauer, P. T. : ***Reality and Rhetoric.*** (Weidefeld & Nicholson, London, 1984). Excelente crítica de muchas teorías populares sobre desarrollo económico y ayuda económica internacional.

Beltrán, Lucas. **Cristianismo y economía de mercado.** (Unión Editorial, 1986). El autor trata de los temas económicos que preocupan a muchos católicos para mostrar la afinidad del cristianismo con la libertad económica.

Blum, Walter J., y Kalvin Jr., Harry. ***The Uneasy Case For Progressive Taxation.*** (University of Chicago Press, 1953). Una investigación sistemática y rigurosa de los efectos de los impuestos directos.

Bustamante, Jorge E.: **La República Corporativa.** (Emecé, Buenos Aires, 1988). Un acertado y claro análisis que nos desenmaraña y nos permite comprender la realidad de la organización socioeconómica de América Latina.

Chafuén, Alejandro A. **Economía y ética.** (Ediciones Rialp, Madrid, 1991). Título original: *Christians for Freedom,* Ignatius Press, San Francisco, 1986). Muestra las raíces cristianas de la economía de libre mercado.

Chamberlain John. **Las Raíces del Capitalismo.** (Unión Editorial, 1993) Título original: *The Roots of Capitalism* (Liberty Press, Indianápolis, 1976). Libro traducido por Julio H. Cole, en el cual se analizan las ideas que constituyen el fundamento del sistema capitalista.

Cole, Julio: **Dinero y Banca**. (Diana, México, 1992). Breve y actualizado texto introductorio a la Teoría del Dinero. Un buen texto para iniciar el estudio del tema. Contiene amplias referencias actualizadas.

Cowen, Tyler: ***The Theory of Market Failure***. (George Mason U. 1988).

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

Dawd, Kevin. ***The State and the Monetary System***. (Saint Martin's Press N.Y., 1989)

Demsetz, Harold: ***Ownership, Control and the Firm*** (Basil Blackwell Ltd., 1990). Desde una perspectiva meramente económica (no de negocios) analiza la organización de las empresas, de la producción y el control de las mismas.

Dietze, Hottfried: ***In Defense of Property***. (Regnery, 1963). Historia de la propiedad privada como institución social desde la antigüedad, y como requisito para una sociedad libre y moral.

De Soto, Hernando: **El Otro Sendero** (Editorial Diana, 1987). Describe la economía informal y analiza sus causas, poniendo el caso de Perú como ilustración.

Downes, John y Jordan, Elliot Goodman. ***Barron's Finance & Investment Handbook***, 3a. edición. (New York: Barron's Educational Series, Inc., 1990)

Engel, Luis y Brendan, Boyd. ***How To Buy Stocks*** (Bantam, New York, 1983). Sin duda el libro que más ha servido para conocer lo que son las bolsas de comercio.

Fisher, Irving: ***The Theory of Interest***. (Augustus M. Kelley, 1930).

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

Friedman, Milton & Rose: ***The Tyranny of the Status Quo***. (Harcourt, Brace, Jovanovich, 1984).

Gilder, George: **Riqueza y Pobreza**. (Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1982). Una discusión profunda y novedosa de la riqueza y la pobreza de las naciones.

Graham, Benjamín: ***The Intelligent Investor***. (Harper & Row, 1986)

Gray, John: ***The Moral Foundation of Market Institutions*** (Institute for Economic Affairs, London, 1992).

Gwartney, James D. & Stroup, Richard L.: ***Economics: Private and Public Choice***. (Harcourt Brace Jovanovich, Publishers, 1990).

Hancock, Graham: ***Lords of Poverty***. Atlantic Monthly Press, New York, 1989. Exposición extensamente documentada sobre cómo operan las burocracias del "mundo de la ayuda" y cómo dilapidan los recursos aportados por pueblos caritativos que se conmueven ante la pobreza de otros pueblos.

Hardin, Garret: ***The Tragedy of the Commons***, (Science, 162, 1968 pp. 1243-48). Este trabajo se ha convertido en clásico para ilustrar el problema de la ausencia de propiedad privada.

Hayek, Friedrich. A. Von: ***New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas***. (U. of Chicago, 1978). Capítulos 2, 8, 12 y 14.

Hayek, Friedrich. A. Von: **Derecho, Legislación y Libertad**. (Tres volúmenes, Unión Editorial, Madrid, 1978). Original en inglés: *Law, Legislation and Liberty*.

Hazlitt, Henry: **La Economía en una Lección**. Versión original inglesa: *Economics in one Lesson*, (Harper, 1946). Un clásico análisis breve, lúcido y ameno de las falacias más comunes de la economía. Para neófitos y expertos.

Heidensohn, Klaus: ***The Book of Money***. (Macdonald, Londres, 1979).

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

Huerta De Soto, Jesús: **Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial**. (Unión Editorial, 1992). Replantea el debate sobre el problema fundamental de la ausencia de libre mercado bajo el socialismo. Contiene una excelente y completa bibliografía sobre el tema.

Hutt, W.H.: ***Rehabilitation of Say's Law***. (Ohio University Press, 1974). Análisis y discusión de las principales objeciones que se han hecho a la Ley de Mercados de J.B. Say.

Johnson, Bryan T. & Sheehy, Thomas P.: ***The Index of Economic Freedom***. (The Heritage Foundation, 1995). Este interesante estudio clasifica a 101 países según su grado de libertad económica o represión económica.

Johnson, Paul: ***Modern Times, From the Twenties to the Nineties***. (Harper Collin Publishers, 1991). Los eventos, las ideas y las personalidades de las siete décadas transcurridas desde la Primera Guerra Mundial.

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

Kershner, Howard: ***Dividing the Wealth***. (Devin Adair, 1971). Excelente análisis de la distribución del ingreso, la función de las utilidades, las políticas públicas y su efecto en el ingreso de la sociedad moderna.

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

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

Krauss, Melvin: ***Development Without Aid***. (McGraw Hill, 1983). un análisis de los resultados de los programas de ayuda económica de gobierno a gobierno, especialmente de cómo éstos han retardado el desarrollo económico.

Lavoie, Don: ***National Economic Planning: What is Left?*** (Ballinger Publishing Co., 1985). Discusión de los problemas derivados de la planificación de la economía por un gobierno en sustitución a los planes privados de las personas en el mercado.

Lavoie, Don: ***Rivalry and Central Planning. The Socialist Calculation Debate Reconsidered.*** (Cambridge, 1985).

Lepage, Henri: **Por qué la propiedad** (Casteló, Madrid, 1986). Título original en francés: *Pour quoi la Propriété.* (Hachette, 1985). Argumentos, teorías y críticas de muchos autores sobre las variadas funciones de la propiedad y su relación con variados y complejos temas de una organización económica próspera.

Liberty Fund: ***Essays on Individuality.*** (Liberty Fund, 1977). Doce escritores contemporáneos escribieron, en 1956, sus puntos de vista sobre la libertad individual.

Mackay, Charles. ***Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds.*** (Harmony Books, N. Y., 1980). Publicado originalmente en 1941.

Maul, Membreño & Shneider: **El Mito de la Reforma Agraria.** (CIEN, Guatemala, 1989). Examina cuarenta años de reforma agraria en Guatemala. Contiene resumen de casos de otros países y bibliografía sobre el tema de la reforma agraria.

Menger, Karl: ***Principles of Economics.*** (New York University Press & Institute of Humane Studies, 1976). Este clásico e influyente precursor de la Escuela Austriaca, publicado originalmente en 1871, fue el libro de texto de muchos economistas que, más tarde, enseñaron en importantes universidades. Es el primer libro que expone la teoría de la utilidad marginal, base de la Ciencia Económica en la actualidad.

Miller, Roger: ***Economics Today.*** 7a edición, (Harper Collins, 1991). Texto de economía muy didáctico, acompañado de material para profesores: manual de recursos computarizado, banco de preguntas de examen, guía para discusiones, transparencias, problemas contemporáneos en videocassette.

Mises, Ludwig von: **La Acción Humana.** Traducción de Joaquín Reig (Sopec, S. A., 1967). Riguroso, avanzado y exhaustivo tratado de Economía. Analiza los problemas epistemológicos de la acción humana, la organización y la cooperación social, los fenómenos de mercado y los problemas contemporáneos. Se recomienda como libro de consulta para todos los temas tratados en El Proceso Económico.

Mises, Ludwig von: ***The Ultimate Foundation of Economic Science.*** (Van Nostrand, 1962).

Nishiyama, Chiaki & Leube, Kurt R. (editores): ***The Essence of Hayek.*** (Hoover Institution Press, Stanford, University, 1984). Colección de ensayos publicado por Hoover Institution para conmemorar los 85 años de edad de Friedrich von Hayek.

Pazos, Luis: **Los límites de los impuestos.** (Diana, 1982). Un ameno y breve análisis del "uso y abuso del poder".

Powelson & Stock: ***The Peasant Betrayed.*** (Lincoln Institute of Land Policy, 1987). Análisis bien documentado de los procesos de reforma agraria llevados a cabo en todo el mundo, con énfasis en su impacto sobre el nivel de vida de los campesinos.

Rabushka, Alvin Con Hall, Robert: ***Low Tax, Simple Tax, Flat Tax.*** (McGraw Hill, 1993).

Rangel, Carlos: **El Tercermundismo.** (Monte Ávila, Caracas, 1982). Breve y muy ameno análisis de las actitudes que mantienen pobres a los países del llamado "tercer mundo".

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

Röpke, Wilhem: **Más allá de la Oferta y la Demanda**. (Unión Editorial, Madrid, 1979). Sostiene que las cosas auténticamente decisivas son las que están más allá de la oferta y la demanda, aquéllas de las que depende el sentido, la dignidad y la plenitud interior de la existencia, las que se refieren a metas y valores situados en la esfera moral.

Rothbard, Murray: ***Man Economy and State***. (Nash Pub. Los Angeles, 1970).

Schuettinger, Robert y Butler, Eamonn F. • **4000 Años de Controles de Precios y Salarios**. (Atlántida, Buenos Aires, 1987). Original en Inglés: *40 Centuries of Price and Wage Control*. (Heritage, 1979). Excelente relato de las fracasadas experiencias de los controles de precios desde los tiempos de Hamurabi en la Antigua Babilonia hasta la actualidad. Contiene una muy completa bibliografía sobre el tema.

Siegel, Barry: ***Money, Banking and the economy***. (Academic Press, N. Y., 1982).

Siegel, Morris & Wurman: ***The Wall Street Journal Guide to Understanding Money and Markets*** (Access Press, 1990). Excelente librito, muy didáctico y completo.

Smith, Adam: **Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones**. (Bosch, Casa Editorial, Barcelona, 1955). El tratado de Economía más famoso de la historia, publicado por primera vez en 1776 como crítica al sistema mercantilista que imperaba en Inglaterra y en toda Europa.

Smith, Adam: ***The Theory of Moral Sentiments***. (Liberty Found, Inc. 1976). El "padre de la economía" fue primero un filósofo de la moral. Su primera obra importante, publicada 17 años antes de la Riqueza de las Naciones, recoge el contenido de sus cátedras de Filosofía moral en la Universidad de Glasgow.

Sowell, Thomas: ***Knowledge & Decisions***. (Basic Books, 1980) S.

S. Juan Pablo II: ***Centessimus Annus***. (Carta Encíclica, 1991).

The Inspector General, AID. : ***Agrarian Reform in El Salvador*** (U.S. Department of State, Enero, 1984). Versión en español (CEES, Guatemala). Un reporte del fracaso de la reforma agraria llevada a cabo en El Salvador, efectuado por la oficina encargada de auditar el resultado de sus propios programas.

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

Varios Autores: **La Ilusión de los Controles de Salarios y Precios**. (Centro de Estudios en Economía y Educación, México, 1982). Original en Inglés: *The Illusion of Wage and Price Control*. (The Fraser Institute, Vancouver, Canadá, 1982).

Woolridge, William: ***Uncle Sam, The Monopoly Man***. (Arlington House, 1970). Es un ameno relato de casos históricos que con hechos demuestra cómo, siempre, el mercado proporcionó más extensos servicios públicos como correos, caminos, moneda, protección y justicia, hasta que los gobiernos lo impidieron.