

LUIS PAZOS

Ciencia y Teoría Económica

- Devaluación
- Crédito
- Intervención estatal
- Bancos
- Ahorro
- Control de precios
- Monopolios
- Marxismo
- Keynesianismo
- Competencia
- Sistemas mixtos
- Publicidad
- Transnacionales
- Planificación indicativa
- Lucro
- Tecnología
- Empresa
- Dinero
- Inflación
- Mercado
- Planificación
- Desempleo
- Salarios mínimos
- Inversión extranjera



Contenido

<i>Prólogo</i>	13
1. <i>La naturaleza de la economía</i>	15
¿Por qué la economía? — La ciencia económica — La teoría y la práctica — ¿Cuál es la finalidad de la ciencia económica? — ¿Por qué existe la economía como actividad y teoría? — Métodos de investigación económica — La economía y el derecho — Las matemáticas y la economía — La estadística — La historia y la economía.	
AUTOEVALUACIÓN	30
FUNDAMENTOS DE LA CIENCIA ECONÓMICA (lectura analítica)	32
2. <i>Conceptos económicos fundamentales</i>	35
Las necesidades humanas — Necesidades y deseos — Clasificación y escala de las necesidades — Características de las necesidades — Los satisfactores — Los bienes y servicios económicos — Utilidad-valor-precio — El concepto de utilidad económica — William Stanley Jevons y la utilidad — La ley de la utilidad marginal — El valor — Valor de uso y valor de cambio — Diferentes teorías del valor — La escuela austriaca y el valor — Carl Menger (1840-1921) — El precio.	
AUTOEVALUACIÓN	49
LO NECESARIO Y LO SUPERFLUO (lectura analítica)	51
LA ENSEÑANZA ACTUAL Y LA CIENCIA ECONÓMICA (lectura analítica)	56
3. <i>La infraestructura económica</i>	59
¿En qué consiste un sistema económico? — Las interrogantes de todo sistema económico — ¿Qué producir? — ¿Cómo	

responden los sistemas económicos al qué producir? — ¿Cómo producir? — ¿Para quién producir? ¿Cómo responden los sistemas económicos al para quién producir? — ¿Por qué se produce? ¿Cómo responden los sistemas económicos al por qué producir? — Los estímulos de la producción — La importancia de las interrogantes — Micro y macroeconomía — Los peligros de la macroeconomía — Economía estática y dinámica.	
AUTOEVALUACIÓN	76
MACROECONOMÍA Y DESARROLLO (lectura analítica)	78
4. El proceso económico	85
¿Qué es? — Factores de la producción — La combinación más efectiva — Ley de los rendimientos decrecientes — La mejor combinación — El producto nacional bruto — Formas de cálculo.	
AUTOEVALUACIÓN	100
SIRVIENDO A LOS CONSUMIDORES (lectura analítica)	102
5. Trabajo y desempleo	107
Antecedentes — El trabajo — ¿Es el trabajo una mercancía? — La desocupación — El desempleo bajo las diversas sociedades — El concepto de empleo bajo una economía de mercado — El empleo en la economía centralmente planificada — El desempleo en las economías de mercado — Causas del desempleo — Salarios mínimos — El desempleo y los ciclos económicos — El pleno empleo como fin — El desempleo en México — Reducción de horas de trabajo.	
AUTOEVALUACIÓN	126
EL ESPEJISMO DEL SALARIO MÍNIMO (lectura analítica)	128
6. El capital	135
Orígenes — Presupuestos para la formación del capital — El ahorro extranjero — Análisis de los préstamos — Análisis de la inversión directa — Teoría de la dependencia — Teoría de la descapitalización — Teoría leninista del imperialismo — Necesidad de la inversión extranjera en	

los países subdesarrollados — Nacionalismo e inversión extranjera — La tecnología — Tecnología y producción.	
AUTOEVALUACIÓN	151
RIQUEZA, DESARROLLO Y DEPENDENCIA (lectura analítica)	153
7. La empresa	161
¿Qué es? — El empresario — La actividad empresarial — ¿Para qué se forman? — La función social de la empresa — ¿Cuándo cumple una empresa con su función social? — Características — ¿Por qué triunfa una empresa? — La empresa desde el punto de vista jurídico — Funcionamiento de una empresa — Diferentes tipos de empresas — La empresa bajo los diferentes sistemas económicos — La gran empresa — La integración vertical — La integración horizontal — La contabilidad de la empresa — Conceptos más usados en la contabilidad de las empresas — El balance general — Estado de resultados.	
AUTOEVALUACIÓN	183
INVERSIONES, BENEFICIOS E IMPUESTOS (lectura analítica)	185
8. Oferta, demanda y precio	191
Su importancia — La ley fundamental de la demanda — La elasticidad de la demanda — Cambio en la demanda — La utilidad marginal y el precio — Las curvas de indiferencia — Oferta — Otros factores que influyen en la oferta — La curva de la oferta — Elasticidad de la oferta — Comportamiento del oferente — Los costos y la oferta — Terminología de los costos — Ley de la oferta y la demanda — La formación del precio en los diferentes sistemas — Precio y moneda — La publicidad y el consumo — La publicidad y el mercado — La publicidad y las necesidades — La publicidad y los costos — Publicidad y ética.	
AUTOEVALUACIÓN	214
EL ALTO PRECIO REDUJO A LA MITAD LA VENTA DEL POLLO: EXPENDEDORES (lectura analítica)	216
LA REDUCCIÓN EN CONSUMO RESPONDE AL AUMENTO DE PRECIOS DEL PETRÓLEO (lectura analítica)	218

9. Dinero y crédito	221
El cambio directo (trueque) — El cambio indirecto (dinero) — El descubrimiento del dinero — Del dinero mercancía al dinero representativo — El billete de banco — El dinero actual — La oferta y demanda de dinero — El dinero y la riqueza — Funciones del dinero — Las nuevas funciones del dinero — El crédito — Los bancos — La función social de los bancos — La responsabilidad social de los bancos — El crédito y la inflación — Los bancos y la creación de dinero — Las escuelas bancarias — La importancia de la confianza en el sistema bancario — El interés.	
AUTOEVALUACIÓN	238
LA NATURALEZA DEL DINERO (lectura analítica)	240
10. La inflación	245
El problema — Conceptos de inflación — El alza general de los precios — Efectos que se confunden con las causas — Manifestaciones externas de la inflación — Clases de inflación — Efectos de la inflación — Efectos externos — La inflación importada — Inflación internacional — El pleno empleo y la inflación — La inflación reprimida — La inflación alemana de 1923 — La inflación en los países socialistas — La inflación chilena de 1971 a 1973 — La inflación en México de los 70. La inflación en Brasil — Soluciones al problema inflacionario.	
AUTOEVALUACIÓN	267
EN LA ANTIGUA DANZIG SE FINCA EL PROGRESO POLACO (lectura analítica)	269
LA SOCIETE D'INFLATION (lectura analítica)	271
11. Los sistemas económicos	279
Antecedentes — Los sistemas mixtos — Finalidad de los sistemas económicos — El sistema de mercado — Bases filosóficas y políticas — La propiedad privada de los medios de producción — La libre competencia — Tipos de monopolio — Formas de combatir el monopolio — El mercado — Sistema monetario — El lucro o beneficio personal — Cualidades del sistema de mercado — Crítica al sistema — Conclusión — La nueva economía de mer-	

cado o neo-capitalismo — Economía centralmente planificada — Filosofía de la economía centralmente planificada — La teoría de la explotación — Ideas claves del pensamiento marxista — Crítica a las teorías marxistas — En la U.R.S.S. no siguen a Marx — Conclusión — Las economías centralmente planificadas — Características — Propiedad estatal de los medios de producción — Distribución — La desaparición del dinero — Planificación — El sistema centralmente planificado en acción.	
AUTOEVALUACIÓN	309
PLANIFICACIÓN ECONÓMICA (lectura analítica)	311
12. El intervencionismo de estado	319
¿Cuál es el papel del Estado en la economía? — Los fundamentos de la intervención estatal — Los fines de la intervención — Formas de intervención del Estado — Las teorías keynesianas — Críticas de Keynes a la economía clásica — La lógica keynesiana — Aumento de la demanda efectiva — Keynes y la inflación — La crisis económica de 1929 en los Estados Unidos — Consecuencias de la intervención del Estado en la economía — Intervencionismo estatal y poder — Control de precios — Consecuencias del control de precios — La planificación indicativa — Actitud del Estado ante los problemas económicos — Filosofía de la intervención.	
AUTOEVALUACIÓN	341
ESTADO Y ECONOMÍA (lectura analítica)	343
<i>Respuestas a los ejercicios de autoevaluación</i>	351
<i>Repaso por objetivos</i>	353
<i>Bibliografía citada y consultada</i>	369
<i>Acerca del autor</i>	375

Prólogo

El objetivo del presente trabajo es analizar en forma clara y sencilla las leyes y fenómenos económicos, cuyo conocimiento es fundamental para comprender las complejas y variadas políticas económicas contemporáneas.

Debido a la multitud de teorías y afirmaciones económicas, muchas de ellas contradictorias, es necesario que el lector las ponga en tela de juicio antes de aceptarlas como válidas, pues en economía no hay dogmas.

La objetividad y categoría científica de un texto no consisten en presentar el error a la altura de la verdad, sino en fundamentar las teorías que sostiene en premisas lógicas y verdaderas.

La ciencia, en su sentido más extenso, es la búsqueda de la verdad, y la verdad es una; por lo que es anticientífico y antipedagógico no calificar de falsas y erróneas algunas teorías en aras de una mal entendida imparcialidad.

Es el lector quien en último término tiene que decidir cuáles teorías acepta como verdaderas, apoyando sus conclusiones, si quiere que sean válidas, en argumentos convincentes a la luz de la razón y de la realidad.

Agradezco a los licenciados Alfredo Balmaseda, Octavio Cervantes, Raúl Campos y a los alumnos Patricia Pedrero, Ricardo Macías y Galo Carrera, las observaciones que hicieron a los originales de este trabajo. Y a mi maestro Arsenio Espinosa, licenciado en Economía y en Derecho, su gran ayuda y orientación en mis inicios en el estudio y enseñanza de la ciencia económica.

También agradezco al licenciado Alberto C. Salceda, doctor Manuel F. Ayau, doctor Joaquín Sánchez Covisa, doctor Hanz F. Sennholz, licenciado Hugo Rangel Couto y al Centro de Estudios Económicos-Sociales de Guatemala, Instituto Venezolano de Análisis Económico y Social y a The Foundation For Economic Education de Nueva York, la autorización otorgada para reproducir resúmenes de sus artículos bajo el rubro de Lecturas analíticas. Agradezco también al maestro Angel Martín Pérez, al Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas de México y al Instituto For Humane Studies de Menlo Park, California, el valioso material y asesoría que me proporcionaron.

Por último, deseo agradecer a la señorita Guadalupe Razo su ayuda y cuidado en el trabajo mecanográfico de los originales.

El autor

1

Quizá no comprenda la economía, pero tampoco me comprende la economía a mí.

LIN YUTANG

La naturaleza de la economía

¿Por qué la economía?

El ser humano piensa y estudia sobre algún tema en tanto le reporta satisfacción, utilidad o le despeja dudas.

El progreso material del hombre se ha debido al conocimiento y aprovechamiento cada vez más amplio y completo de los fenómenos naturales y sociales.

Al relacionar causas y efectos de determinados fenómenos, el hombre se dio cuenta que podía utilizar el mundo que le rodeaba. Empieza a organizar en forma metódica los conocimientos y a establecer principios de causalidad, proceso con el cual se originan las ciencias.

La validez y utilidad de las ciencias, tanto naturales como sociales, radica en la posibilidad de establecer principios universalmente válidos. Estos principios o leyes son el sostén de las ciencias. El progreso de una ciencia está en razón del mayor número de principios universales que pueda establecer. Lo que quiere decir que hay más verdades universales conocidas en ese campo del saber.

En el presente siglo, el hombre ha descubierto más leyes físicas que en todos los demás siglos de su existencia. La época actual es la de mayor progreso científico, que ha culminado en conocimientos tan complicados como los cálculos de computadoras electrónicas (cibernética) inimaginables en otros tiempos.

¿Podemos hablar del mismo progreso en las ciencias sociales?

Las ciencias sociales, entre las que se cuenta la economía, buscan establecer relaciones de causa a efecto en el comportamiento de los hombres en sociedad.

La ciencia económica

El primer problema que nos plantea la economía consiste en determinar si tiene el carácter de ciencia.

Si consideramos a la economía como una ciencia, implica la existencia de principios económicos con validez universal.

Toda ciencia tiene un objeto material y un objeto formal. El objeto material es el sector de la realidad que estudia. El objeto formal es el punto de vista desde el cual observa un sector de la realidad. El objeto material de la sicología es el hombre y su objeto formal es el estudio del hombre desde el punto de vista de las facultades y operaciones del alma y la mente. En la medicina, la materia de investigación es el hombre y el objeto formal, o ángulo de estudio, es la conservación y restablecimiento de la salud del cuerpo humano. La economía también tiene como objeto material de su estudio al hombre, y su objeto formal, o ángulo desde el cual lo estudia, es la forma en que produce, intercambia y consume recursos escasos para satisfacer sus necesidades.

La sicología es útil en tanto establece modelos de comportamiento humano que, aunque carecen de precisión matemática, se pueden considerar como leyes o principios sociales que el hombre, en la mayoría de los casos, va a seguir, pero puede no hacerlo.

Las ciencias sociales nos proporcionan índices de generalidad y de incidencia sobre el comportamiento humano, de incalculable valor para el progreso de una sociedad, ya que con esas predicciones se pueden encauzar conductas para buscar fines deseados.

La utilidad de las ciencias sociales es evidente; sin embargo, debido a intereses doctrinales, ideológicos, a la dificultad de la comprobación de principios y leyes en forma clara y satisfactoria para todos y a que el ser estudiado es a la vez el que estudia (el hombre), no se han podido establecer, en casi ninguna de las ciencias sociales, principios generales que sean aceptados como verdaderos en forma universal.

Entre las ciencias sociales, es en la economía donde encontramos un mayor número de contradicciones y teorías excluyentes, que hacen pensar en la imposibilidad de una ciencia económica.

En relación a los principios con validez universal, encontramos dos tendencias:

Una, sostenida por los llamados polilogistas, quienes afirman que existen varias lógicas o estructuras del razonamiento, y concluyen que los principios económicos y válidos para una sociedad no lo son para otra; lo que es cierto para el razonamiento del burgués y capitalista, no lo es para el razonamiento proletario. La estructura lógica de la mente difiere según sea la clase, la raza o la nación del sujeto.

Si aceptamos esta teoría, no tendría sentido estudiar la economía como ciencia y tratar de establecer principios

universales. La economía tendría sólo una utilidad histórica y, en ese caso, no podríamos hablar de ciencia económica.

Por otro lado, tenemos las teorías que buscan elevar los conocimientos económicos a la categoría de ciencia, y tratan de establecer relaciones de causa a efecto de validez universal entre los tipos de comportamiento económico: ¿Reaccionó el pueblo romano ante el control de precios impuesto por Diocleciano, en una forma parecida al pueblo chileno durante el régimen del doctor Allende? Se puede decir que en las dos situaciones hubo mercado negro y se logró evadir el control de precios. ¿Podrían llevarnos estas investigaciones a deducir un principio que estableciera que los controles de precios traen como consecuencia el mercado negro? ¿Podríamos decir que en todo tiempo y en todo país, cuando un artículo baja de precio tiende a aumentar su demanda y viceversa? *De la posibilidad de objetivizar y universalizar los resultados de la actividad económica, al través de un proceso deductivo o inductivo, depende la categoría de ciencia de la economía.*

Las ciencias se clasifican en ciencias del ser y ciencias del deber ser. Las ciencias del deber ser están basadas en juicios normativos y de valor, es decir, en lo que debería ser. Las ciencias del ser están basadas en juicios positivos, es decir, lo que es. Entre las ciencias del deber ser encontramos al derecho, que establece lo que debe ser. Por el contrario, la economía es una ciencia del ser y no son válidos para ella juicios normativos o de valor que corresponden a las ciencias del deber ser.

La economía está basada en el comportamiento real de los hombres y no es válida una teoría económica que parte de una hipotética conducta económica o que debería ser.

La teoría y la práctica

La veracidad y utilidad de las teorías económicas depende de su aplicación. No se puede hablar de teorías verdaderas si en la práctica no funcionan. Si una teoría económica no funciona quiere decir que sus premisas son falsas, que partió de un concepto equivocado del hombre y de las motivaciones que lo llevan a actuar económicamente.

Es frecuente oír en círculos de intelectuales, políticos y economistas, la frase “es una buena teoría, aunque no ha dado resultado en la práctica”. La teoría y la práctica están íntimamente ligadas. Una teoría que no es práctica no es una buena teoría; dice el economista Benegas Lynch: “La intención de la teoría es interpretar la realidad, por tanto, es buena cuando logra aquel propósito y mala cuando no lo logra”.¹

En la economía, en donde la materia de estudio es el hombre, a menudo se dice que lo que falla es éste y no las teorías, siendo que en realidad el error está en las ideas. Hoy en día tenemos teorías económicas que han sido un fracaso en la práctica por querer transformar al hombre y no tomarlo tal como es. El ser humano no es malvado ni egoísta por naturaleza, tampoco es bondadoso y altruista, dispuesto a sacrificar el bien propio por el colectivo. El hombre es cambiante por naturaleza: bueno y malo, egoísta y bondadoso; por lo general, trata de satisfacer sus necesidades antes que las colectivas. Si una teoría no toma en cuenta el comportamiento variable del hombre está condenada al fracaso en la práctica.

¹ Alberto Benegas Lynch (H). *Ensayo acerca de la superioridad del sistema liberal* (Tesis doctoral). Ediciones Ancardas. Buenos Aires (2a. edición), 1973, pág. 15.

Cualquier persona que quiera elaborar una teoría, debe considerar al hombre como un ser compuesto de materia y espíritu, con virtudes y vicios, si quiere que su teoría llegue a ser práctica y útil a la humanidad; pues al decir de un profesor alemán: "Nada hay más práctico que una buena teoría".

¿Cuál es la finalidad de la ciencia económica?

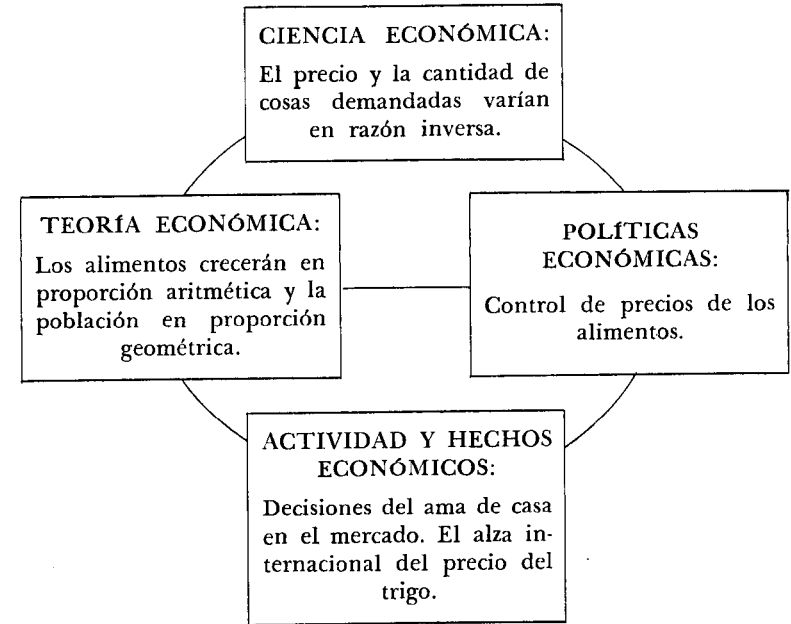
La ciencia económica tiene como finalidad ofrecer al hombre conocimientos que le permitan lograr un mejor aprovechamiento de los recursos. Se actuará económicamente cuando se utilicen los recursos en la forma más eficiente; se actuará antieconómicamente cuando no se utilicen en la mejor forma posible los recursos escasos.

La ciencia económica no busca la felicidad del hombre, ni toda la actividad del hombre se reduce a la economía. Cuando el hombre se levanta y su actividad se dirige a satisfacer sus necesidades y deseos materiales, que requieren un esfuerzo para obtenerlos, está actuando económicamente; cuando el hombre canta, piensa, reza y busca satisfacer sus necesidades espirituales, no está actuando económicamente.

A la economía le interesa el hombre en cuanto actúa económicamente. Esto no quiere decir que ignore o niegue la importancia de otras actividades, algunas más trascendentales que la económica, pero, por razones didácticas, la ciencia económica prescinde de otros aspectos de la actividad humana y sólo se ocupa de ellos en tanto influyen en la actividad económica.

¿Por qué existe la economía como actividad y teoría?

Hay economía, y razón para su estudio, en tanto que hay escasez; son más las necesidades del hombre que los



ECONOMÍA:

Es un concepto muy general. Expresa los conocimientos y actividades que se relaciona con la producción, distribución y consumo de los recursos escasos.

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

Acción mediante la cual el hombre busca producir bienes y servicios escasos para satisfacer sus necesidades. Los hechos económicos son el resultado de la actividad económica.

TEORÍAS ECONÓMICAS:

Son los juicios o interpretaciones que se emiten sobre las causas o efectos de la actividad y hechos económicos.

CIENCIA ECONÓMICA:

Es una ciencia de medios. Nos brinda los conocimientos mediante los cuales podemos utilizar en mejor forma los recursos. En un sentido estricto, sólo las teorías económicas de las que se ha comprobado su validez universal pasan a formar parte de la ciencia económica.

POLÍTICAS ECONÓMICAS:

Decisiones que toma una persona, empresa o gobierno sobre las formas de organización, producción, uso y consumo de sus recursos.

recursos disponibles para satisfacerlas. La razón de ser de la economía es disminuir el grado de escasez de bienes y servicios que son útiles al hombre para satisfacer sus necesidades.

El día que no exista escasez de bienes y servicios, no tendrá razón de existir la economía.

La economía es útil en tanto proporciona conocimientos y datos para lograr una mejor utilización de los recursos escasos. Todas las demás finalidades que se le adjudican a la economía, entre otras, la de crear empleos y una equilibrada distribución de la riqueza están superpuestas al fin primordial. ¿De qué sirve que todos trabajen en una sociedad y que aparentemente no exista desempleo, si la producción es deficiente y no alcanza a cubrir las necesidades más elementales de la mayoría? ¿Puede hablarse de distribución de la riqueza, si no es creada previamente? Si una sociedad o país no cumple con el objetivo fundamental de la economía, que es producir un máximo con el mínimo de medios posibles, todos los demás fines serán inalcanzables.

Métodos de investigación económica

¿Qué métodos de investigación son efectivos para obtener principios generales o leyes económicas?

La finalidad de la ciencia económica, como ya hemos expresado, es la de establecer principios generales o leyes económicas universalmente válidas. Para establecer esas leyes, el hombre tiene que seguir un proceso cognoscitivo, y no tiene más que dos caminos: ir de lo particular a lo universal (inducción), o de lo universal a lo particular (deducción).²

² Los marxistas hablan del método dialéctico como un tercer camino.

“El método —dice Francesco Vito— es el camino de la mente humana hacia el descubrimiento de la verdad, y, por tanto, el proceso lógico que guía hacia la determinación de las leyes científicas”.³ El problema metodológico consiste en utilizar el camino más idóneo y seguro para llegar a establecer principios o leyes universalmente válidas en una ciencia.

MÉTODO DEDUCTIVO. De lo general a lo particular. Consiste en obtener consecuencias de un principio, proposición o supuesto. Es inferir: partir de una conclusión general para llegar a una conclusión menos general. En economía se usa el método deductivo cuando se proponen abstracciones, modelos y analogías.

Para algunos autores, es el método deductivo el único camino del conocimiento económico. Dice Von Mises: “El método basado en las construcciones imaginarias resulta imprescindible en praxeología (tratado de la acción humana); constituye la única sistemática que permite la investigación praxeológica y económica. Desde luego, se trata de un método difícil en extremo de manejar por cuanto fácilmente induce al paralogismo (falso razonamiento)”.⁴

MÉTODO INDUCTIVO. De lo particular a lo general. Inducir es elevar el entendimiento de hechos o fenómenos singulares a principios, proposiciones o leyes. De la observación directa de varios fenómenos se inducen características aplicables a todos ellos. Este método es esencial en las ciencias experimentales. Aunque en la ciencia económica no se puede recurrir a los experimentos, ya que

³ Francisco Vito. *Economía política*, Edit. Tesoro, Madrid, 1959, pág. 152.

⁴ Ludwig Von Mises. *La acción humana*, Edit. Sopec, S. A., Madrid, 1968, pág. 309.

no se pueden aislar los fenómenos económicos en un laboratorio, el método inductivo presta sus servicios a la economía a través de la estadística.

Tanto el método inductivo como el deductivo ayudan a la ciencia económica a establecer principios o leyes.

La economía y el derecho

En su sentido más general, la ciencia jurídica tiene como finalidad el estudio de las normas que regulan nuestra vida en sociedad. Estas normas tienen un contenido variado y operan en un mundo de relaciones interindividuales complejas que obligan al abogado a tener una visión clara y universal de las diferentes ciencias sociales. La eficacia de las normas jurídicas va a depender del conocimiento que el jurista tenga de la realidad que pretende regular.

De nada sirve que la norma se encuentre perfectamente estructurada conforme a la técnica jurídica si su contenido va en contra de la realidad.

Si analizamos cualquier código o conjunto de normas, nos encontramos que gran parte de los ordenamientos tienen, directa o indirectamente, un contenido económico, o sea, que caen dentro del mundo de la economía. Y, desgraciadamente, es en este campo en donde existen más falacias y errores, que han traído como consecuencia, entre otras cosas, la inaplicabilidad de las normas jurídicas y, en muchas ocasiones, la obstaculización del progreso económico.

Es de suma importancia para el jurista el conocimiento de los principios y leyes económicas, ya que éstas no pueden ser modificadas por los ordenamientos jurídicos. La siguiente anécdota, citada por algunos economistas, demuestra hasta dónde llega la ignorancia de

muchos de nuestros gobernantes y políticos en materia económica:

Cuentan que un presidente de un país de la región iberoamericana, al leer muy de mañana los encabezados de los periódicos se encontró con la noticia de que los precios subían a gran velocidad. En seguida tocó un timbre y ordenó que llamaran al ministro de Economía. En breve tiempo, el ministro se encontró ante el presidente, y éste le preguntó que cuál era la causa del alza de los precios. El ministro respondió que el alza era debida a la ley de la oferta y la demanda. El presidente dio las gracias al ministro por su información y, posteriormente, mandó llamar al líder del Congreso, a quien ordenó que reuniera las Cámaras y procediera a la derogación inmediata de la ley de la oferta y la demanda.

Esta anécdota, que para algunos es motivo de risa, se convierte en tragedia dentro de la realidad socioeconómica que viven nuestros países. Es precisamente la ignorancia, la mala interpretación y el querer pasar por alto los principios que rigen la ciencia económica, lo que da origen a las políticas absurdas que viven la mayoría de los países llamados subdesarrollados.

La economía es una materia tan trascendente, que no puede ser dejada únicamente en manos de los economistas, y en el caso de los abogados, que son los que dan forma a los ordenamientos que rigen nuestras relaciones en todos los campos de la actividad social, les son esenciales los conocimientos de la ciencia económica además de los jurídicos.

Los estudios jurídicos nos enseñan la forma lógica y correcta de crear e interpretar las normas que coordinan nuestra vida en sociedad; la economía nos da los elementos para que las normas con contenido económico, sean efectivas y congruentes con la realidad.

Las matemáticas y la economía

Existen diferentes posiciones entre los estudiosos de la economía sobre la utilidad de las matemáticas en la ciencia económica. Hay quienes identifican a la economía con las matemáticas, y tachan de exposiciones inútiles y especulativas aquellas que no están basadas en cálculos matemáticos; reducen la teoría económica a operaciones numéricas y a ecuaciones. Otros pensadores restan importancia a las matemáticas dentro de la teoría económica. Dice Keynes: "La mayor parte de los trabajos recientes sobre la economía matemática consiste en lucubraciones tan imprecisas como las hipótesis en que se fundan tales trabajos, que hacen a sus autores perder de vista la complejidad y la interdependencia del mundo real, para perderse en un laberinto de símbolos pretenciosos e inútiles".

Las matemáticas constituyen una ciencia al servicio de todas las demás ciencias. Son un instrumento de medición y cálculo que ha sido esencial en el progreso de las ciencias físicas y naturales y auxiliar en las ciencias sociales.

Las matemáticas, o estudio de los entes abstractos (números y figuras geométricas), sólo se pueden concebir como útiles aplicadas a otras ciencias. Podemos compararlas a moldes huecos que cada ciencia llena con diferente contenido: la astronomía, la química, etcétera.

Las matemáticas son instrumentos de las cuales se vale la economía para representar, por medio de signos y ecuaciones, los fenómenos económicos y cuantificar sus consecuencias; pero, como en todas las ciencias sociales que tienen por objeto de estudio la actividad humana, las operaciones matemáticas no son capaces, por sí solas, de darnos los elementos necesarios para concluir una ley o

principio económico, pues al hombre no se le puede reducir a un número o a un promedio.

La estadística

La estadística es la disciplina que tiene como objeto la apreciación de los hechos y fenómenos sociales en forma cuantitativa o numérica. Es un instrumento que auxilia a la economía para establecer principios y leyes.

Las estadísticas ayudan a establecer principios al poner a nuestro alcance datos que nos permitan apreciar numéricamente un sector o proporción de la realidad. Dice Boldrini: "La estadística recoge los hechos, los uniforma, pone en evidencia caracteres y cualidades de los mismos, los reagrupa y elabora según sus propias reglas".

Un mismo dato estadístico puede ser contemplado desde diferentes puntos de vista y cabe hacer de él muchas interpretaciones, por lo que es necesario cautela y prudencia en las conclusiones derivadas de ellos, y recordar que no bastan los datos estadísticos, como los matemáticos, para establecer principios económicos.

Las estadísticas, como las matemáticas, proporcionan a los estudiosos de la economía elementos de juicio para llegar, previa valoración y razonamiento de los fenómenos analizados, a conclusiones que aspiren a convertirse en leyes económicas universalmente válidas.

La historia y la economía

El papel de la historia dentro de la ciencia económica, también ha sido motivo de controversia entre las diversas escuelas y tendencias.

Para los historicistas radicales, que reducen la teoría económica a la historia de la economía, no existen insti-

tuciones económicas universales y, por consiguiente, tampoco leyes económicas de validez general. No le dan ninguna validez al método deductivo para formular leyes económicas. Hacen de la observación histórica el único instrumento capaz del análisis económico. Afirman que las leyes económicas son válidas solamente en un tiempo, lugar y pueblo determinado.

Si aceptamos los postulados de los historicistas, llegamos a la conclusión de que no puede haber teoría económica o conocimientos teóricos de la economía: la realidad y las relaciones económicas son variables en cada época y pueblo, no existen constantes del actuar humano en el campo económico.

Otros autores, por el contrario, niegan todo valor a la historia como fuente de investigación económica. Dice Von Mises: "La historia no puede ni probar ni refutar ninguna afirmación de valor general como lo hacen las ciencias naturales, las cuales aceptan o rechazan las hipótesis según coincidan o no con la experimentación... "Los fenómenos complejos, engendrados por la concurrencia de diversas relaciones causales no permiten evidenciar la certeza o el error de teoría alguna. La praxeología (o ciencia de la acción humana) no es una ciencia de índole histórica, sino de carácter teórico y sistemático. Constituye su objeto la acción humana como tal, con independencia de las circunstancias ambientales, accidentales o específicas que puedan adornar individualizadas actuaciones. Sus enseñanzas son de orden puramente formal y general, ajenas al contenido material y a las condiciones peculiares del caso de que se trate. Aspira (la ciencia económica) a estructurar teorías que resulten válidas en cualquier caso en el que efectivamente concurren aquellas circunstancias implícitas en sus supuestos y construcciones".⁵

⁵ Ludwig Von Mises. Op cit., pág. 59.

La historia y la estadística deben ser tomadas con prudencia, pues sus interpretaciones son múltiples.

La economía busca encontrar constantes dentro de las variantes de la conducta humana, válidas para todo momento y lugar.

Lo importante para la teoría económica son los razonamientos constantes en la actividad económica y no los variables, sin ninguna utilidad para futuros supuestos.

El estudio de la economía no sería de ninguna ayuda para resolver problemas presentes y futuros, si no existieran principios aplicables en todo tiempo y lugar.

Por medio de la historia, debido a la gran variedad de versiones e interpretaciones, es difícil tratar de sostener un determinado principio económico. Una interpretación histórica puede, en determinado momento, confirmar la validez de un principio económico, pero no es suficiente para afirmar o negar su carácter de ley.

Conclusión:

Hemos visto y analizado diversos caminos y la intervención de otros campos del conocimiento para llegar a establecer principios o leyes económicas. Y con base en dicho análisis concluimos que:

1. Todo conocimiento matemático, histórico y estadístico, puede ayudar a descubrir leyes económicas. Pero, las principales herramientas para la formulación de las leyes del actuar económico son la lógica, la reflexión y el conocimiento de la naturaleza humana; ya que es el hombre el principal actor de las leyes económicas.
2. Al conocer las causas que mueven al hombre a actuar en el campo económico y lograr identificar las motivaciones o razonamientos constantes, habremos logrado descubrir principios o leyes económicas que pueden pasar a forma parte de la ciencia económica.

CAPÍTULO 1

AUTOEVALUACIÓN

Elija las respuestas que considere correctas. Respuestas al final del libro.

1. El objeto material de la economía es:
 - a) El hombre.
 - b) La sociedad.
 - c) La riqueza.
 - d) Los satisfactores.

2. Si la economía es una ciencia del ser, debe estar basada en:
 - a) Normas de conducta.
 - b) Principios éticos.
 - c) El comportamiento real del hombre.
 - d) Juicios normativos.

3. La economía existe porque hay:
 - a) Egoísmo.
 - b) Pobreza.
 - c) Desigualdad.
 - d) Escasez.

4. El fin primordial de la economía es lograr:
 - a) Una mejor distribución de la riqueza.
 - b) Crear empleos para todos.
 - c) Producir un máximo con un mínimo de medios.
 - d) Crear más riqueza.

5. La ciencia económica se identifica con:
 - a) Las matemáticas.
 - b) La estadística.
 - c) La historia.
 - d) Ninguna.

LECTURA ANALÍTICA

FUNDAMENTOS DE LA CIENCIA ECONÓMICA

DOCTOR MANUEL F. AYAU

Prólogo de *Fundamentos de la ciencia económica* de Faustino Ballvé, publicado por el Centro de Estudios Económico-sociales de Guatemala en 1967. Resumido.

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

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

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

opinión prevaleciente, cuando no siempre a corto plazo, invariablemente a largo plazo.

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

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

Aunque la ciencia económica es joven, sí es ciencia. Para el hombre no versado en ella, al considerar el gran número de opiniones y propuestas que continuamente se exponen, quizá parezca que se trata de racionalizaciones espurias y justificaciones de teorías preferidas. Y en verdad, no debe extrañar tal impresión, pues la mayoría de los criterios expresados al respecto son, precisamente, lo que aparentan.

No deben causar asombro las incongruencias y falta de solidez que personas no versadas en economía ponen en evi-

dencia. Pero sí extraña que personas supuestamente conocedoras de la materia, que influyen a través de las aulas, la prensa, los puestos públicos y el púlpito, aseveren tan frecuentemente teorías incongruentes cuando no disparatadas. No debe sorprender entonces, que los ejemplos de fracasos sean tan numerosos y los ejemplos de éxito pocos y contados.

La ciencia económica no es cuestión de opiniones...

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



Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué es la economía una ciencia de medios?
2. ¿Qué relación tienen las teorías económicas con la realidad social?
3. ¿Es posible comprender el mecanismo económico con base solamente en la observación de los fenómenos cotidianos?
4. ¿Cuál es el resultado de una política económica que no esté basada en la ciencia económica?
5. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

2

Si no llegamos a comprender lo sencillo, es inútil estudiar lo complejo.

Conceptos económicos fundamentales

Las necesidades humanas

Necesidad es la sensación de que algo nos hace falta. Hay necesidades fisiológicas, sentimentales, racionales y espirituales.

¿Qué tipos de necesidades busca satisfacer la economía?

De la gran gama de necesidades y deseos humanos, la economía busca satisfacer las necesidades cuyos satisfactores pueden ser objeto de intercambio.

Necesidades y deseos

Algunos economistas afirman que las necesidades satisfacen carencias reales y naturales y los deseos carencias artificiales o creadas. Otros sostienen que los deseos son manifestaciones animales del hombre en los que no participa la inteligencia. Para la economía es irrelevante si es un deseo o necesidad, ya que no es su objeto explorar el subconsciente de los hombres. No se puede saber

con certeza si un hombre toma una Coca-Cola por deseo o necesidad.

Es imposible conocer dónde terminan las necesidades y comienzan los deseos.

Clasificación y escala de las necesidades

Se han hecho infinidad de clasificaciones de las necesidades: primarias, secundarias, terciarias; presentes, futuras; individuales, colectivas; ocasionales, intermitentes, etcétera.

Todas estas clasificaciones son relativas. No se puede hacer una clasificación universalmente válida de las necesidades, ya que varían según el tiempo, el lugar y las costumbres. Aunque hay necesidades como comer, que es de vital importancia para la supervivencia, es imposible tratar de concretar cuándo está plenamente satisfecha para un grupo de personas; por ejemplo, según el sexo, la edad, el peso, costumbres y la actividad desempeñada, varía el mínimo de calorías necesarias para vivir, de 1,400 calorías para unos a 8,000 para otros, o sea, que hay personas que necesitan para vivir, 6 veces más comida que otros y viceversa.*

La escala de necesidades varía no sólo de pueblo a pueblo y de grupo a grupo, sino de individuo a individuo.

Dice el maestro Arsenio Espinosa: "Con el transcurso del tiempo el hombre se ha refinado en sus gustos. Como dijera Millikan: "La civilización no es sino la multiplicación de las necesidades, así como de los medios necesarios para satisfacerlas"; y realmente es maravilloso el progreso que se ha alcanzado en este sentido. Las necesidades del hombre primitivo eran completamente ele-

* Datos de la Organización Mundial de la Salud.

mentales; como habitación le bastaba una cueva o una enramada; una piel de animal cubría su cuerpo, y como alimento le eran suficientes las raíces, ciertos frutos, y uno que otro insecto o animal. No guardan comparación con las necesidades del hombre contemporáneo; con el confort y lujo en que vive, la diversidad de los satisfactores con que cuenta y los medios de que dispone para lograrlos.

Por idiosincrasia el hombre siempre quiere más y mejores cosas. Le es fácil acostumbrarse a lo bueno, y por naturaleza o por una característica psicológica, es un eterno inconforme. Oscila, como un péndulo, de un extremo en el que es presa de dolor, desasosiego, frustración y rebeldía ante los deseos insatisfechos, al otro extremo en el que es sujeto de saciedad, hartura, aburrimiento y hasta asco ante los deseos satisfechos; y por ellos, en cierto sentido, vive una tragedia.

La economía se ocupa del hombre en la satisfacción de los menesteres ordinarios de su existencia, entre los cuales destacan las necesidades de comer, habitar y vestir. Es una ciencia realista, práctica y humana. Tan importante para nuestra disciplina son las necesidades humanas, que constituyen, junto con el concepto de la escasez, la base sobre la cual descansa la ciencia económica.¹

Características de las necesidades

1. ILIMITADAS EN NÚMERO, PERO LIMITADAS EN CAPACIDAD. Al satisfacer una persona alguna de sus necesidades, surgirán otras y así sucesivamente.

2. DETERMINADOS POR EL GRUPO DEL QUE FORMAMOS PARTE. El grupo social, cultural y, en general, el

¹ Arsenio Espinosa. *Apuntes de economía política*. Escuela libre de Derecho, México, pág. 2.

círculo en que vivimos, es factor determinante para la formación, en cada persona, de una escala diferente de necesidades: estudiantes, trabajadores, campesinos, profesionales, etcétera.

3. SE HACEN CONTINUA COMPETENCIA LAS UNAS A LAS OTRAS. Constantemente hay que decidir entre la satisfacción de una necesidad u otra. El hecho de decidirnos por una, va a implicar que no podamos cubrir otras. Hay una competencia continua entre las diversas necesidades, que implica el satisfacer aquellas que se consideren más urgentes, posponiendo la satisfacción de las menos urgentes.

4. SON COMPLEMENTARIAS ENTRE SÍ. Al surgir una nueva necesidad, va a traer como consecuencia otras más. Por ejemplo, el hecho de que tengamos un carro, va a traer como consecuencia nuevas necesidades: la gasolina, las refacciones, etcétera.

Los satisfactores

Se considera como satisfactor todo aquello que tiene la propiedad o aptitud para extinguir un deseo o necesidad humana. Pueden ser bienes o servicios. Los bienes son objetos, los servicios son actividades.

Los bienes y servicios económicos

No todos los bienes y servicios que satisfacen una necesidad humana son relevantes para la economía. El aire satisface una necesidad humana, sin embargo, no interesa a la economía por no ser un bien económico. Son bienes económicos sólo aquellos que además de tener la propiedad o aptitud de satisfacer una necesidad humana, son escasos, se obtienen a base de esfuerzos y

pueden ser cuantificables en dinero. El aire se convierte en bien económico cuando es necesario un esfuerzo para su obtención: aire acondicionado.

Utilidad, valor, precio

En economía, estos tres conceptos se encuentran íntimamente relacionados. El precio es la expresión, en términos monetarios, del valor de los bienes y servicios, y las cosas tienen valor, económicamente hablando, cuando tienen utilidad.

El concepto de utilidad económica

Para la economía no es relevante la llamada utilidad objetiva o utilidad intrínseca de los bienes, que es la propiedad o cualidad inherente a las cosas que las hace aptas para satisfacer necesidades humanas. Dice Vito: "En el lenguaje económico, la utilidad resulta de la relación en que se encuentran los bienes con las necesidades del sujeto. Por eso utilidad económica y utilidad objetiva no coinciden... La utilidad económica de los bienes depende no de la utilidad que tienen las cosas en general, sino de la importancia que tienen los bienes concretos en la cantidad existente, respecto de las necesidades concretas".²

La utilidad en economía es un fenómeno subjetivo, pues un mismo bien presta diversa utilidad y tiene diferentes grados de apetencia y urgencia para cada sujeto. Lo que para unos puede tener una gran utilidad, para otros puede ser inútil o hasta perjudicial.

La utilidad es la apreciación que cada sujeto hace de la capacidad que tiene un bien o servicio para satis-

² Francesco Vito. *Economía política*, Edit. Tesoro, Madrid, 1959, pág. 152.

facere sus necesidades. Apreciación que sólo es válida para el sujeto que la hace. En economía no se puede hablar de una utilidad general y objetiva de las cosas, sino utilidad concretizada a una persona en un tiempo y lugar.

La forma, el tiempo y el lugar son factores que, en determinado momento, pueden dar utilidad a un bien. *La utilidad de forma* es la que adquiere un bien en virtud de haber sufrido una transformación; la industria agrega a los bienes esta utilidad al convertir las materias primas en bienes manufacturados. *La utilidad de tiempo* es la que adquiere un bien o servicio por haberse hecho susceptible de ser utilizado en tiempo oportuno. *La utilidad de lugar* es la que adquiere un bien o servicio en virtud de su ubicación. Las dos últimas formas de utilidad las agregan el transporte y el comercio.

William Stanley Jevons y la utilidad

El punto de partida del análisis de Jevons es la teoría de la utilidad, que bajo un tratamiento matemático interpreta la utilidad en términos subjetivos y relativos, y afirma que la utilidad no es una cualidad intrínseca de las cosas, sino “una circunstancia de las cosas que surge de la relación de éstas con la exigencia del hombre”.

Jevons sostiene que las diferentes porciones de un mismo producto no poseen todas la misma utilidad. Distinguió entre utilidad total y lo que Marshall llamaría posteriormente utilidad marginal, la cual fue llamada por Jevons “grado final de utilidad” y definida como el grado de utilidad de la última cantidad pequeñísima, o infinitamente pequeña añadida a la cantidad total existente.

Jevons, a pesar de ser acusado de hedonista por muchos, distinguió entre el cálculo de la utilidad que es el

objeto de la economía y el más elevado cálculo del bien o del mal moral, supeditado el primero a este último. Sólo en asuntos moralmente indiferentes, decía Jevons, había de ser el cálculo de la utilidad, la regla suprema.

Jevons arroja luz sobre los determinantes de la oferta de trabajo. Imaginó al trabajo como algo inicialmente fatigoso, pero que se iba haciendo placentero durante cierta cantidad moderada de tiempo. Una vez pasado este espacio de tiempo, el trabajo se iría haciendo otra vez fatigoso en forma creciente, conforme fuera aumentando el número de horas.

Jevons establece que un hombre trabaja hasta que la utilidad marginal del producto de su trabajo o salario es equivalente a la desutilidad creciente del esfuerzo, es decir, las últimas unidades de salario representan menos utilidad para un trabajador que las primeras, pero el esfuerzo es el mismo o mayor en las últimas horas que en las primeras. Un trabajador necesita un mayor sueldo para motivarse y trabajar un mayor número de horas (horas extras), pues la utilidad marginal del salario adicional, al mismo precio de las otras horas, no es lo suficientemente atractivo para motivar a trabajar a una persona. Jevons parte del supuesto del que el trabajador puede elegir libremente sus horas de trabajo.

La ley de la utilidad marginal

Esta ley viene a corroborar lo cambiante y subjetivo de la utilidad dentro de la esfera económica. La utilidad que brinda una unidad de un bien a un determinado sujeto no es la misma que la de las utilidades posteriores: una Coca-Cola satisface mi sed en cierto grado, y estoy dispuesto a pagar por ella un determinado valor, pues me alivia una necesidad. Si mi necesidad todavía no ha

quedado plenamente satisfecha, pensaré en tomar una segunda Coca-Cola; si ésta satisface completamente mi sed, ya no compraré una tercera. En el caso de que algún amigo me invite otra, quizá no la acepte; pues satisfecha completamente mi sed, más bien me resultaría molesto tomarme una tercera Coca-Cola, cuya utilidad es cero para mí en ese momento. Este fenómeno constituye la llamada ley de la utilidad marginal o utilidad decreciente, que se enuncia de la siguiente forma: “*Con el aumento de la cantidad de un bien disponible para la satisfacción de una necesidad, la utilidad de cada unidad se manifiesta inferior a la de cada unidad precedente*”.³

Muchos autores sostienen, con acierto, que la utilidad marginal de cada bien es determinante para su elección. Deducen que el hombre se decide a comprar aquel bien que le ofrece mayor utilidad marginal en relación con otros que también le son ofrecidos por el mismo precio.

La utilidad marginal de un bien no sólo varía en relación a las cantidades existentes de ese mismo bien, sino también en relación a la de otros bienes disponibles. Este fenómeno se conoce como la “complementariedad de la utilidad”. La utilidad de un bien es dependiente de la existencia de otros: “Existe una recíproca dependencia de las utilidades de los distintos bienes, reflejo de la pareja dependencia de las necesidades”.⁴

El valor

El valor como concepto abstracto es objeto de estudios filosóficos y en concreto de la llamada axiología o tratado de los valores. El valor en su concepción más extensa rebasa los límites del estudio económico; sin embargo,

es esencial para la comprensión de la disciplina económica preguntarse: ¿En qué factores, fenómenos o razonamientos, se basa el hombre para adjudicar un valor y en consecuencia un precio, a los bienes y servicios económicos? El valor de los bienes y servicios dentro de la actividad económica ¿es objetivo o subjetivo?; cada hombre adjudica un valor diferente a un bien o servicio y, por lo tanto, ¿está dispuesto a pagar diferente precio?

Algo es valioso, económicamente hablando, en tanto que es útil “para satisfacer una necesidad o deseo”. El principal elemento del valor en la economía es la utilidad, y si aceptamos que la utilidad es un fenómeno subjetivo, también tenemos que aceptar que el valor lo es.

Valor de uso y valor de cambio

Algunos autores hablan de valor de uso y de cambio.

EL VALOR DE USO es la apreciación de las cosas desde el punto de vista de su utilización.

EL VALOR DE CAMBIO es la apreciación de las cosas en función de su potencialidad de ser cambiadas por otra cosa.

Para Marx esos valores son independientes.

Nosotros consideramos que los dos valores constituyen una sola realidad contemplada de diferentes ángulos. El valor de cambio de un bien es consecuencia del uso que se le pueda dar. El fin último de todo cambio (directo o indirecto) es procurarse bienes y servicios que puedan usarse.

El valor de cambio del dinero radica en su capacidad para adquirir bienes y servicios. Si con el dinero no se pueden adquirir bienes, el dinero pierde su valor como instrumento de cambio. Lo que demuestra que el valor de cambio del dinero, y de cualquier otra mer-

³ Francesco Vito. Op. cit., pág. 69.

⁴ Francesco Vito. Op. cit., pág. 276.

cancia, radica en la posibilidad de usarlo para adquirir bienes o servicios que puedan ser aprovechados.

Diferentes teorías del valor

Muchas escuelas y autores han elaborado teorías del valor. Señalaremos los factores en que creyeron, o creen, muchos autores que se fundamenta el valor de los bienes económicos:

1. Ley de la reciprocidad de los cambios.
2. El valor-trabajo.
3. El valor de las cosas está determinado por la escasez.
4. La dificultad de adquisición.
5. El costo total.
6. El costo de reposición.

Brevemente diremos en qué consiste cada una:

En la llamada *ley de la reciprocidad de los cambios*, se afirma que para que el intercambio se lleve a cabo con equidad y justicia, se debe recibir otro bien con un valor equivalente. Entendida así, la ley de la reciprocidad de los cambios no funciona, ya que nadie está interesado en cambiar un bien por otro que tenga el mismo valor o un valor equivalente. En el ánimo de los cambistas existe el objetivo de recibir mediante el cambio, no un valor equivalente, sino un valor superior. Si lo que se va a dar representa la misma utilidad de lo que se va a recibir, no tendrá objeto efectuar el cambio. El término reciprocidad no nos saca de dudas en lo que respecta a qué es lo que determina el valor.

Para David Ricardo, uno de los economistas clásicos de mayor renombre, el valor de los bienes reside en el *trabajo contenido en ellos*. Carlos Marx populariza esta teoría con el nombre de teoría del valor-trabajo. La inva-

lidez de esta teoría no sólo se desprende al comprobar que en la vida real no es el trabajo lo que fija el valor de los bienes, sino: “Lo importante es comprender que el valor es anterior al trabajo. Se destina trabajo para elaborar las cosas porque valen (son útiles al hombre), y no valen porque se las trabaja”.⁵

La hipótesis de la escasez supone que algo es valioso en tanto que es escaso y viceversa. Hipótesis falsa, ya que puede escasear un bien en el mercado y no subir de precio o valor. La escasez de un bien o servicio, en muchos casos, es debida a su falta de utilidad, que pasó de moda o es obsoleto. La escasez, por sí sola, no explica el fundamento del valor.

Para la hipótesis de la dificultad de adquisición, también resultan válidas las objeciones expuestas al tratar las relativas a la escasez.

El costo total y el costo de reposición son elementos importantes para el productor y comerciante, pero no es lo mismo el costo de un bien que su valor. Costo y valor no son iguales, aunque en un mercado competitivo la diferencia entre el costo y el valor tiende a disminuir.

La escuela austriaca y el valor

Son los pensadores de la escuela austriaca, los que descubren que el valor de los objetos, dentro del intercambio económico, no radica en el objeto mismo, sino en el sujeto que valora: el valor es subjetivo. Este descubrimiento es, para muchos, el origen de una revolución en el pensamiento económico, y lo consideran como uno de los descubrimientos más importantes dentro de la historia de las ideas económicas. Estas nuevas ideas sos-

⁵ Albert Benegas Lynch (H.) Op. cit., págs. 29 y 30.

tienen una posición contraria a las teorías del valor trabajo, expuestas por Ricardo y Marx.

Uno de los corolarios de la teoría subjetivista es que el valor del trabajo debe determinarse a partir del valor del producto y no el valor del producto a partir del valor trabajo. *En otras palabras, a diferencia de Marx y Ricardo, sostienen que es el valor del objeto lo que va a determinar el valor del trabajo y no el valor del trabajo lo que va a determinar el valor del objeto.*

Carl Menger (1840-1921)

Menger es considerado como el principal exponente de la escuela austriaca y de la teoría subjetiva del valor.

En tiempos de Menger prevaleció en Austria el historicismo alemán, que negaba la validez de las ciencias sociales como abstractas y generalizadoras.

Menger trata de abstraer principios universales para la ciencia económica, buscando la relación de causa y efecto entre los fenómenos económicos.

La cualidad de satisfacer una necesidad que tiene un bien y las necesidades en sí mismas, no tienen por qué ser necesariamente reales, sino que pueden ser imaginarias; siendo esta última contingencia, en opinión de Menger, cada vez menos frecuente conforme progresa la civilización, debido a que lo que anteriormente era superfluo se va convirtiendo en necesario. La realidad actual confirma esta afirmación.

Menger sostiene que el sujeto económico busca satisfacer sus necesidades en la forma más eficiente. Establece el principio de que los hombres procurarán en primer lugar la satisfacción de aquellas necesidades que tienen mayor importancia para ellos y posteriormente las de menor importancia.

Afirma que *el valor no es una cualidad inherente a los bienes, sino algo que se les imputa* (teoría de la imputación).

No asigna lugar alguno al costo de producción como determinante del valor. Dice Menger: "El que un diamante sea encontrado accidentalmente, o sea obtenido de una mina de diamantes con el empleo de un millar de días de trabajo, nada tiene que ver con su valor".

Menger da una gran importancia a estos problemas, su argumentación sobre el valor y la naturaleza de los bienes ocupa aproximadamente la mitad de su libro *Principios de economía política*.

Conclusión

El valor de los bienes y servicios es aquel en el que fueron cambiados o vendidos libremente. Al adquirir un bien o servicio, el consumidor no considera cuáles fueron los costos del productor y si éste requirió poco o mucho trabajo para pagar un determinado precio. Lo que todos consideramos cuando actuamos como consumidores, es la utilidad o capacidad para satisfacer nuestras necesidades y deseos que nos ofrece un bien y servicio, sin importarnos el trabajo y los costos del mismo.

Valoramos un bien y pagamos un precio determinado, en razón de su utilidad o capacidad de satisfacer nuestras necesidades en determinado tiempo y lugar y de la escasez que tengamos de él.

Los fundamentos o factores que juntamente determinan el valor de un bien en la economía, son la utilidad y la escasez, entendida esta última como un concepto subjetivo: la escasez para un sujeto en determinado tiempo y lugar.

El valor en economía es cambiante y condicionado por la utilidad y escasez concreta de un bien o servicio. En otras palabras, el valor de un bien no depende del bien mismo, sino del sujeto que lo valora en razón de la utilidad que le ofrece y de su escasez en el momento que lo necesite.

El precio

El precio es el valor de un bien o servicio expresado en dinero. La utilidad sirve de base al valor y el precio es la expresión del valor.

El precio es un concepto tan cambiante y dinámico como la utilidad o valor que representa un bien para cada individuo. Tratar de estatizar o fijar arbitrariamente el precio de un bien, es hacer que ya no refleje su valor real.

La misión fundamental del precio es proporcionarnos en unidades monetarias, el valor de un bien o servicio en determinado momento y lugar.

CAPÍTULO 2

AUTOEVALUACIÓN

Elija las respuestas que considere correctas.
Respuestas al final del libro.

1. La economía busca satisfacer las necesidades:
 - a) Fisiológicas.
 - b) Materiales y cuantificables en dinero.
 - c) Reales y tangibles.
 - d) Espirituales y morales.

2. Los bienes y servicios económicos se distinguen de los demás satisfactores por:
 - a) Su escasez.
 - b) Su tangibilidad.
 - c) Que se obtienen a base de esfuerzos.
 - d) Su aptitud para satisfacer una necesidad humana.

3. La ley de la utilidad marginal trae como consecuencia que:
 - a) Cambie la valoración que tenemos de un bien o servicio.
 - b) Al aumentar la cantidad poseída de un objeto disminuya el interés por su compra.
 - c) Compremos aquellos objetos que nos representen mayor utilidad marginal.
 - d) Todas.

4. Menger sostiene que el valor es:
 - a) Determinado por su costo a largo plazo.

- b) El trabajo socialmente necesario incorporado en el bien.
 - c) Consecuencia de la escasez del bien.
 - d) Ninguna.
5. El consumidor toma en cuenta para pagar el precio de un bien o servicio:
- a) El costo.
 - b) El trabajo socialmente necesario para producirlo.
 - c) La dificultad de adquisición.
 - d) La utilidad y escasez que le significa.

LECTURA ANALÍTICA

LO NECESARIO Y LO SUPERFLUO

Por el licenciado ALBERTO C. SALCEDA

Publicado en *Tópicos de actualidad*, Guatemala, Centro de Estudios Económico-sociales. No. 221, 1o. de mayo de 1970. Resumido.

Nadie sabe con precisión; y en consecuencia, nadie nos ha hecho favor de definir qué es lo necesario y qué es lo superfluo así, en general, y sin relación con algún fin determinado. Pero esta imprecisión sirve admirablemente para justificar todos los despojos y todos los despotismos, para decorar las envidias y los resentimientos y para infectar las conciencias de los que algo poseen, inoculándolas con el complejo de culpa.

El principio que estamos considerando ¿quiere decir que nadie tiene derecho a la educación universitaria mientras alguien carezca de educación primaria, y que por ello debemos clausurar todas las universidades?, ¿quiere decir que nadie tiene derecho a la educación primaria mientras alguien carezca de alimento y vestido, y que, en consecuencia, debemos cerrar todas las escuelas?, ¿quiere decir que no debemos construir ni usar templos, teatros, ni salas de concierto, mientras alguien carezca de vivienda confortable?, ¿que no debemos usar lociones, perfumes ni jabón mientras haya hambre en la India?, ¿que no podemos bailar ni tocar la flauta si falta quien labre la tierra en el África Central y quien acarree alimentos a los países subdesarrollados?, ¿que nadie debe fumar ni mascar chicle hasta que los patagones hagan tres comidas al día?, ¿que nadie tiene derecho a escribir cartas ni versos en que se proclame que: *nadie tendrá derecho a lo superfluo mientras alguien carezca de lo estricto?*

ESCALA DE VALORES

Es cierto que las necesidades del hombre son muy diversas y que entre ellas hay algunas más importantes o más apremiantes que otras, lo que las coloca en escala de valores. Pero como la mente humana es tan compleja y como las diferencias entre los individuos son innumerables, sólo cada quien puede juzgar de sus necesidades y establecer para sí su propia escala de valores.

Si pretendemos determinar qué sea "lo necesario" para todos los hombres en general, no podemos pasar de aquello estrictamente indispensable para la supervivencia, es decir un poco de alimento bruto: hierbas y frutos silvestres o carne cruda, sin poder definir siquiera cantidad o calidad. Todo lo que exceda de esto, desde la mítica hoja de parra, es superfluo. Ni siquiera el vestido es estrictamente indispensable, como lo demuestran los habitantes de la Tierra del Fuego, que viven desnudos en uno de los lugares más fríos de la tierra.

Inmediatamente se objetará que esto no satisface las necesidades de una vida "humana", y que son las necesidades de una vida humana las que hay que satisfacer. ¡Ah! Pero entonces ya no tendremos límite ni criterio alguno. Porque lo humano es variable hasta el infinito y nunca plenamente satisficible. Lo humano es la comodidad, el arte, la ciencia, los placeres y los goces del espíritu. ¿Quién habrá que mida y gradúe estas cosas con alcance universal y con criterio objetivo? Si entre lo necesario incluimos el alimento guisado, aderezado y condimentado, tendremos que acabar incluyendo allí el faisán trufado a la borgoñona. Y el Rolls-Royce y el chalet en la Costa Azul y los collares de esmeraldas. El hombre siempre aspira a algo más, a mucho más que aquello que le permite simplemente sobrevivir.

LA CULTURA Y LO SUPERFLUO

Cuando el troglodita de Altamira decoraba su cueva con pinturas de animales, ya estaba gozando de algo superfluo, en lugar de irse a cazar para llevar comida a los hambrientos.

Mucha gente no percibe que el ascético odio a lo superfluo es odio a la civilización; que la lucha contra lo superfluo es la lucha contra lo humano.

Si pedimos a quienes sostienen ese aforismo, que nos describan, aunque sea sólo aproximadamente, a dónde llegan los límites de lo necesario, nos encontraremos con que sus descripciones sólo pueden resumirse de la siguiente manera: necesario es todo lo que yo tengo y algo más que estoy deseando; superfluo es todo lo que los otros tienen en exceso sobre lo que yo poseo. Si interrogamos al fraile de que habla fray Luis de León, hallamos que:

*su casa y celda estrecha
alcázar le parece torreado,
la túnica deshecha
vestido recamado
y el duro suelo lecho delicado.*

Pero este no será el criterio de un líder obrero y no puede ser el de un revolucionario ex presidente de la República, que, al regresar de un viaje a la India, declaró a los periodistas que él se contaba entre los pobres que constituyen el 90% de la población de México. Tampoco el criterio de este ex presidente puede ser el de los empresarios mexicanos partidarios de la doctrina de la justicia social, que viven en casas más lujosas, amplias y cómodas que la del dicho ex presidente y que, si las consideran superfluas, ya las habrían repartido entre los que habitan en cuevas o en chozas de láminas de hojalata en las afueras de nuestra ciudad.

LO NECESARIO DEPENDE DE LO SUPERFLUO

Quitar el derecho a lo superfluo es dificultar grandemente la consecución de lo necesario.

Detengámonos un momento a considerar: ¿A qué se debe que pueda sobrevivir y progresar y reproducirse cada vez en mayor proporción un grupo tan grande como el grupo humano

que hoy puebla la tierra? ¿Quiénes son los individuos que producen alimentos y vestidos en cantidades enormes y cada vez más crecientes para satisfacer las necesidades más graves de la mayor parte, al menos, de la humanidad? ¿Quiénes son los hombres que han inventado y los que producen en inmensas cantidades las medicinas, sueros, vacunas y hormonas que han acabado con las grandes pestes y que llevan todos los días la vida y la salud a millones de seres? Todos son individuos humanos que han gozado del sagrado apetito, del derecho y de la posibilidad de “reservarse en uso exclusivo lo que supera a su propia necesidad”. Sólo gracias a que han existido hombres con superabundancia de riqueza material, de preparación técnica y cultural y de disponibilidad de tiempo, se han podido lograr los fabulosos progresos de la ciencia y de la industria de que hoy disfrutamos y que, además de haber elevado el nivel de vida de muchos millones de trabajadores, producen cada vez más, cada vez mejores y cada vez más asequibles factores de las más apremiantes necesidades de la humanidad.

Si quitamos a los hombres el derecho y la posibilidad de adquirir “lo que supera a la propia necesidad”, les quitamos el móvil de la producción. Cada quien se limitará a crear lo indispensable para su supervivencia y ya no habrá excedentes para atender a los menos capacitados y más necesitados.

Entonces, si se quiere seguir sosteniendo el principio que venimos estudiando (nadie tiene derecho a lo superfluo mientras alguien carezca de lo estricto), no habrá otro remedio que obligar a los hombres por la fuerza a producir hasta el límite de su capacidad, para poder distribuir entre todos lo producido, dando a cada uno en la medida de su necesidad; para lo cual tendrá que haber un grupo de arbitrarios evaluadores, que fijen a su capricho la habilidad y la necesidad de cada quien, y una poderosa y dura organización de coerción que imponga el trabajo y haga la distribución. Y esto es precisamente el comunismo.

Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Es posible hablar de bienes “estrictamente necesarios” en una comunidad determinada?
2. ¿Es la civilización un agregado de bienes superfluos?
3. ¿Se pueden establecer límites objetivos entre lo necesario y lo superfluo?
4. ¿Es lo superfluo un móvil de la producción?
5. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

LECTURA ANALÍTICA

LA ENSEÑANZA ACTUAL Y LA CIENCIA ECONÓMICA

DOCTOR HANZ F. SENNHOLZ

Prólogo de *Value and Price (an extract)* de Bohn Bawerk, traducido y publicado por el Centro de Estudios Económico-Sociales en "Tópicos de Actualidad", No. 79, Guatemala, 15 de mayo de 1964. Resumido.

Por casi dos mil años la investigación de problemas económicos fue obstaculizada por algunas opiniones de Aristóteles. En sus escritos *Política y Ética nicomachea*, que influyeron grandemente en el pensamiento económico posterior, Aristóteles expresó la opinión de que el intercambio es imparcial y justo sólo en tanto que cada parte recibe exactamente tanto cuanto le da la otra. Las cosas que se intercambian se comparan a través de un cuadro de valores que descansa en las necesidades del hombre y que luego se truecan con base en la igualdad. Esta idea de la igualdad en el intercambio, juntamente con otras sobre ética, lógica y política fueron adoptadas sin mayor investigación por los escolásticos, especialmente por Tomás de Aquino. Se infiltraron aun en las teorías de los economistas clásicos, quienes diferían de Aristóteles en cuanto a que consideraban la cantidad de trabajo realizado, como el cartabón absoluto del valor. Según Adam Smith "el trabajo es la verdadera medida del valor cambiario de todos los artículos".

Desde 1870 en adelante el inglés Jevons, el suizo Walras y los austriacos Menger, Wieser y Bohn-Bawerk destruyeron irrefutablemente este cimiento tradicional. La escuela austriaca construyó una nueva base sobre el conocimiento de que el intercambio resulta de una disparidad en la evaluación individual, más bien que de la igualdad de los costos laborales. Según Menger, el fundador de la escuela, "el principio que

conduce a los hombres al intercambio, es el mismo principio que les guía en su actividad económica en general; es el propósito de asegurar la mayor satisfacción posible de sus necesidades". El intercambio termina tan pronto como una de las partes interesadas juzga que los dos bienes son de igual valor. Y asignamos un valor a los bienes económicos, no porque su manufactura tenga costos laborales, sino que, a causa de la "importancia que le atribuimos primeramente a la satisfacción de nuestras necesidades, es decir, de nuestras vidas y bienestar, y de consiguiente lo extendemos a los bienes económicos, como origen exclusivo del alivio de nuestras necesidades".

La fama duradera del profesor von Bohn-Bawerk descansa en la elaboración y popularización de la teoría del valor subjetivo aplicable al intercambio directo. Su análisis del valor y del precio en su libro *Teoría positiva de capital* es una de las exposiciones más lúcidas y convincentes que sobre la relación causal hasta ahora haya aparecido sobre la evaluación individual y la determinación de precios. Sobre esta base, Bohn-Bawerk elaboró su famosa teoría de tiempo-preferente del interés, que fue perfeccionada más tarde por Wicksell, Feter y Fischer. Sin embargo, correspondió a otro representante de esta escuela prominente, Ludwig von Mises, extender la teoría del valor subjetivo también a los problemas del dinero e intercambio indirecto, que de hecho completan la teoría general del intercambio personal.

El valor y el precio constituyen la base verdadera de la economía del mercado libre y de su sociedad, ya que es por medio del valor y de los precios, que el pueblo, que es el soberano en la economía de mercado, justifica y dirige el proceso productivo. No importa cuál sea su motivación final, sea material o idealística, noble o ruin, el pueblo juzga los bienes y servicios según su capacidad de satisfacer sus propios objetivos deseados. Ellos asignan valor a los bienes de consumo y determinan su precios. De acuerdo con la irrefutable "teoría de imputación" (imputation theory) de Bohn-Bawerk, llegan hasta determinar indirectamente los precios de todos los factores de producción y la renta de cada miembro de la economía de

mercado. Los empresarios y capitalistas son sencillamente sus agentes que deben proveer sus deseos y preferencias. A través de la operación del valor y los precios, los consumidores de hecho deciden en realidad, qué es lo que se ha de producir y en qué cantidad y calidad, dónde ha de producirse y por quién; qué método de producción ha de ser empleado, qué material ha de usarse y toman también muchas otras decisiones. Verdaderamente, la batuta del valor y del precio, hace de cada miembro de la economía de mercado, un director del proceso de producción.



Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál era la posición de Aristóteles respecto al intercambio?
2. ¿Cuándo termina el intercambio, según Menger, y por qué?
3. ¿Con base en qué factores juzgan los consumidores el valor de los bienes?
4. ¿Son elementos objetivos o subjetivos los que determinan el valor de los bienes y servicios? según el artículo.
5. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

3

Se encuentran muchos hombres que hablan de libertad, pero se ven muy pocos cuya vida no se haya consagrado, principalmente, a forjar cadenas.

GUSTAVO LE-BON

La infraestructura económica

¿En qué consiste un sistema económico?

Un sistema económico es la organización por medio de la cual un hombre o sociedad buscan producir, intercambiar y consumir un mayor número de bienes y servicios. Un sistema económico cumple con su finalidad cuando logra una producción eficiente, es decir, un mejor aprovechamiento de los recursos. Sólo mediante un óptimo aprovechamiento de los recursos y aumento en la producción, se puede lograr en la realidad, y no sólo en teoría, un mejor nivel de vida para un mayor número.

Las interrogantes de todo sistema económico

Todo sistema económico se encuentra con varias interrogantes fundamentales, a las que tiene que responder.

Tradicionalmente los economistas hablan de tres: ¿Qué producir? ¿Cómo producir? y ¿Para quién produ-

cir? Nosotros agregamos otra interrogante, que también se debe tomar en cuenta y de la cual depende principalmente el éxito de un sistema económico: ¿Por qué producir?

¿Qué producir?

Debido a que la tierra, capital, trabajo y empresa son recursos limitados, todo individuo o sociedad tiene que decidirse a utilizar esos factores para producir un bien u otro, a sabiendas que la producción de uno de ellos implica sacrificar la producción de otros. Este fenómeno se conoce económicamente como “las posibilidades de producción” o “la curva de transformación”.

Lo ideal para una sociedad sería producir todo lo que le hace falta, pero es imposible.

Con frecuencia, los gobernantes no toman en cuenta que la política está limitada por la realidad económica y que no es posible resolver todas las carencias de un país por decreto o mandato. Olvidan que al destinar recursos a la producción de ciertos bienes y servicios están sacrificando la producción de otros. Dice el economista Paul Samuelson: “Cuánto mayores sean los recursos de que el Estado echa mano para construir carreteras, menor será la cantidad de que se disponga para construir viviendas particulares; cuanto más inclinación muestre el público a consumir alimentos, menos cantidades de ropas podrá consumir, y cuanto más consume hoy la sociedad, menos máquinas podrá fabricar con las que producir bienes de consumo en el año que viene o en la próxima década”.¹ Da Samuelson el clá-

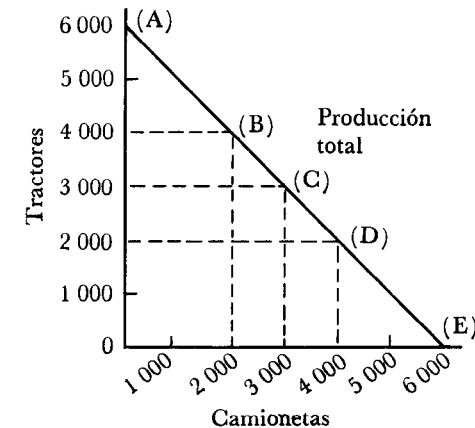
¹ Paul Samuelson. *Curso de economía moderna*. Edit. Aguilar, Madrid, 1971, pág. 19.

sico ejemplo: “O se producen cañones o se produce mantequilla”, con recursos limitados no se pueden producir las dos cosas.

En economía es muy importante tener presente este fenómeno al valorizar el tipo de empresas en que se invertirá. En el caso de México, nos podemos preguntar: ¿Cuántos empleos se dejaron de crear al destinar una parte de los ahorros de la nación para construir viviendas a los trabajadores (INFONAVIT)? Encontramos la siguiente disyuntiva: ¿Qué es más importante, construir viviendas para los trabajadores, que tienen ya una fuente de ingresos, o crear nuevas industrias para dar trabajo a aquellos que no la tienen y que constituyen la mayoría?

El qué producir implica una decisión de producir aquello que una persona o sociedad considera más necesario y dejar de producir lo que considera menos necesario.

Tractores	Camionetas	
6 000	—	(A)
4 000	2 000	(B)
3 000	3 000	(C)
2 000	4 000	(D)
—	6 000	(E)



Una fábrica de autos y tractores, con capacidad de producción de 6,000 unidades al mes, tiene que decidir entre distintas posibilidades de producción. Pero no puede producir camionetas sin sacrificar tractores y viceversa.

¿Cómo responden los sistemas económicos al qué producir?

Bajo el sistema centralmente planificado, es el gobierno del estado quien decide qué es lo que se va a producir: se producen los bienes que los gobernantes consideran más necesarios para la sociedad. El gobernado no tiene participación en la elección de qué producir. El estado es quien va a decidir cuáles son sus necesidades. Teóricamente, los sistemas centralmente planificados buscan producir los bienes más necesarios para la sociedad.

En la economía de mercado la respuesta al qué producir es solucionada por los miembros de la sociedad. Mediante la ley de la oferta y la demanda se sabe qué es lo que la gente necesita o cree necesitar, según sus necesidades y deseos. Esto implica una responsabilidad de parte de los demandantes, ya que en muchas ocasiones demandan artículos de los llamados suntuarios, aun careciendo de lo que algunos pueden clasificar como necesarios. Este es el riesgo de dejar en libertad a la gente la decisión de decir qué producir. La única forma de evitar dicho riesgo es declarar a la gente incompetente para decidir qué es lo que más necesita o cree necesitar y dejar que el gobierno decida por ellos.

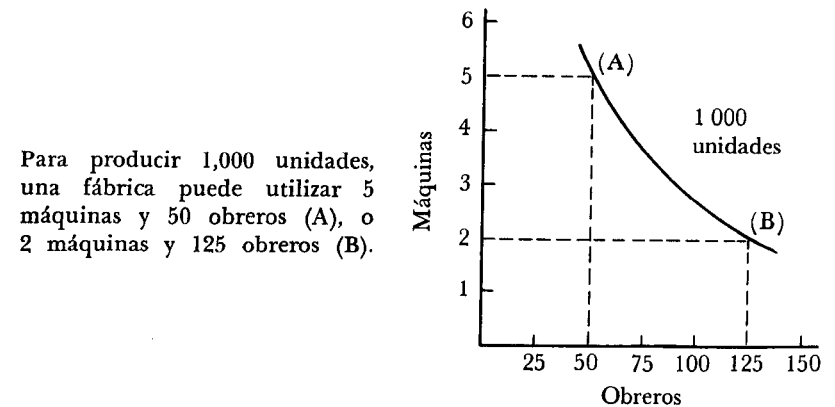
Se critica a los sistemas de mercado porque producen gran cantidad de bienes y servicios suntuarios, sin embargo, hay que hacer notar que el alto nivel de vida de los habitantes de un país no se mide por la producción de bienes necesarios, sino por la de los suntuarios, cuya producción es necesaria para crear más empleos y una mayor circulación de la riqueza.

Los conceptos bienes necesarios y superfluos, como hemos expresado, son relativos, ya que no es posible hacer una división tajante y universalmente válida entre lo

necesario y lo superfluo. Aquello que es superfluo para unos puede ser necesario para otros y viceversa. La frase "nadie tiene derecho a lo superfluo mientras alguien carezca de lo estricto", poética y sentimentalmente es aceptable, pero no económicamente.

¿Cómo producir?

La interrogante cómo producir, es también inevitable a todo sistema económico y presenta varias posibilidades: ¿Qué cantidad de tierra, de trabajo y de maquinaria se va a utilizar en la producción? Se puede lograr una determinada producción de trigo en 100 hectáreas, con 100 hombres y sin ninguna maquinaria; también se puede lograr la misma producción con 10 hombres y 5 tractores, se puede lograr idéntica producción en 50 hectáreas fertilizando la tierra, con los mismos hombres y maquinaria. Estas diversas posibilidades de cómo producir, las tiene que decidir todo sistema económico.



¿Cómo responden los sistemas económicos al cómo producir?

En el sistema centralmente planificado, es el gobierno quien decide la combinación de factores. Las combina-

ciones se basan, en la mayoría de los casos, en consideraciones socio-políticas (necesidad de ocupar mano de obra, beneficio a grupos simpatizantes, etcétera). En el sistema de mercado se decide, principalmente, por la combinación más efectiva: que logre una mayor producción con un mínimo de costo, siendo secundarios los razonamientos de tipo político.

Esta interrogante es de vital importancia para la conservación de una economía sana. Daremos un ejemplo que ilustra la trascendencia y las consecuencias del cómo producir.

Una fábrica de hilados y tejidos se encuentra en la siguiente situación:

Tiene 100 trabajadores, cada uno de ellos a cargo de un telar; en esta forma ha venido operando por espacio de 20 años. Salen nuevas máquinas al mercado. Cada máquina nueva produce lo mismo que 4 máquinas con las que opera dicha fábrica, reduce los costos 7 veces, y pueden ser operadas 5 máquinas por un solo trabajador. La dirección de la fábrica se encuentra con una competencia tremenda que la pone en peligro de quedar fuera del mercado si no moderniza su maquinaria. Para modernizar la fábrica se tendría que despedir a 80 trabajadores y quedarse sólo con 20. En ese momento se presenta la interrogante: ¿Se actuará con un criterio económico o con un criterio político? Si se actúa con un criterio económico, se tendrán que liquidar 80 trabajadores. Esta decisión permitirá que la fábrica, con 20 trabajadores, pueda producir en forma eficiente y continuar en el mercado. Si se actúa por motivos de tipo político o de aparente contenido social, como evitar el desempleo de 80 trabajadores, y se decide mantener la misma situación, inevitablemente nos conducirá a cualquiera de los siguientes resultados:

1. Que la empresa empiece a tener pérdidas, por ser sus precios más altos que el de sus competidores que cuentan con maquinaria moderna, y al poco tiempo quiebre y queden sin trabajo los 100 trabajadores.
2. Que el gobierno, en un desplante de paternalismo, subsidie a la empresa para que pueda seguir operando con pérdidas, lo que constituye el inicio de una economía enferma, ya que se produce con 100 gentes lo que se podría hacer con 20. Esto significa un desempleo disfrazado de 80, quienes son subsidiados, no por el gobierno que aparentemente lo hace, sino por otros trabajadores y empresas que sí producen en forma eficiente.

A la larga, un gobierno con la política de absorber empresas obsoletas y quebradas, lleva a un país a la quiebra y a costos de producción tan altos que margina sus productos del mercado internacional, y hace necesarias las barreras arancelarias para que los productos nacionales no sean desplazados del mercado interno por productos extranjeros.

Cuando un economista o político sólo ve los beneficios o perjuicios a corto plazo de sus decisiones, que es lo más frecuente, empieza a crear situaciones que al pasar el tiempo traerán consecuencias adversas para aquellos que se trató de ayudar. Dice el economista Henry Hazlitt:

El salvar una industria tiene altos riesgos para nuevos inversionistas y para trabajadores, que tendrán poca seguridad de empleo permanente.

Con el subsidio se hace transferencia del dinero de los impuestos. Los contribuyentes pierden lo que la industria gana. Las otras industrias también perderán: impuestos y falta de compra de los contribuyentes.

Si se hubiera conservado el coche de caballos, se hubiera retrasado la nueva industria del automóvil y las que de-

penden de él. Habríamos reducido la producción de riqueza y retardado el progreso científico.

Hacemos lo mismo cuando tratamos de conservar una industria decadente con el pretexto de proteger trabajadores entrenados o el capital invertido en ella. Aunque parezca paradójico —concluye Hazlitt— una economía sana y dinámica consiste en dejar que mueran las viejas industrias para que nazcan las nuevas.²

¿Para quién producir?

Es una de las interrogantes que más se ha prestado a discusión.

En las sociedades actuales se hace una diferencia entre consumo individual y consumo estatal. Entre más se destinen recursos para el consumo particular o de los miembros del país, menos se destinarán para el consumo público o del gobierno y viceversa.

Esta interrogante da origen al problema de la distribución de la riqueza, es decir, quién va a ser el destinatario de la riqueza producida.

¿Cómo responden los sistemas económicos al para quién producir?

En una economía centralmente planificada es el gobierno quien decide para quién se va a producir. El Estado es quien va a decidir si la riqueza va a destinarse a quien la produjo, para otro sector social o para el mismo gobierno. El Estado se convierte en juez y dictaminador de una teórica justa distribución de la riqueza.

En la economía de mercado se produce para quien demanda, respaldado con poder de compra. No hay un

² Henry Hazlitt. *Economics in One Lesson*, MacFadden Books, Nueva York, 1962, págs. 71 y 72.

organismo planificador o que indique a quién se le ha de asignar la riqueza. Justo para unos e injusto para otros, el sistema de mercado es aquel en el cual el consumidor decide para quién se va a producir.

En la economía centralmente planificada, el problema de para quién producir pasa a primer término; se considera que un sistema económico debe tender primordialmente hacia una igual distribución de lo producido entre todos.

En la economía de mercado se considera que es más importante crear riqueza que el tener fórmulas teóricas para su mejor distribución. La riqueza estará más distribuida entre más exista en el mercado.

¿Por qué se produce?

Muchos economistas han pasado por alto esta pregunta y creen que el hombre es como una vaca lechera que todos los días va a producir leche en la misma cantidad, sin más requisitos que comer lo suficiente para que su organismo la elabore.

Cada hombre tiene sus razones y motivaciones para producir, y cuando éstas, que difieren de un hombre a otro, no existen o dejan de existir, éste no produce, y todas las decisiones anteriores de qué, cómo y para quién producir dejan de operar, ya que el hombre carece de incentivos.

Consideramos que esta es la principal interrogante en todo sistema económico. Si un economista no considera esta pregunta, sus teorías estarán condenadas al fracaso, pues ha olvidado que el hombre es el principal motor de la producción.

Toda la técnica y recursos del mundo no producen si no es por la voluntad del hombre.

¿Cómo responden los sistemas económicos al por qué producir?

En la economía centralmente planificada se parte del supuesto que el hombre produce para engrandecer a su nación y lograr el bienestar colectivo.

En la economía de mercado se parte del supuesto que el hombre produce para la sociedad con la finalidad de obtener una ganancia, expresada en dinero, con la cual va a comprar bienes y servicios que puedan satisfacer sus necesidades y deseos. Si no existe ganancia o no puede comprar nada con el dinero recibido, el hombre cesa de producir.

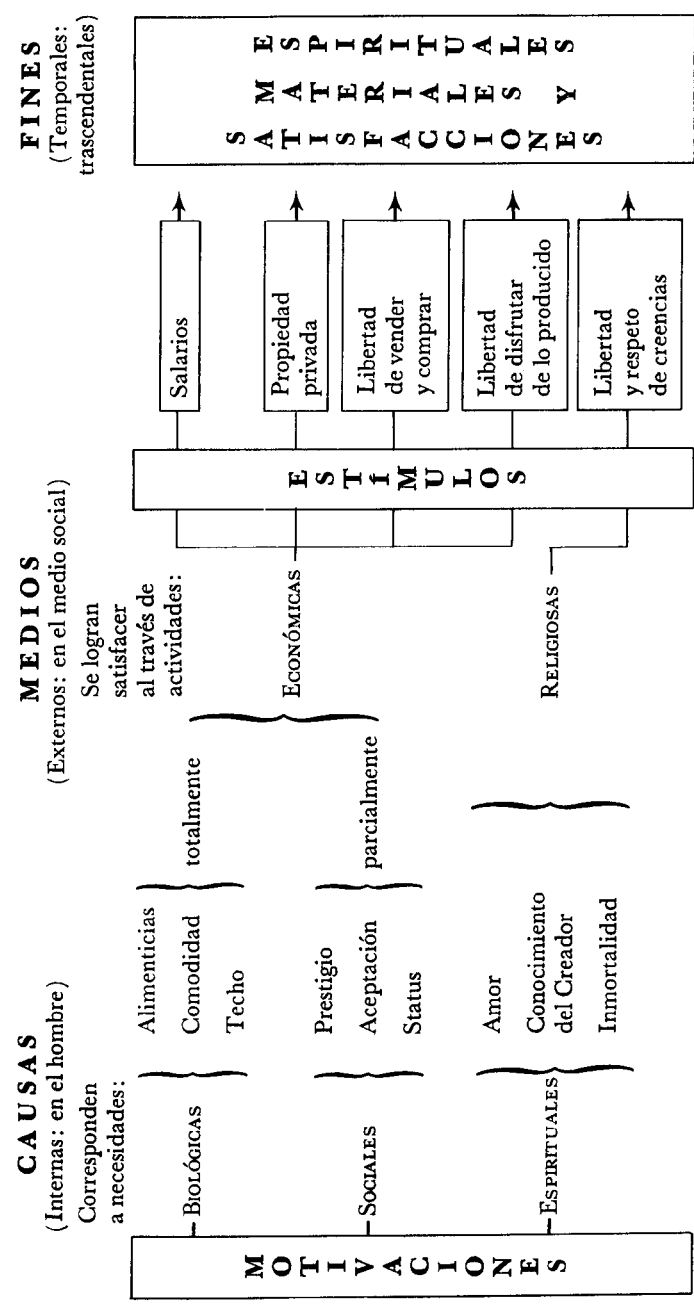
Los estímulos de la producción

Si un sistema económico quiere lograr una mayor producción, tiene que respetar los siguientes principios que son estímulos comunes a casi todos los hombres:

1. Que sea propiedad del productor el resultado de su producción.
2. La propiedad privada de los medios de producción o la posibilidad legal de adquirirla.
3. La libertad de vender a quien sea y al mejor precio posible, los bienes y servicios producidos.
4. La posibilidad de disfrutar de la manera que más convenga a cada productor, de los frutos producidos.

En la medida en que estos estímulos naturales de la producción sean respetados, el hombre producirá. En la medida en que se limiten, el hombre irá dejando de producir.³

³ Para los economistas y teóricos marxistas, estas motivaciones de la producción son fuente de injusticia social y deben ser suprimidas.



Todo acto del hombre tiene una motivación o razón de ser.
 Las motivaciones son las fuerzas o razonamientos internos del hombre que lo mueven a actuar.
 Los estímulos son los fenómenos que se presentan al hombre como medios para satisfacer sus necesidades.
 El hombre actúa cuando tiene motivos. El hombre come motivado por el hambre. El hombre trabaja

estimulado por el salario, siempre y cuando por mérito de ese salario satisfaga sus necesidades biológicas o sociales.
 Un hombre satisfecho en todos los aspectos —material y espiritualmente— no emprendería acción alguna, permanecería inerte.
 Las motivaciones tienen su origen en necesidades biológicas, sociales o espirituales insatisfechas.

La importancia de las interrogantes

De las respuestas que se den a estas interrogantes, depende el éxito o el fracaso de un sistema económico. Todas las demás consideraciones que se puedan hacer acerca de la economía están condicionadas por las preguntas que acabamos de analizar. Responder estas preguntas en forma errónea, trae como consecuencia, tarde o temprano, el fracaso económico de una sociedad.

La economía es una ciencia lógica y de sentido común que, al decir del economista Samuelson, es el menos común de los sentidos. Dice Samuelson: "Los economistas usan un terrible y complicado argot: largas palabras, pomposas definiciones, complicadas técnicas estadísticas, sin embargo, si ellos han hecho bien su trabajo concluirán que es simple sentido común".⁴ Y termina diciendo "nada es tan raro como el sentido común".

Desgraciadamente, el hombre, por orgullo, vanidad o pérdida de la noción de la realidad, cree que puede cambiar el mundo a su gusto, y en lugar de dedicarse a descubrir las mejores formas de encauzar la actividad económica, se dedica a elaborar teorías a las cuales quiere adaptar la realidad.

El único campo de experimentación posible para una teoría económica es una sociedad real. Las consecuencias de la aplicación de una teoría equivocada no son simplemente la pérdida de tiempo, rotura de una probeta o desperdicio de algunos elementos químicos, como sucede en las ciencias experimentales, sino el empobrecimiento, el hambre y la muerte de muchos seres humanos. He aquí por qué las decisiones económicas que afectan

⁴ Paul Samuelson. *What Economists Know*, Contemporary Issues in Economics-Reading, Grandall and Eckaus, E.U.A. Little, Brown and Company, 1972, pág. 16.

a un país no se pueden prestar a experimentos ni pueden ser responsabilidad de un solo hombre o grupo; sino deben ser tomadas por casi todos los miembros de una sociedad a través de los mecanismos económicos del mercado.

Micro y macroeconomía

La microeconomía estudia el comportamiento del individuo y las empresas como unidades actuantes en el campo económico.

La macroeconomía estudia los fenómenos económicos en su conjunto. Lo que permite obtener promedios y llegar a conclusiones aproximadas sobre el crecimiento económico de un país o región.

Los fenómenos económicos analizados desde el punto de vista macroeconómico dan origen al estudio del desempleo, ingreso nacional, ciclos económicos, distribución de riqueza, etcétera.

Micro y macroeconomía estudian la misma realidad en diferentes grados. La microeconomía se ocupa del comportamiento económico de las unidades productivas y la macroeconomía de los resultados que provocan las unidades productivas al actuar en conjunto.

El problema surge cuando los estudiosos de la macroeconomía olvidan que el motor es el mismo que en la microeconomía: el hombre. No se pueden edificar teorías o programas que parten del análisis de un país o región sin tener en cuenta al hombre como el principal factor del proceso económico.

El partir de la premisa sociedad y no hombre, como fundamento y fin de la acción económica, es la principal causa del fracaso de sistemas y planes que teóricamente parecen ser la solución, pero que en la práctica no funcionan.

Los peligros de la macroeconomía

La macroeconomía trabaja básicamente con porcentajes, promedios, índices y productos, es decir, lo que se conoce también como “agregados”: Tasa de inflación, Índice de desempleo, Nivel de vida promedio, etcétera.

Todos esos índices y promedios nos muestran únicamente aproximaciones de la realidad y son simplemente herramientas, más o menos inexactas, que ayudan al análisis económico, pero que no se pueden tomar como base principal de una política económica.

El tomar en cuenta únicamente los agregados en el análisis de un problema económico, trae como consecuencia grandes distorsiones y el alejamiento de la realidad, pues se pasa por alto que el hombre, actor principal en todos los fenómenos económicos, es un individuo y no un promedio. Por ejemplo, en un proyecto habitacional se planean las viviendas con base en una familia promedio o tipo de dos hijos. En la realidad, resulta que dicho planteamiento es equívoco, pues la familia promedio o tipo no es la familia que concretamente va a ocupar cada departamento, y las consecuencias serán que para unos resultará grande y para otros chico.

Cuando se habla de salario promedio, también se está muy lejos de la realidad, pues en el mundo real, el salario promedio no corresponde a ningún individuo particular y no nos da una respuesta exacta del comportamiento individuo-salario en cada caso concreto.

La economía es una ciencia humana y, por lo tanto, las soluciones planteadas a un problema económico deben de partir del hombre y no de números o entes abstractos.

Las necesidades, como hemos estudiado, son individuales y varían de persona a persona. Es difícil y muy aventurado establecer necesidades que sean comunes a

un mismo grupo y afirmar que todos los integrantes de ese grupo las necesitan con la misma urgencia y medida.

Sin embargo, no se trata de ignorar los índices y promedios que nos brindan los modernos métodos de investigación estadística, sino darles la validez que realmente tienen, o sea, la de simples aproximaciones a la realidad, que se prestan a muchas interpretaciones y que no en pocos casos son arbitrarias y falsas. Por ejemplo, en Estados Unidos el índice de desempleo varió enormemente por el hecho de haberse cambiado la definición de “desempleado”. La nueva definición, más amplia, abarcó a otras personas que en la definición anterior no se consideraban desempleadas y de un día para otro aumentó en cientos de miles el número de desempleados, por el hecho de haberse modificado una definición. Esto nos hace ver cómo sin variar el problema en sí, los agregados pueden hacernos cambiar su imagen.

Es aconsejable fundamentar las políticas económicas en la razón, la lógica y el análisis de la conducta humana y secundariamente tomar en cuenta los índices, promedios y demás “agregados”.

Economía estática y dinámica

La economía estática tiene como característica el aplicar en su estudio el principio *et ceteris-paribus*, o sea, sin que las condiciones cambien, que consiste en analizar un único factor y considerar que los restantes permanecen invariables. Ejemplo: en la curva de la demanda, en una gráfica, se parte del supuesto de que el poder adquisitivo, las necesidades, la técnica y los recursos no varían; el único factor que se considera variable y que afecta a la demanda, aunque no sea cierto en la realidad, es el precio.

En la economía dinámica se parte del supuesto que las condiciones de ayer no serán las mismas de mañana. Dentro de la economía dinámica entran en juego los conceptos de fluctuaciones económicas, desarrollo, el principio de la aceleración y el multiplicador, entre otros. Dice Hazlitt:

A pesar de la enorme literatura reciente que implícita o explícitamente declara lo contrario, no hay diferencia de especie entre los métodos del "análisis estático" y los métodos del "análisis dinámico". Simplemente existe diferencia en las hipótesis específicas que se hacen. El análisis "estático" es un primer paso necesario para el análisis "dinámico". En el análisis "estático" suponemos que sólo una cosa (o una serie de cosas) cambia, y que todo lo demás permanece igual. Entonces estudiamos las necesarias implicaciones o consecuencias de esta hipótesis. En el análisis "dinámico" suponemos, sucesivamente, que varían dos cosas, a continuación tres cosas, después cuatro cosas, luego "N" cosas. Las hipótesis "dinámicas", más complicadas, no son necesariamente superiores a las "estáticas", que son más simples.

Muchos economistas modernos, desprecian precipitadamente los supuestos más simples o "estáticos" y se imaginan que pueden analizar de un salto la realidad plenamente dinámica por medio de una serie suficientemente complicada de ecuaciones algebraicas simultáneas. Esto es engañarse a sí mismos. Existen sin duda suficientes símbolos en los alfabetos griego y latino para poder desenvolverse, pero es muy dudosa la determinación cuantitativa de los conceptos a que obedecen los símbolos. Incluso después de llegar a la resolución algebraica de esas complicadas hipótesis, será muy dudoso que puedan atribuirse valores numéricos reales (y no simplemente hipotéticos) a los símbolos o a los resultados.

Pero el más modesto método, consiste en empezar con hipótesis simples y avanzar paso a paso hacia otras crecientemente complicadas, se ha refinado y aclarado progresiva-

mente, y ha sido utilizado con conocimiento, cuidado y precisión crecientes por toda una línea de grandes economistas para tratar precisamente los problemas de una economía desde los tiempos de Ricardo. El método fue desarrollado para tratar precisamente los problemas de una economía "dinámica"; para estudiar precisamente las características de "la sociedad económica en que vivimos realmente". Es un error creer que podemos pasar por alto todos los supuestos "estáticos" por la razón superficial de que tales supuestos son "irreales". Esto sería tan insensato como si el diseñador de un proyectil balístico prescindiera de todos los cálculos preliminares del vuelo probable en parábola de su proyectil al través de un medio sin fricción, basándose en que ningún medio real carece totalmente de fricción.

Para entender las consecuencias de los supuestos dinámicos, hemos de entender, ante todo, las consecuencias de los supuestos estáticos.⁵

Tanto la economía estática como la economía dinámica, están sujetas a los mismos principios y forman parte de la misma ciencia económica.

⁵ Henry Hazlitt. *Los errores de la nueva ciencia económica*, Edit. Aguilar, Madrid, 1961, págs. 58 y 59.

AUTOEVALUACIÓN

Elija las respuestas que considere correctas.
Respuestas al final del libro.

1. El "qué" producir implica:
 - a) Qué cantidades de tierra, capital y trabajo se van a utilizar en el proceso de producción.
 - b) Quién va a ser el beneficiario de lo producido.
 - c) Las motivaciones para producir.
 - d) Que al producir un bien, se tiene que dejar de producir otros.

2. En el sistema de mercado el qué producir lo decide:
 - a) El consumidor con poder de compra.
 - b) El fabricante.
 - c) El gobierno.
 - d) Todos.

3. El proteger al factor trabajo en el cómo producir:
 - a) Produce subempleo.
 - b) Desperdicia recursos.
 - c) Evita el desempleo.
 - d) Logra la justicia social.

4. La micro y la macroeconomía difieren en:
 - a) El objeto material de su estudio.
 - b) El punto de vista de conocer la realidad.
 - c) El grado de conocimiento de la misma realidad.

- d) Que la primera se ocupa del hombre y la segunda de la sociedad.
-
5. La economía dinámica:
 - a) Parte del supuesto *et ceteris paribus*.
 - b) Considera varios factores como variables.
 - c) Es real mientras que la estática hipotética.
 - d) Todas.

LECTURA ANALÍTICA

MACROECONOMÍA Y DESARROLLO

DOCTOR JOAQUÍN SÁNCHEZ-COVISA

Revista de "Orientación Económica", No. 42-43,
Caracas Venezuela, junio de 1974. Resumido.

La última y profunda razón de ser de la economía y del problema económico de los pueblos es el hecho de que vivimos en un mundo de escasez. Los bienes que producen las sociedades humanas son, en efecto, notoriamente insuficientes en relación con las necesidades de los hombres que los requieren.

Recordemos, a modo de ilustración empírica, algunos datos significativos. La población del mundo es hoy (1974) de unos 3,800 millones de personas. El valor del producto mundial, esto es, el valor neto de los bienes y servicios que esa población produce y puede destinar al consumo privado y público y al incremento del capital, asciende —en cifras burdamente aproximadas, pero suficientemente representativas— a algo más de 3 billones de dólares.¹ El producto por habitante es, por lo tanto, de unos 800 dólares anuales o de unos 70 dólares mensuales.

No se crea —como se suele a menudo pregonar— que ese promedio mundial refleja el hecho de que hay algunos países muy ricos y otros países muy pobres. Si tenemos en cuenta que los llamados países desarrollados tienen aproximadamente la quinta parte de la población y producen alrededor de las dos terceras partes del producto mundial, el producto por habitante es, en ellos, de unos 2,600 dólares anuales, y es, en los llamados países subdesarrollados o en vías de desarrollo, inferior

¹ Se trata obviamente del billón español o inglés, equivalente a un millón de millones (10^{12}) y no del billón comúnmente usado en Estados Unidos, equivalente a mil millones (10^9).

a 400 dólares anuales. Significa, por lo tanto, que los primeros, pese a su desarrollo, satisfacen todavía exiguamente las exigencias del hombre contemporáneo, y que los segundos viven en gran parte, en razón de su escasa productividad, en los más bajos niveles de una economía de subsistencia.

La economía de las sociedades humanas consiste esencialmente en el conjunto coordinado de actividades individuales encaminadas a superar, en lo posible, esa situación de escasez, esto es, a lograr el máximo producto y bienestar compatibles con las limitaciones y restricciones existentes.

Se basa en el estudio de la conducta del hombre, concebida como una permanente e inexorable elección entre las distintas necesidades que aspira satisfacer, entre los distintos trabajos que es capaz de realizar y entre las distintas formas de organizar y combinar los recursos productivos que se encuentran a su disposición. Analiza, por lo tanto, las relaciones que coordinan la acción de familias, individuos y empresas en los mercados de recursos productivos, de bienes de consumo, de bienes de inversión y de bienes intermedios, y que se integran, a través de la vinculación común de esos mercados especiales, en el mercado representativo del orden general del sistema.

La economía es, en consecuencia, en su sentido más profundo y cabal, el estudio de la acción humana, en cuanto relación entre recursos o medios escasos y necesidades o fines alternativos. Las bases lógicas y epistemológicas de esa concepción, que constituye el punto de apoyo de toda reflexión científica rigurosa, fueron expuestas, en la primera mitad de este siglo, en las obras señeras de Robbins y Von Mises.²

A la luz de ese enfoque, el proceso económico de los pueblos puede concebirse como un proceso social de optimización en un universo de elecciones alternativas. El óptimo social —el máximo bienestar asequible en unas circunstancias históricas dadas— constituye una meta ideal a la cual se aproxima ince-

² Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932). Ludwig von Mises, *Grundprobleme der Nationalökonomie* (1933), *Human Action* (1949). Las fechas corresponden a la primera edición.

santemente el sistema a través de procesos de optimización parcial en cada uno de los sectores de la economía y en cada una de las familias y empresas que la integran.

La economía de las sociedades humanas puede también estudiarse como el conjunto de magnitudes globales en que se manifiesta la acción de esos hombres, familias y empresas.

Este segundo enfoque adopta como elementos primarios de análisis los agregados colectivos y las corrientes reales y monetarias que resultan de la producción y el cambio de bienes y servicios: el capital y el producto, el consumo y la inversión, la masa monetaria y los flujos reales o financieros internos y externos. Estudia, en consecuencia, el monto de esos agregados y las relaciones funcionales que los vinculan entre sí. La economía se concibe así como una especie de gigantesco modelo hidráulico, dentro del cual se entrecruzan y articulan equilibradamente los stocks y los flujos de esas magnitudes globales.

Esos dos enfoques coinciden a grandes rasgos con lo que en el lenguaje técnico, que ha trascendido en los últimos tiempos al uso común, se denomina microeconomía y macroeconomía.³

Cuando estudiamos las fuerzas que operan en los distintos mercados tras la demanda —tales como los ingresos y las preferencias materiales y temporales del consumidor— o tras de la oferta —tales como la combinación de los recursos productivos en la empresa— para determinar el equilibrio entre lo que se consume o desea consumir y lo que produce o se puede producir, estamos en el campo de la microeconomía. Por el con-

³ Parece ser que el primero que utilizó los términos de macroeconomía y microeconomía fue Ragnar Frisch en 1932, si bien lo hizo en un sentido algo diverso de aquel que se suele hoy emplear. Entre los innumerables estudios y obras que tratan o aluden al tema, destaca, por el rigor y la claridad de sus análisis, el trabajo publicado por el profesor Fritz Machlup en 1960 bajo el título "Der Wettstreit zwischen Micro-und Makrotheorien in der National Ökonomie" (Walter Eucken Institute, Tubingen, 1960) y reproducido con el título de "Micro and Macro-Economics: Contested Boundaries and Claims of Superiority" en la obra *Essay on Economic Semantics* (Prentice-Hall, Nueva Jersey, 1963).

trario, cuando analizamos el monto global del capital, del producto o del empleo de un país, los descomponemos en sus renglones principales, o investigamos, por ejemplo, las relaciones entre capital y producto, entre ingreso y consumo, o entre dinero, empleo e inversión, estamos en el campo de la macroeconomía.

Es evidente que no se trata de dos enfoques competitivos, sino complementarios. Son dos vías igualmente necesarias para comprender la realidad económica de los pueblos. Sin las relaciones macroeconómicas careceríamos de una visión completa del proceso económico y se nos escaparían algunos de sus aspectos principales. Más tales macrorelaciones son puras entelequias si no se perciben las relaciones microeconómicas que las generan y las configuran.⁴ El enfoque macroeconómico evita que los árboles impidan ver el bosque, pero el enfoque microeconómico evita ignorar la verdad primaria y fundamental de que el bosque está compuesto por árboles y carece, sin ellos, de contenido y existencia.

LA PREPONDERANCIA DE LA MACROECONOMÍA

Hasta hace treinta o cuarenta años, el núcleo fundamental de lo que se ha llamado economía ha sido esencialmente microeconomía.⁵ Sin embargo, desde que ha sido objeto de análisis la realidad económica de los pueblos, se ha hecho también lo que hoy llamamos macroeconomía. Se ha hecho sin saberlo, como le ocurría, con el hablar en prosa, a monsieur Jourdain (quien hasta su vejez descubrió que toda su vida había hablado

⁴ El profesor Machlup ha hablado de las microrelaciones ocultas (hidden microrelations) que yacen en la raíz de las macrorelaciones. En igual sentido, el profesor Allen ha subrayado, por ejemplo, que la teoría económica de cualquier modelo se desarrolla en función de microtérminos y que las macrorelaciones son construcciones derivadas (R. G. D. Allen, *Mathematical Economics*. Londres, 159, pág. 694).

⁵ El arranque formal de la moderna macroeconomía puede situarse en 1936, año de la publicación de *General Theory* de J. M. Keynes.

en prosa. N. del E.) La línea principal del pensamiento clásico y neoclásico, en la medida que se ha ocupado de la asignación de recursos escasos y se ha construido en torno a la teoría del valor y del precio, ha girado en torno a los problemas de la microeconomía. No obstante, las teorías monetaria y del ciclo económico y aun la propia teoría de la distribución son, en gran parte, macroeconomía. El *Tableau Economique* publicado por Quesnay en 1758 fue un brillante y anticipado ensayo de macroeconomía. Las principales proposiciones de Carlos Marx son de índole macroeconómica y, en parte, por ello son inoperantes para interpretar los problemas económicos relacionados con el empleo racional de bienes escasos.

El hecho singular de nuestro tiempo es que el enfoque macroeconómico ha adquirido, en la realidad político-social, dimensiones inusitadas e indebidas. No hacemos con ello referencia al legítimo progreso que, con mayor o menor fecundidad práctica, han realizado en el campo académico las investigaciones macroeconómicas. Aludimos a lo que ocurre en el nivel de las discusiones políticas y sociales ordinarias. Las categorías y términos de la macroeconomía —el producto nacional, la tasa de crecimiento, el multiplicador, el principio de aceleración o la relación empleo-producto-capital—, han invadido el lenguaje y la preocupación de políticos y ciudadanos, de periódicos, partidos, congresos y parlamentos. Se puede hablar, en tal sentido, del peligro de sucumbir a la “macroeconomiosis”,⁶ o, quizá, mejor, a la “macroeconomía”. En efecto, la macroeconomía no se ha contentado con salir a escena, sino que, como un nuevo monstruo mitológico, amenaza con devorar a la propia economía o microeconomía que la engendró.

Esa indebida preponderancia del enfoque macroeconómico, responde, a nuestro modo de ver, a tres razones principales. La primera es quizá la menos seria, pero no la menos influyente. El observador común imagina que, en consonancia con

⁶ La expresión aparece en un informe de sir Eric Roll al Departamento Británico de Asuntos Económicos. (Citado por R. G. D. Allen, *Macroeconomic Theory*, Londres, 1968, pág. 12.)

el significado etimológico de las palabras, lo macro —lo grande— es más valioso e importante que lo micro —lo pequeño—. Los datos e investigaciones de la macroeconomía parecen, en efecto, tener una resonancia práctica y social de que carecen las construcciones aparentemente estériles de la microeconomía. ¿No parece, por ejemplo, más importante estudiar lo que sucede al empleo, a la inversión o al producto nacional, que analizar la conducta de una hipotética ama de casa que distribuye el salario familiar entre diversas mercancías, o la conducta de un hipotético empresario que iguala dos magnitudes que, como el ingreso marginal y el costo marginal, son incomprensibles para gran parte de los empresarios?⁷ Es obviamente más estimulante y atractivo escuchar la secuencia orquestal de la Novena Sinfonía que adentrarse en el estudio del ritmo, la armonía, la tonalidad o la notación musical, pero no es menos obvio que sin estos elementos la sinfonía no hubiera sido escrita ni se hubiera podido ejecutar.

La indebida preponderancia del enfoque macroeconómico se manifiesta hoy con especial intensidad en los países menos desarrollados. La estructura económica y social más rudimentaria y la escasa o nula formación de su población en materias económicas, constituye un terreno abonado para eludir el análisis de los problemas que requieren el fino escalpelo del economista o microeconomista y para dejarse embriagar por las sonoras resonancias de los conceptos macroeconómicos.

Esa preponderancia es, sin embargo, particularmente injustificada en los países expresados, por cuanto el enfoque macroeconómico requiere, por la propia naturaleza de los conceptos que maneja, un instrumental estadístico muy refinado y una disciplina y adiestramiento teóricos extremadamente rigurosos, esto es, dos elementos que son ellos marcadamente escasos, cuando prácticamente inexistentes.

⁷ No debe olvidarse que, a diferencia de lo que ocurre con la ciencia de la administración de empresas o economía general, la empresa que maneja la microeconomía es una ficción o modelo hipotético.

Ello repercute en la frecuente formulación de proposiciones macroeconómicas que responden a arbitrarias simplificaciones de la realidad, o emanan simplemente de las presiones y dogmas políticos en boga. Repercute, asimismo, a un nivel práctico más común, en el uso frívolo y abusivo de los conceptos macroeconómicos elementales. ¿Significan, por ejemplo, algo más que una tosca aproximación las cifras del producto y del ingreso en países cuya población vive en gran parte fuera de los mecanismos monetarios de la economía? Se ha dicho con razón que si las cifras respectivas de muchos de esos países fueran ciertas, la población hubiera debido morir de irremediable inanición. ¿Tiene sentido discutir variaciones en la tasa de aumento de magnitudes cuya medición implica, en la práctica, márgenes de error superiores al valor de las mencionadas tasas? ¿Son algo más que un reflejo remoto de la realidad de las cifras sobre desempleo en países donde su medición presenta inmensas dificultades estadísticas y donde la propia definición de hombre empleado plantea insondables problemas humanos y sociales?



Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿En qué consiste el proceso económico de los pueblos?, según Robbins y Mises.
2. ¿Cuál es el campo de la microeconomía?
3. ¿A qué se refiere el término "macroeconomicosis"?
4. ¿Qué peligro representa la macroeconomía, en especial, para los países subdesarrollados?
5. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

4

Si bien el analfabetismo económico puede que no sea tan serio como la incapacidad de leer y escribir, es ciertamente posible que cause mucho daño a nuestros sistemas económico y político.

ROYALL BRANDIS

El proceso económico

¿Qué es?

En términos generales, el proceso económico es el camino que recorre el hombre para satisfacer sus necesidades: empieza con la producción y termina con el consumo. Un bien no puede ser consumido si no ha sido producido previamente, y no tiene caso producir bienes si no van a ser consumidos. En el proceso económico es tan importante la producción como el consumo. Entre la producción y el consumo encontramos otro fenómeno no menos importante: la distribución o circulación, que influye en forma determinante en el proceso económico.

PRODUCCIÓN. Actividad dirigida a la elaboración de satisfactores.

DISTRIBUCIÓN. Actividad que pone al alcance de los consumidores, en la cantidad y tiempo preciso, los bienes y servicios producidos (comercio y transporte).

CONSUMO. La utilización y aprovechamiento de los bienes producidos.

El proceso económico, en su expresión más general y simple, es básicamente un proceso de cambio. Por un lado, las unidades de producción ofrecen bienes y servicios y por otro, el consumidor ofrece dinero. A la vez, el consumidor recibe de las unidades de producción, cuando forma parte de la actividad productiva: rentas, salarios, intereses y beneficios, que le dan poder de compra.

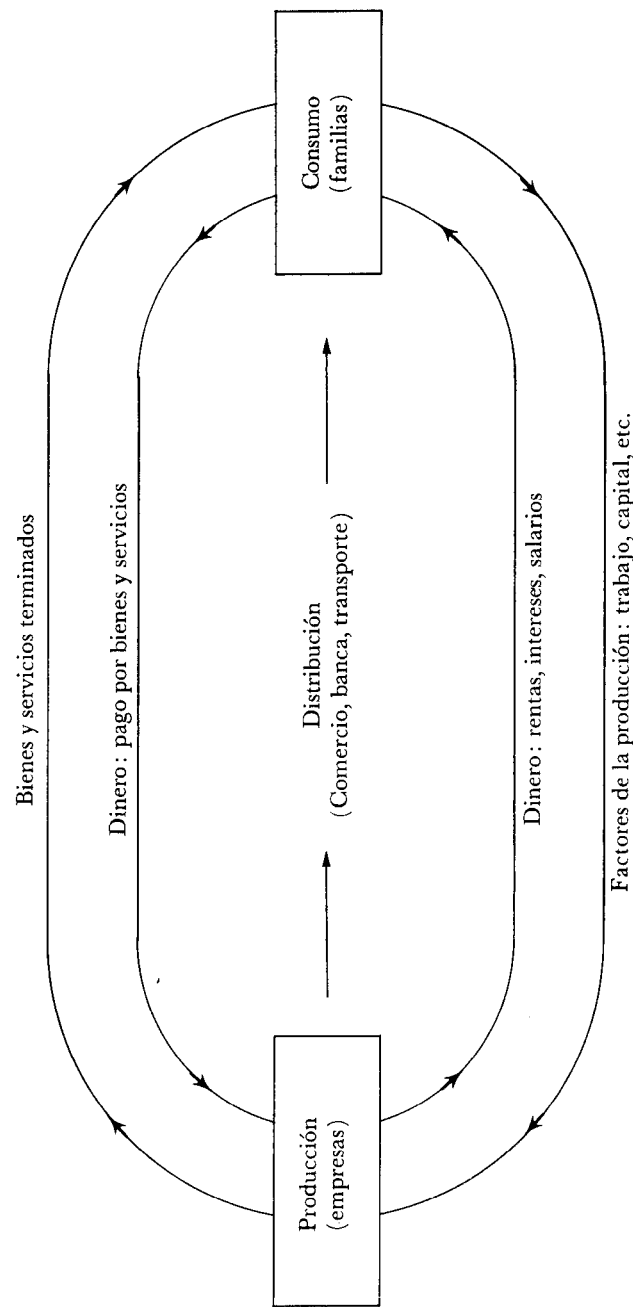
En el proceso económico casi todas las personas participan como productoras de algunos bienes y servicios y consumidoras de otros; sin embargo, hay que aclarar que todos somos consumidores, pero no todos somos productores.

La "distribución" efectuada por los comerciantes ha sido calificada por algunos economistas como innecesaria en el proceso productivo. Dichos economistas sugieren que se elimine a los comerciantes, pues su labor es la de intermediarios que sólo da como resultado la elevación de los precios.

En algunos países con economía centralmente planificada, se ha tratado de eliminar al comercio y organizar una distribución directa del productor al consumidor. Los resultados obtenidos han sido la disminución en la producción y una deficiente distribución, que ocasionan que muchos artículos no se encuentren en el lugar y tiempo en que son necesarios y otros se descompongan o pudran.

El comerciante es un moderador y amortiguador entre la producción y el consumo; agiliza el proceso económico al adquirir de los productores grandes cantidades de bienes y evitarles distraer recursos en almacenaje y distribución. Gracias al comerciante, el productor no tiene que esperar hasta el consumo final y total de los bienes producidos para recibir su pago y poder producir más.

PROCESO ECONÓMICO



El comercio da a los bienes la utilidad de tiempo y lugar y, en muchas ocasiones, baja sus costos y el precio al aumentar su consumo por su eficaz distribución; por lo que el término “comercialización” de un artículo se ha convertido en sinónimo de abaratamiento del mismo.

Factores de la producción

Con la evolución de la humanidad, los factores o elementos que han hecho posible la producción y, en consecuencia, la satisfacción de las necesidades del hombre, han variado en importancia. En la época prehistórica, la tierra o recursos naturales eran suficientes para que el hombre viviera. Al paso del tiempo, se hizo necesario la intervención de otro factor para la satisfacción de las necesidades: el trabajo. El hombre se encontró con que los frutos maduros caídos de los árboles, ya habían sido recogidos por otros y que para comer y vestir necesitaba hacer un esfuerzo, pues los satisfactores brindados espontáneamente por la naturaleza empezaban a escasear.

En los tiempos actuales, aunque todavía es posible producir bienes y servicios con la tierra y el trabajo, existen otros factores gracias a los cuales se multiplica la producción y se pueden satisfacer con menor esfuerzo las múltiples necesidades de una inmensa y creciente población: capital y empresa.

Tradicionalmente se han considerado tres factores de la producción: tierra, capital y trabajo. En la actualidad, casi todos los economistas han aceptado, como necesario en el proceso productivo, un cuarto factor, que unos llaman empresa y otros organización.

A continuación analizaremos brevemente en qué consiste cada uno de ellos.

TIERRA. Comprende los recursos naturales: bosques, minerales, fauna y materias primas que contribuyen a la producción.

TRABAJO. Es el esfuerzo humano aplicado al proceso productivo. El esfuerzo puede ser tanto físico como mental. Muchos autores sitúan al factor empresa y al empresario dentro del factor trabajo, y consideran al empresario como un trabajador intelectual.

CAPITAL. Son los medios o instrumentos elaborados por el hombre, a través de los cuales se logra una mayor o mejor producción: maquinaria y herramienta.

EMPRESA. En la época actual no basta que un país o sociedad posea recursos naturales, mano de obra y bienes de capital, además, es necesaria su coordinación y organización, sin la cual no se puede producir en forma racional y eficiente. La empresa es la unidad económica que coordina y organiza los factores tierra, capital y trabajo, con el objeto de hacer posible la producción.

¿Cuál de los factores es más importante?

Muchos economistas y sociólogos han dado más importancia a un factor que a otro. Los fisiócratas —escuela económica que floreció en Francia en el siglo XVIII— sostuvieron que el factor tierra era el único que producía riqueza y que los demás factores eran improductivos o estériles. Marx —siglo XIX— consideró al trabajo como el único factor que agregaba valor a los bienes durante su elaboración, y a los trabajadores como a los únicos destinatarios de dicho valor, Shumpeter sostiene que es el empresario el personaje central en el desarrollo económico de un país. Otros, afirman que es el capital el factor que ha hecho posible los altos niveles de producción alcanzados en la actualidad.

Todos los factores cumplen una función dentro del proceso de la producción. La importancia de cada factor varía según su escasez y utilidad en un momento determinado. En otras palabras, la ley de la oferta y la demanda es aplicable a los factores de la producción para determinar su valor.

¿Qué parte de la riqueza creada en el proceso productivo debe llevarse cada factor?

Este problema, que se plantean casi todos los economistas y muchos no economistas, da lugar a que se hable de injusticia y explotación bajo uno u otro sistema económico.

Para algunos, la solución más justa sería dar a cada factor una parte equivalente a su participación en el proceso productivo. Si aplicáramos dicho criterio, la parte que se llevarían los capitalistas sería mucho mayor de la que actualmente se llevan.

En Estados Unidos, país considerado sede del "capitalismo", más del 95% de la producción de las corporaciones es creada al través de las herramientas o bienes de capital, cuyos propietarios reciben menos del 10% del producto total. Del esfuerzo humano o trabajo sólo proviene un 5% de la energía producida (incluyendo la fabricación y distribución de productos y de herramientas); sin embargo, el factor trabajo recibe cerca del 90% del valor de lo producido.¹ Con base en el criterio antes mencionado, la injusticia se cometería con el capitalista o dueño de los medios de producción. Pero no es la participación en la producción lo que determina cuánto es

¹ Fuente: The American Economic Foundation, *The Ten Pillars of Economic Wisdom* (Fred G. Clark and Richard S. Rimanoczy). Con base en el estudio del doctor Arthur O. Dahlberg, jefe del Laboratorio de Economía Visual de la Universidad de Columbia).

lo que corresponde a cada factor, sino su oferta y demanda.

Paradójicamente, en Estados Unidos, el país más capitalista del mundo, es donde los trabajadores tienen la mayor retribución por su esfuerzo, y el capitalista, debido a la abundancia relativa de capital, obtiene menos rendimiento; mientras que en los países llamados socialistas o con gobierno de y para los trabajadores, es donde el trabajador obtiene los más bajos rendimientos por su esfuerzo, y el capitalista, que es el Estado, se queda con una mayor proporción: en la U.R.S.S. más del 50% del valor de lo producido lo retiene el Estado en su carácter de capitalista, terrateniente y empresario.²

Concluimos que toda distribución de los factores que no esté basada en la ley de la oferta y la demanda disloca o hace irreal el valor de cada uno de ellos y, en muchas ocasiones, lejos de beneficiar al factor trabajo, al que casi siempre se le coloca en el papel de víctima, lo perjudica.

La combinación de los factores o cómo producir

La principal finalidad de la economía es buscar el camino para lograr una mejor utilización de los recursos escasos. El cómo producir implica el determinar qué combinaciones de tierra, capital, trabajo y empresa darán el mejor resultado. Al factor empresa le toca resolver este problema dentro del proceso productivo. Al combinar los recursos, los empresarios deben de buscar la combinación "más económica", que es aquella que representa, con base en los recursos existentes, un menor costo en relación con lo obtenido.

² Véase George Leland Bach. *Economics and Introduction to Analysis and Policy*, Prentice Hall, E.U.A., 1971, pág. 688.

La mejor combinación de factores es diferente en cada tiempo y lugar, aun entre empresas que fabrican los mismos productos y se encuentran en la misma región. La mejor combinación para una no lo puede ser para otra y la mejor en un tiempo, puede no serlo en otro.

La combinación de factores es uno de los principales problemas de que se ocupa la economía y del cual depende el éxito o fracaso de una empresa o unidad de producción.

Ley de los rendimientos decrecientes

Al observarse la relación entre el aumento de los factores de la producción y la producción obtenida, se estableció un principio que, al comprobar los economistas su validez universal, pasó a formar parte de las leyes económicas.

Esta ley, también conocida como ley de los rendimientos menos que proporcionales, ley de proporciones variables o hipótesis de proporciones variables, establece que al aumentar uno de los factores: tierra, capital, trabajo o empresa, no aumentará la producción en forma proporcional al aumento del factor, sino que podrá ser más que proporcional, proporcional y menos que proporcional, hasta que el aumento de un factor no signifique ningún aumento en la producción.

La ley la podemos enunciar de la siguiente forma:

Si en una unidad de producción o empresa se aumenta la cantidad de un factor de la producción (tierra, capital o trabajo) y se mantienen fijos los demás, la producción se modifica, mas no en proporción constante, sino que al irse aumentando cantidades sucesivas del factor variable a los factores fijos, la producción cambia en proporción distinta y llega el momento en que de-

crece hasta ser nula. Este fenómeno se debe a que las nuevas unidades del factor variable disponen en menor proporción de los factores fijos.

La ley de los rendimientos decrecientes no sólo actúa sobre los factores trabajo, tierra y capital, sino también sobre el factor empresa. Las consecuencias de esta ley sobre el factor empresa han dado lugar al fenómeno de la descentralización, pues se ha verificado que cuando una empresa llega a adquirir un gran tamaño, decrece en eficacia.

<i>Número de trabajadores</i>	<i>Producción total</i>	<i>Producto medio por trabajador</i>	<i>Producto marginal por trabajador</i>
1	2 000	2 000	2 000
2	3 000	1 500	1 000
3	3 500	1 166	500
4	3 800	950	300
5	3 900	780	100
6	3 900	650	0

El fenómeno de los rendimientos decrecientes se refleja en los costos y producción de las empresas y da origen al análisis de costos, producción e ingresos marginales.

COSTO MARGINAL. Es la cantidad de "insumos" o recursos que se necesitan para producir una unidad más.

PRODUCTO MARGINAL. Es el incremento en la producción resultante del aumento de una unidad de alguno de los factores de la producción.

UTILIDAD MARGINAL. Es la ganancia obtenida por una empresa como resultado de la venta de una unidad más.

La mejor combinación

Una empresa aumentará factores de la producción mientras la utilidad marginal sea mayor que el costo marginal. Las unidades de producción se encuentran sucesivamente con fases de rendimientos crecientes y costos decrecientes, y de rendimientos decrecientes y costos crecientes.

El papel del empresario consiste en buscar combinaciones que aumenten la producción y eviten o retarden las consecuencias de la ley de los rendimientos decrecientes. La búsqueda de la combinación óptima de factores sólo puede ser lograda por cada empresa en particular. Es imposible tipificar o generalizar combinaciones de producción para varias empresas o unidades productivas, ya que en cada una de ellas concurren circunstancias muy particulares que hacen variar la mejor combinación.

El estudio de la combinación más económica para cada empresa en particular es lo que constituye, en gran parte, el estudio de la empresa: costos, financiamiento, mercadotecnia, personal, organización, ventas y demás estudios encaminados a hacer eficiente la empresa.

El producto nacional bruto

¿Cuánto gastamos? ¿Qué se produjo? ¿Quiénes lo produjeron? ¿Qué avances se tuvo en relación con anteriores ciclos de producción? Todas estas preguntas, que son de gran utilidad para las empresas, también lo son para un país. Casi en todas partes se ha puesto un especial énfasis en la llamada contabilidad nacional, que

pretende responder a las anteriores preguntas a nivel nacional.

Para calcular el crecimiento de un país, se ha buscado obtener datos a través de estadísticas que reflejen el progreso o atraso económico de una sociedad. Todos esos datos son aproximaciones y su exactitud varía de país a país. Por más exactas y cercanas a la realidad que sean las cifras, siempre se debe considerar un porcentaje de error.

El producto nacional bruto se expresa con las siglas **P. N. B.** y *representa la totalidad de los bienes y servicios que se producen en un país durante un año, a precios de mercado.*

El cálculo del P. N. B. ha presentado innumerables problemas que son objeto de estudios especializados.

El P. N. B. se expresa, generalmente, a precios de mercado, o sea, precios al público. El problema del P. N. B. a precios de mercado o precios del año en que se calcula, es que no permite hacer comparaciones válidas con el P. N. B. de años anteriores, debido a que se expresa en dinero, y éste cambia de valor: el peso de 1960 no tiene el mismo valor o poder adquisitivo que el de 1975. La unidad de medida ha cambiado y es necesario hacer correcciones.

Para conocer el aumento real del P. N. B. de un país en un año determinado, en comparación con años anteriores, se tiene que “desinflar” dicho P. N. B.; es decir, se debe calcular la producción con los mismos precios del año con el cual se quiere comparar. Este cálculo se hace a través de los índices de precios.

Los índices de precios tienen como finalidad apreciar numéricamente las variaciones de los precios de un conjunto de artículos determinados durante un periodo de tiempo (meses o años). Se escoge un cierto número de ar-

tículos que se consideran los más importantes en cada sector de la producción o del consumo para formar el índice de precios de dicho sector.

Existen varias clases de índices de precios:

1. Índice de precios al consumidor. Variación de los precios al menudeo, o sea, al público.
2. Índice de precios al mayoreo.
3. Índice de diversos grupos de artículos: alimentos, vestido, muebles, trasportación, etcétera.
4. Índice general de precios. Promedio de los índices por sectores.

ÍNDICES PONDERADOS. Cada artículo tiene una importancia relativa, según la proporción del gasto que se destine a ellos. Se considera que el índice del costo de la vida sube más, aunque la variación del precio del frijol haya sido menor que la variación en los refrescos y viceversa.

Todos los índices son aproximaciones que muchas veces no corresponden a la realidad y, como a todo agregado, se les debe dar un valor relativo y de orientación únicamente.

ÍNDICE DE PRECIOS

1980 = 100

1980	100.0
1986	1 679.4
1990	12 771.0

P. N. B. MÉXICO		
(Miles de millones de pesos)		
	Precios corrientes	Pesos de 1980
1980	4 470	4 470
1986	79 536	4 736
1990	668 691	5 236

Cálculo del P. N. B. a precios constantes (de 1960), con base en los índices de precios dados a conocer por el Banco de México (Informe anual, 1972).

$$\frac{79\ 536}{1\ 679.4} \times 100 = 4\ 736$$

$$\frac{668\ 691}{12\ 771} \times 100 = 5\ 236$$

Si consideramos el P. N. B. de México en 1986 a precios corrientes, podríamos llegar a la conclusión que de 1980 a 1986 el P. N. B. aumentó casi dieciocho veces. Pero si lo analizamos con base en los precios de 1980, o sea, si dividimos el P. N. B. de 1986 entre el índice de precios y lo multiplicamos por cien, vemos que sólo aumentó seis por ciento con relación al de 1980.

Formas de cálculo

Para llegar al P. N. B. se pueden utilizar tres métodos, cada uno de ellos presenta sus propias peculiaridades y dificultades; pero si están correctamente calculados, deben de llevarnos al mismo resultado. Se contabilizan:

1. Los bienes y servicios producidos en su origen.
2. Los ingresos o rentas percibidas.
3. El consumo más la inversión.

Todavía no existe uniformidad internacional sobre la forma y bienes que se deben contabilizar, y qué renglones debe abarcar cada rubro o título de las cuentas nacionales.

El producto nacional bruto menos las amortizaciones o pagos por desgaste de uso de los bienes de capital, nos da el producto nacional neto y sucesivamente, al aumentar o disminuir algunos renglones, tenemos diferentes conceptos, que a continuación resumimos en el siguiente cuadro tomado del libro *Principios de economía* del profesor Royal Brandis:

ESTADOS UNIDOS

Producto y renta nacional, 1967 (datos estimados)

	<i>Cantidad (miles de millones de dólares)</i>
PRODUCTO NACIONAL BRUTO	775,1
Menos: Amortizaciones	66,4
PRODUCTO NACIONAL NETO	708,7
Menos: Impuestos indirectos	69,1
Menos: Tránsito de las empresas	2,8
Más: Errores estadísticos	2,8
Más: Efecto neto de los subsidios y bienes del gobierno	2,0
RENTA NACIONAL	641,6
Menos: Beneficio de las sociedades	78,3
Menos: Cuotas de la seguridad social	42,5
Más: Tránsito del gobierno	48,6
Más: Intereses netos pagados por el gobierno	10,6
Más: Dividendos	23,1
Más: Tránsito de empresas	2,8
RENTA PERSONAL	605,9
Menos: Impuestos personales	79,1
RENTA DISPONIBLE	526,8
Menos: Gastos de consumo	489,7
AHORRO PERSONAL	37,1

Fuente: Reserve Bulletin, noviembre, 1967, pág. 1985.

El producto per capita se obtiene al dividir el producto nacional bruto entre el número de habitantes. El producto per capita no indica que cada habitante produzca o reciba en realidad la cantidad resultante, sino simplemente es un cálculo de la producción total de un país en relación con el número de habitantes. La producción y reparto real del producto es muy diferente al ingreso o producto per capita.

	<i>P. N. B. (Millones de dls.)</i>	HABITANTES	<i>Aumento de población</i>	<i>Producto por habitante</i>
E. U. A.	1 288 300	211 100 000	(0,8%)	6 103
U. R. S. S.	532 400	251 130 000	(1,2%)	2 120
Japón	570 015	108 350 000	(1,3%)	3 415
Alemania Occidental	345 578	62 040 000	(0,6%)	5 570
Francia	248 468	52 170 000	(0,9%)	4 763
Inglaterra	157 396	56 010 000	(0,4%)	2 810
China	150 819	887 169 000	(2,0%)	170
Canadá	114 475	22 110 000	(1,2%)	5 178
India	71 872	575 320 000	(2,1%)	125
España	56 446	34 870 000	(1,1%)	1 619
Polonia	53 474	33 800 000	(1,0%)	1 582
Suecia	50 716	8 140 000	(0,2%)	6 230
Brasil	50 551	101 720 000	(2,9%)	497
MÉXICO	49 356	55 311 000	(3,5%)	892
Alemania Oriental	48 596	18 250 000	(0,0%)	2 663
Suiza	41 193	6 250 000	(1,6%)	6 591
Argentina	21 709	24 280 000	(1,5%)	894
Hungría	19 256	10 420 000	(0,3%)	1 858
Yugoslavia	15 642	21 224 000	(1,1%)	737
Paquistán	15 228	140 997 000	(2,7%)	108
Venezuela	14 497	11 330 000	(3,3%)	1 280
Bulgaria	8 182	8 695 000	(0,8%)	941
Puerto Rico	6 569	2 998 000	(1,8%)	2 191
Kuwait	6 236	1 004 000	(10,3%)	6 211
Hong Kong	5 266	4 264 000	(2,5%)	1 235
Panamá	1 372	1 560 000	(2,7%)	879

Datos a precios corrientes. Actualizados y publicados por el licenciado Héctor Lugo del Cueto, con base en cifras de años anteriores.

CAPÍTULO 4

AUTOEVALUACIÓN

Elija las respuestas que considere correctas.
Respuestas al final del libro.

1. Los factores de la producción son:
 - a) Bienes, servicios y empresa.
 - b) Tierra, capital, trabajo y empresa.
 - c) Renta, salario, interés y beneficio.
 - d) Ninguno.

2. La ley del rendimiento decreciente consiste en que:
 - a) A mayor producción, menor margen de utilidad.
 - b) A mayor productividad, el rendimiento decrece.
 - c) Por cada unidad adicional de factor variable, se obtiene menor rendimiento.
 - d) La producción y el rendimiento varían en razón inversa.

3. El P. N. B. de un país es:
 - a) La diferencia entre el pasivo y el capital en un año.
 - b) El monto total de la utilidad de un país durante un año.
 - c) La apreciación en dinero de la producción en un país durante un año.
 - d) La producción total de un país menos los costos y amortizaciones.

4. Los índices de precios expresan:
 - a) La suma de los precios de un sector productivo.

- b) La ponderación de diferentes precios.
- c) Los precios de mayoreo en forma global.
- d) La variación de los precios de ciertos artículos.

5. El producto nacional por habitante representa:
 - a) Lo que produce individualmente cada habitante.
 - b) El P. N. B. dividido entre el número de habitantes.
 - c) Lo que recibe cada habitante.
 - d) La producción promedio de la población económicamente activa.

mente en los eventos deportivos. Algunas personas son más hábiles que otras para tirar una pelota o pegarle con una raqueta u otro adminículo, pasar la pelota de futbol o de tenis; correr o saltar. Tienen una ventaja comparada y, por lo tanto, son especialistas. Lo mismo es válido para escribir una novela, manejar una máquina de escribir o un balancín, o para curar una enfermedad.

La ventaja comparada es, algunas veces, resultado de la geografía. Un ejemplo claro es la producción de bananas. Las bananas pueden hacerse crecer bajo invernadero en el estado de Nueva York, y unos pocos lo hacen. Por supuesto que son muy caras cuando se cultivan así. Con la cooperación de la naturaleza, se cultivan bananas a un costo mucho menor en América Central. El área indicada, tiene entonces, una ventaja comparada en el cultivo de las bananas.

En un mercado libre y comparativo, el precio de un artículo o servicio depende de lo que alguien esté dispuesto a pagar por él. Lo mismo sucede con los salarios del trabajo. El empleador debe estar dispuesto a pagar si desea hombres que trabajen para él. Lo que pague dependerá del mercado de trabajo e, indirectamente, del volumen de producción de sus trabajadores.

Por lo tanto, en un país donde la productividad de los obreros es elevada, encontramos salarios relativamente altos. Donde encontramos niveles de salarios extremadamente bajos, podemos estar seguros de que la productividad de los trabajadores es baja.

La razón de tan tremenda diferencia respecto a la producción de los trabajadores en diferentes países puede expresarse muy brevemente con una palabra, instrumentos. Los instrumentos incluyen las plantas y el equipo, lo mismo que las máquinas efectivas que el trabajador opera. En Estados Unidos, el proveer ahora a su trabajador industrial requiere una inversión de 16 000 a 20 000 dólares. Algunas plantas industriales modernas cuentan tanto como 100 000 dólares por cada trabajador empleado allí. Compare éste con la azada y la carretilla usadas por un trabajador chino.

EL CONSUMIDOR REINA

En el sentido económico, la única razón para producir algo es satisfacer el deseo del consumidor. Esta idea parece suficientemente simple, pero muchas veces se pierde de vista, a medida que la economía se hace más y más compleja y especializada. Cuando rige la economía de la subsistencia, el productor y el consumidor son la misma persona y la producción se hace obviamente para el consumo. En esta clase de economía, la familia sabe muy bien que debe producir grano y carne para poder comer y que, para proveerse de ropa debe criar ovejas o cazar animales que tengan pelo. La familia es a la vez productora y consumidora de todo lo que tiene.

El consumidor es, en efecto, la última corte de apelación en un mercado libre. Es el juez que condena o absuelve. Acepta o rechaza los bienes y servicios, ofrecidos, teniendo en cuenta sus propios deseos, su poder adquisitivo y los diversos productos disponibles. En ese instante, no le importa un ápice lo que puede haber costado a alguien el producir los bienes.

Ignorar tales decisiones del consumidor implica suicidio económico, del que son testigo cada año las quiebras de las firmas que fueron culpables de ignorar o de juzgar mal al consumidor.

De modo que sabemos por qué la gente comercia: sabemos la importancia que tienen la especialización y el comercio, al proveer a las personas de una creciente cantidad de cosas que quieren, y sabemos que la única razón para que tenga lugar la producción y el comercio es el servicio del consumidor.

Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Qué determina el nivel de vida de un pueblo?
2. ¿Cuál es la razón del intercambio?

3. ¿Qué es la "ventaja comparativa"?
4. ¿Cuál es la razón de la producción?
5. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

5

En un país donde el único patrono es el Estado, la oposición significa la muerte por consunción lenta. El viejo principio, el que no trabaja no comerá, ha sido remplazado por uno nuevo: el que no obedezca no comerá.

LEÓN TROTSKY

Trabajo y desempleo

Antecedentes

Durante mucho tiempo, el esfuerzo directo del hombre fue el principal factor para lograr producir bienes y servicios. Es con la llamada revolución industrial, cuando el factor capital: maquinaria y herramienta, sustituye al factor trabajo como fuerza determinante en el proceso de producción.

La revolución industrial y los inventos de esa época, cambian las relaciones entre los factores de la producción y se inicia, según unos, el desplazamiento del hombre por la máquina y, según otros, la liberación del hombre del trabajo agotador y la multiplicación de las oportunidades de empleo.

Dice Hazlitt:

Arkwright inventó en 1760 su maquinaria para el hilado del algodón. En aquella época se ha calculado que existían en Inglaterra 5 200 hilanderos que utilizaban tornos de hilar y 2 700 tejedores, en conjunto, 7 900 personas dedicadas a la producción de textiles de algodón. La introducción de la

invención de Arkwright encontró oposición, por estimarse amenazaba el medio de vida de los obreros, y la resistencia tuvo que ser vencida por la fuerza. Sin embargo, en 1787, veintisiete años después de aparecido el invento, una investigación parlamentaria mostró que el número de personas empleadas en el hilado y tejido de algodón había ascendido de 7 900 a 320 000, o sea, un incremento del 4 400 por 100.¹

Sin embargo, en casi todos los países con economía de mercado existe el problema del desempleo, y no pocos economistas culpan al creciente automatismo y mecanización de la producción. El problema del desempleo ha sido atacado desde diferentes puntos de vista y, en algunos países, ha orientado en forma definitiva las políticas económicas a seguir.

Para comprender en qué consiste el problema del desempleo y cuáles son sus posibles soluciones, haremos un análisis de los conceptos más elementales.

El trabajo

El trabajo es el esfuerzo directo que proviene del hombre. Mises ha dividido esta actividad en trabajo introvertido y trabajo extrovertido.²

Se considera trabajo introvertido aquel cuyo producto satisface directamente una necesidad de quien realiza el trabajo, es decir, el resultado de dicha actividad no es objeto de intercambio, ni entra en el mercado. El trabajo introvertido es irrelevante para la problemática económica; por ejemplo: una persona escala una montaña porque le gusta el alpinismo; dicho esfuerzo no tiene ninguna repercusión directa en la economía.

¹ Henry Hazlitt. *Economía en una lección*, Unión Editorial, S. A., Madrid-España, 1973, pág. 49.

² Véase Ludwig Von Mises. *La acción humana*, Editorial Sopec, S. A., Madrid, 1968, págs. 115 y siguientes.

Si el alpinista escala la montaña con el objeto de recolectar rocas para una compañía buscadora de metales preciosos, su trabajo ya no tiene un fin en sí mismo, sino que lo efectúa a cambio de dinero, con el cual comprará posteriormente satisfactores. En este caso, escalará la montaña si la retribución ofrecida es lo suficientemente atractiva. Esta clase de trabajo es el llamado extrovertido, o sea, el trabajo por medio del cual se trata de conseguir satisfactores diferentes a los obtenidos mediante el esfuerzo realizado. En el ejemplo citado, las piedras no le interesan al alpinista, sino el salario que le va a pagar la compañía.

En las sociedades contemporáneas, la mayoría de las personas dedican gran parte de su tiempo y esfuerzo al llamado trabajo extrovertido: les interesa trabajar en tanto pueden obtener un salario con el cual comprar productos diferentes a los producidos en su trabajo.

Esta reflexión, que puede parecer simplista, nos lleva a la conclusión de que el hombre produce bienes y servicios para el consumo de terceros, motivado, principalmente, por la retribución a su trabajo, o sea, un salario mediante el cual pueda adquirir los satisfactores que él necesita o desea.

¿Es el trabajo una mercancía?

El trabajo no es una mercancía, sino un servicio, y como todo bien o servicio que existe en el mercado, está sujeto a la ley de la oferta y la demanda.

¿Es abundante o escaso el trabajo como factor de la producción?

Como sería vago decir que hay abundancia o escasez de mercancías, resulta también vago hablar sobre la abundancia o escasez del factor trabajo en general.

Para entender el problema, podemos dividir a los trabajadores en 2 tipos:

1. **CLASIFICADOS.** Aquellos que tienen conocimientos suficientes para desempeñar una determinada actividad.
2. **NO CLASIFICADOS.** Los que no tienen conocimientos suficientes para desempeñar una actividad en concreto.

Puede haber necesidad del factor trabajo y a la vez existir desempleo, es decir, abundancia de trabajadores no clasificados y falta de trabajadores clasificados. Este fenómeno se da con frecuencia en las zonas subdesarrolladas y en aquellos países que quieren solucionar el problema del desempleo por medios artificiales (aumento de créditos, de circulante y un mayor gasto público).

¿Quién determina el precio?

El precio del trabajo en una economía de mercado se determina por su oferta y demanda. En una economía planificada o intervenida lo puede fijar el Estado, los sindicatos o cualquier otro organismo; pero en este caso, el precio del trabajo o salario empieza a ser irreal. El salario ya no refleja el valor del factor trabajo. Surge la diferencia entre salario real y nominal, y trae como consecuencia irregularidades en el proceso económico, entre las que encontramos el desempleo.

La desocupación

Podemos dividir la desocupación en dos grandes ramas: la voluntaria y la involuntaria.

Algunos autores usan diversos términos para designar los diferentes tipos de desocupación: institucional, permanente o estructural, friccional o temporal (mientras

se encuentra otro trabajo), transitoria (su nombre lo explica), etcétera. Son muchas las distinciones entre las clases de desocupación, sin embargo, las podemos reducir a la voluntaria e involuntaria.

Muchos economistas sostienen que solamente existe la desocupación voluntaria; otros, por el contrario, hablan de la llamada desocupación involuntaria. El autor más renombrado, cuyas teorías tratan de probar la existencia de la desocupación involuntaria es Keynes, de quien posteriormente hablaremos.

El desempleo bajo las diversas sociedades

En un sistema de mercado sin ninguna intervención en el mercado de trabajo (legislaciones laborales, sindicatos, etcétera), no existiría desempleo involuntario, ni tampoco en un sistema centralmente planificado, tal como se concibe teóricamente, pero ni uno ni otro existen en la realidad en forma perfecta.

El concepto de empleo bajo una economía de mercado

En una economía de mercado, el trabajador ofrece sus servicios, y según sean necesarios, escasos o abundantes, será la retribución. Quien ofrece sus servicios en una economía de mercado y no encuentra empleador, quiere decir que dichos servicios no son útiles para la sociedad o que ese campo de actividades se encuentra saturado, por lo que el trabajador debe cambiar de actividad, pues siempre hay algo que hacer.

En una economía de mercado las necesidades son infinitas. Es cuestión que el trabajador encuentre cuál es la actividad en la que es necesario y se prepare para ella. En este caso, el desempleo es debido a la búsqueda de

una nueva actividad o a la negación del trabajador de desarrollar una actividad determinada.

El empleo en la economía centralmente planificada

En las economías centralmente planificadas, es el Estado el principal o único oferente de trabajo y, en muchas de ellas, es ley el principio de que "quien no trabaje no come", por lo que aparentemente en dichos sistemas no existe el desempleo; aunque el fenómeno que se da realmente es el de *subempleo*, entendido como la actividad desarrollada por un trabajador sin que, debido a ella, aumente la producción. Este fenómeno tiene su origen en la ley de los rendimientos decrecientes. Por ejemplo:

Con 50 hombres, en determinada área, se cosechan 100 toneladas de grano y con 60 hombres, en la misma área, se siguen cosechando las 100 toneladas. La productividad marginal de los 10 últimos trabajadores es cero, y aunque trabajen físicamente no aumentan en nada la producción, por lo tanto, se encuentran subempleados. Este fenómeno es el que se da en los países socialistas o de economía centralmente planificada.

No se puede calificar de empleo, económicamente hablando, a aquella actividad que no produce ningún bien o servicio.

El desempleo en las economías de mercado

En las economías de mercado el problema se vuelve más complejo, se señalan varios fenómenos como causa del desempleo y también son diversas las soluciones que han dado diferentes economistas.

Causas del desempleo

ALTOS SALARIOS. Una de las causas del desempleo, en una economía de mercado, es causada por las presiones de los sindicatos para subir los salarios arriba de su nivel natural. El salario que corresponde a cada trabajador, según el mercado libre de trabajo, es igual al producto marginal del último trabajador empleado.

Cuando el salario es mayor al producto marginal se produce el desempleo y aunque, aparentemente, se beneficia al trabajador que recibe mayor salario, este hecho trae como consecuencia, entre otras cosas, el desempleo de otros trabajadores. Esta tesis ha sido ampliamente discutida; sin embargo, aun Keynes reconoce que no es posible subir el salario de los trabajadores más allá que su productividad marginal sin causar trastornos a una economía. Pero, como es muy difícil hacer comprender ese fenómeno a los trabajadores y bajarles el sueldo en caso necesario, dice Keynes, lo más conveniente es subirles el salario nominalmente, es decir, aumentarles el salario en términos monetarios, aunque su salario real, que se mide por el poder adquisitivo, disminuya. En esta forma los trabajadores creen ganar más y se quedan contentos, aunque en realidad ganen lo mismo o menos.

Salarios mínimos

En las últimas décadas, economistas, políticos, periodistas, sociólogos, etcétera, han aceptado, casi como un dogma, la necesidad de implantar un salario mínimo. Dicen que una empresa debe pagar un salario que permita subsistir decorosamente al trabajador, y que toda empresa que no pueda pagar el salario mínimo fijado por las autoridades, no tiene razón de existir.

El salario mínimo se ha convertido en una necesidad social aceptada a priori por la mayoría de autoridades, economistas y funcionarios.

Pero, nos preguntamos, ¿realmente ha subido el nivel de vida de los sectores pobres el salario mínimo?

Decir que no parecería una herejía, sin embargo, la realidad económica, tanto en México como en otros países, demuestra que el salario mínimo es la peor ley antipobre que existe, y lejos de beneficiar al sector obrero lo perjudica.

Las objeciones al salario mínimo, que a continuación exponemos, las basamos en la experiencia que arroja la realidad social y en recientes investigaciones realizadas en diversos países.

En México, según algunos estudios, como el de la CTM, existen más de cinco y medio millones de desocupados, otro estudio efectuado en la Universidad Nacional Autónoma de México, que coincide con el del CONACYT, afirma que aproximadamente un 40% de la fuerza laboral se encuentra desempleada o subempleada. Pero algo más grave, según la Secretaría del Trabajo, es que aproximadamente el 80% de esos desempleados no saben hacer nada,³ es decir, no constituyen mano de obra calificada. La productividad de ese 80% de desocupados es menor que el salario mínimo, o sea, el rendimiento de su trabajo no alcanza a pagar el salario mínimo establecido, por lo tanto, reporta pérdidas el contratarles.

El salario mínimo, hablando técnica y realísticamente, es un freno para la contratación adicional de trabajadores, y una de las principales causas de la existencia de altas tasas de desempleo.

³ Dato dado a conocer por la Secretaría del Trabajo en 1974.

En México, las empresas de gran envergadura, entre las que se cuentan las extranjeras, constituyen menos del 10% del total, y más del 90% está constituido por pequeñas y medianas empresas mexicanas que son las principales demandantes de mano de obra. Las grandes empresas, por lo regular, tienen una productividad suficiente, no sólo para pagar el salario mínimo, sino para pagar más; pero la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas no tienen la capacidad para sostener un mayor número de trabajadores con salario mínimo y demás prestaciones, como Seguro Social, Infonavit, etcétera; por lo tanto, el aumento de personal en esas empresas es mínimo o nulo.

Técnicamente, podemos equiparar a muchas de las medianas y pequeñas empresas con los llamados compradores marginales, o sea, aquellos que no pueden comprar un producto o servicio (en este caso el trabajo) a mayor precio que el fijado por el mercado, y cuando se fija y controla el precio de un bien por arriba de su nivel de mercado, no les es posible adquirirlo.

En el caso de los salarios se da el mismo fenómeno, hay empresas que pueden ofrecer un salario mayor del establecido por el mercado, otras, que son la mayoría en México, no pueden pagar el salario por arriba del nivel del mercado y por lo tanto, si existen en el momento de producirse un alza de salarios, cierran sus puertas y si son proyectos, nunca se convierten en realidad.

La mejor prueba de la ineficacia de los salarios mínimos es su incumplimiento. En México, un 40% o más de los trabajadores⁴ no ganan el salario mínimo. Sin embargo, es imposible, dada la situación económica de la mayor parte de las medianas y pequeñas empresas y

⁴ Dato dado a conocer por el Congreso del Trabajo en 1975.

talleres, obligarlos a pagar el salario mínimo, pues eso significaría su cierre, lo que traería un mayor desempleo y empeoraría la situación del trabajador: sale peor el remedio que la enfermedad.

Idealmente es deseable exigir salario mínimo para todos, pero realmente sólo refleja ignorancia de las leyes económicas.

Aun en los países altamente industrializados, como Estados Unidos, el salario mínimo no ha dado resultados positivos. El doctor Milton Friedman, de la Universidad de Chicago, demostró, estadísticamente, que después del establecimiento y aumento del salario mínimo en algunos estados de la Unión Americana, aumentó enormemente el número de desempleados (del 8% al 22%) entre los negros, portorriqueños y menores de edad, a los que teóricamente buscaban beneficiar las leyes del salario mínimo.

La misma Organización Internacional del Trabajo (O. I. T.), admite que la fijación de salarios mínimos son causa de desempleo cuando son fijados más altos que lo que permite la condición de las empresas marginales e ineficientes.

Dice en la lección 4ª, "Los salarios", párrafo 1, página 20 del *Manual de educación obrera*, Ginebra, 1964, Oficina Internacional del Trabajo:

Los salarios y los niveles de vida dependen de la productividad de la industria. La mejor manera de proporcionar altos niveles de vida es que la industria produzca bienes suficientes para mantener esos niveles. Ni los sindicatos fuertes ni los gobiernos pueden elevar, salvo provisionalmente, el poder adquisitivo de los salarios en efectivo por encima de la capacidad de la industria. Si los salarios en efectivo se elevan demasiado, aparecerán la inflación o el desempleo.

Lección 4ª, página 22, párrafo 1:

Las empresas que pueden y quieren pagar más que los mínimos nacionales o regionales pueden hacerlo, y quizá sea esta una buena política para ellas; pero si se les obliga a pagar salarios mayores se corre el riesgo de paralizar su expansión y de reducir las oportunidades de empleo.

Párrafo 2:

Con todo, en los países donde hay mucho desempleo se corre el riesgo de que si se obliga a cerrar a algunas firmas porque los salarios que pagan son demasiado bajos. Los trabajadores en ellas empleados quizá no obtengan empleo en otras empresas y tengan que estar sin trabajar durante largo tiempo.

Lección 10ª, página 76, párrafo 1:

En los países en que las condiciones económicas y los niveles de salarios de las distintas regiones son muy diferentes, los mínimos nacionales deben de estar especialmente en relación con los salarios en que menos se paga.

A pesar de estas recomendaciones de la O. I. T., líderes obreros y funcionarios, por razones políticas y demagógicas, hablan de aumentos en los salarios mínimos como un camino para mejorar el nivel de vida de los trabajadores.

En concreto, los resultados de la implantación de los salarios mínimos son:

1. Contracción de la demanda de trabajadores.
2. Aumento de las tasas de desempleo.
3. Impedimento de que el trabajador no clasificado pase a la categoría de clasificado.
4. Impedir el crecimiento de las medianas y pequeñas empresas.

5. Instrumento de constante chantaje al mediano y pequeño empresario que no puede pagar salario mínimo.

El nivel de vida de los trabajadores no se mejora a base de leyes de salario mínimo, que sólo aumentan el *salario nominal*, sino mediante la creación de un mayor número de empresas que ofrezcan la posibilidad de trabajar a más personas y que produzcan un mayor número de bienes que puedan ser comprados con su dinero, que es la única causa de aumento del *salario real*.

Cuando aumenta la producción en un país, aunque los salarios no suban nominalmente, sube el nivel de vida de los trabajadores y, por el contrario, aunque los salarios suban nominalmente, si hay escasez, baja el nivel de vida del trabajador.

La solución que plantean los teóricos del sistema de mercado para resolver el problema del desempleo, es dejar que fluctúen libremente los precios de los salarios, sin fijar mínimo, y ajustando las exigencias sindicales a la realidad económica, o sea, que todo aumento pedido por un sindicato, esté respaldado por un aumento de productividad.

El desempleo y los ciclos económicos

Se ha vinculado estrechamente el problema del desempleo con el de los ciclos económicos.

Se dice que en toda economía de mercado existe un ciclo económico que se caracteriza por las siguientes fases:

1. Ascendente.
2. Auge.
3. Descendente.
4. Crisis.

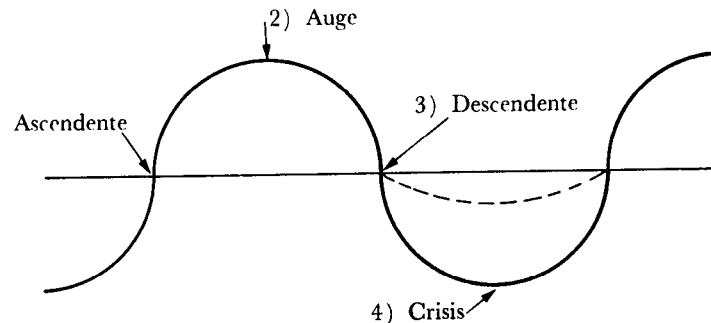
Keynes, entre otros economistas, explica que al llegar al periodo de auge, los inversionistas se engolosinan con las ventas crecientes y empiezan a invertir más en sus fábricas, pero debido a la saturación de mercancías en las áreas en que se ha reinvertido, llega el momento que el porcentaje de utilidades es menor y se empieza a desacelerar la economía; disminuye, lo que llama Keynes, la eficacia marginal del capital. Esto hace que, aunque en realidad la situación siga siendo buena, no lo sea tanto como en el periodo inmediato anterior y, por consiguiente, los inversionistas empiecen a bajar la tasa de reinversión. Este panorama hace que cambie la actitud psicológica del empresario y que se restrinja la inversión, lo que da origen a la fase descendente o tercera fase.

Al bajar la inversión, baja la demanda de empleos y repercute en toda la economía en general. En el periodo de auge, casi todas las compañías calculan que la situación seguirá siempre en forma ascendente y, como consecuencia, al existir más empleados, habrá más consumidores y más dinero que gastar.

En la fase descendente se empieza a restringir el consumo y las compañías venden menos. Por lo tanto, tienen que emplear menos trabajadores. Y, al emplear menos trabajadores, habrá menos consumo y repercutirá todavía en una contracción mayor de las ventas; lo que, a la vez, llevará a un mayor desempleo, hasta que se llegue a la crisis.⁵

⁵ Sobre el ciclo económico existen diversas teorías. Los marxistas afirman que los ciclos son inherentes al sistema capitalista. La explicación keynesiana es la que apuntamos en estas páginas. Pero, la teoría que consideramos explica adecuadamente el origen de los ciclos es la iniciada por David Hume (siglo XVIII) y David Ricardo (siglo XIX), y completada y redondeada en la actualidad por Von Mises y Freidrich Hayek, quienes predijeron la crisis del 29 y la recesión de los 30 en Estados Unidos. Estos economistas

CICLO ECONÓMICO



La característica fundamental de una crisis económica es el alto índice de desempleo. Keynes busca, básicamente, evitar que la fase descendente se convierta en una crisis, o sea, trata que el ciclo económico pase de la fase tercera a la primera sin llegar a la cuarta, que es la crisis. Para lograrlo, Keynes propone la intervención del Estado a través de las siguientes políticas:

- a) Política del dinero barato.
- b) Mayor gasto público.
- c) Creación de empleos por el sector público.

Para lograr estas políticas es necesaria la emisión de circulante o inflación.

hacen residir la causa de las crisis en las expansiones artificiales de créditos auspiciados por los gobiernos a través de los bancos centrales, o sea, las crisis son consecuencias de la intervención estatal y no del funcionamiento libre del mercado. Véase capítulo XII. *La crisis de 1929 en Estados Unidos*.

Todas estas políticas se pueden resumir en que el gobierno gaste más dinero para lograr reducir el desempleo.

La inflación o aumento de circulante no ha resuelto el problema de desempleo en ningún país y ha dado lugar a que surja entre los economistas el término de “estanflación”, que quiere decir inflación con desempleo.

El pleno empleo como fin

A raíz de las teorías keynesianas, el “pleno empleo” pasó del carácter de medio a fin, y no pocos economistas creen que el solo hecho de tener un bajo índice de desempleo es símbolo de progreso y bienestar. Afirman que el Estado tiene la obligación de dar trabajo a todos los habitantes. Esta afirmación, además de los problemas de llevarla a la práctica, representa un gran peligro que pocos han analizado: si el Estado tiene la obligación de dar trabajo a todos sus miembros, también puede exigirles que trabajen en lo que él les pida; situación que puede llevar a la pérdida de la libertad a los habitantes.

El fin de una sociedad no es que todos trabajen, sino lograr una mayor producción con un mínimo de medios.

La confusión sobre el problema del desempleo, la describe magistralmente Henry Hazlitt en el capítulo “El fetichismo del empleo total”, de su libro *“Economía en una lección”*.

Dice Hazlitt:

El objetivo económico de las naciones, como el de los individuos, es lograr el máximo rendimiento con el mínimo esfuerzo. Todo el progreso económico de la humanidad ha consistido en obtener mayor producción con el mismo tra-

bajo... La producción es fin; el empleo, únicamente el medio de conseguirla. No podemos prolongar indefinidamente un estado de pleno rendimiento de nuestra economía sin engendrar al propio tiempo empleo total. Por lo contrario, podemos conseguir fácilmente "empleo total" sin haber alcanzado una producción plena.

Las tribus primitivas están desnudas, su alimentación y alojamiento son míseros, pero no padecen paro. China y la India son incomparablemente más pobres que nosotros, pero su principal dificultad económica nace de los primitivos métodos de producción utilizados (causa y efecto, a un mismo tiempo, de la escasez de capitales), no del paro. No hay nada más fácil de conseguir que el empleo total cuando, considerado como un fin, queda desligado del objetivo de la plena producción... Sin embargo, nuestros legisladores no presentan al Congreso proyectos de ley sobre producción plena, sino sobre empleo total. Comisiones de hombres de negocios recomiendan incluso la constitución de una "Comisión Presidencial sobre el Empleo Total", nunca sobre producción plena, o, por lo menos, sobre empleo total y producción plena. Por doquier, los medios se erigen en fines, mientras los propios fines caen en el olvido...

El progreso de la civilización ha significado la reducción del número de personas empleadas, no su aumento. El continuo crecimiento de nuestra riqueza nacional (se refiere a Estados Unidos) nos ha permitido eliminar virtualmente el trabajo de los niños, liberar de la apremiante necesidad de trabajar a muchas personas de edad avanzada y hacer innecesario el que millones de mujeres tengan que buscar colocación. La proporción de la población norteamericana que precisa trabajar para subsistir es mucho menor, pongamos por caso, que la de China o Rusia. El verdadero problema no es si en el año x habrá tantos o cuantos millones de personas empleadas en América, sino cuál será el volumen total de nuestra producción en aquella época, y, en consecuencia, nuestro nivel de vida. El problema de la distribución de la riqueza, considerado como la cuestión

del día, es más sencillo de resolver después de todo, cuanto mayor sea el caudal de bienes a distribuir.

Podemos hacer más claro nuestro razonamiento si colocamos nuestro mayor énfasis en el lugar donde realmente corresponde: en una política económica que permita elevar la producción al máximo.⁶

El desempleo en México

En México, el problema del desempleo es crónico. Mientras en Estados Unidos un desempleo del 6 al 7% de la población económicamente activa, representa un gran problema, en nuestro país vivimos con un 40% de desempleo y subempleo sin que se hable de crisis o colapso económico.

En México, según fuentes oficiales, sólo el 27% de la población es económicamente activa, mientras en el Japón asciende a un 50%. Además, del total de la población económicamente activa de México, el 40% se encuentra desempleada o subempleada.

En Estados Unidos se encuentran trabajando ilegalmente una cantidad de mexicanos, casi igual a la población económicamente activa ocupada que existe en todo México. Esto quiere decir que si Estados Unidos regresara a todos los mexicanos que se encuentran en dicho país, el problema se tornaría intolerable.

En México, para sostener el nivel de empleo se necesitan crear 625 mil empleos más al año (1974) y, en la realidad, sólo se crearon el 18% aproximadamente (125 000).⁷

⁶ Henry Hazlitt. Op. cit., págs. 73 y siguientes.

⁷ Sobre los empleos que se necesitan crear en México hay diferentes versiones, según la fuente. La que citamos es COPARMEX. En 1975 se habla de la necesidad de crear 980 mil empleos para mantener el ritmo actual de empleo.

¿Por qué, habiendo tantas necesidades insatisfechas, materias primas y contando con el mercado más fuerte del mundo a un lado de México, no se puede solucionar el problema del desempleo?

Son muchos los factores que se apuntan como causantes de dicho problema, pero, básicamente, es debido a la falta de atractivos para crear fuentes de trabajo o empresas.

La creación de empleos se da cuando existen las condiciones favorables para la formación de fuentes de trabajo o empresas.

Es necesario tener en cuenta que todos los proyectos gubernamentales que pretendan crear empresas sin que sean económicamente productivas, no constituyen verdaderas fuentes de empleos, sino organismos para distraer a desempleados y darles poder de compra, sin que en realidad hayan ayudado en forma efectiva a la creación de bienes y servicios.

Los planteamientos que pretenden solucionar el desempleo por medio de la ocupación de mano de obra en empresas y obras antieconómicas, son soluciones falsas, pues la finalidad en una sociedad, desde el punto de vista económico, no es que todos trabajen sin ningún resultado, sino que todos satisfagan sus necesidades.

Reducción de horas de trabajo

En México, las conquistas obreras logradas a través de presiones sindicales y que no corresponden a una realidad económica, y las canongías o privilegios otorgados por el gobierno a los obreros con el fin de asegurar su simpatía, son otras de las causas del desempleo.

Por ejemplo: mientras en Francia, país mucho más industrializado y con mayores avances tecnológicos que

México, el candidato socialista de la pasada elección presidencial, Miterrand, propuso en su plan de trabajo la semana de cuarenta horas como una conquista a lograr, en México, país mucho más atrasado que Francia, de un plumazo y sin ningún fundamento económico, se quiere generalizar la semana de cuarenta horas.

La reducción de horas de trabajo, cuando no es compensada con una mejora tecnológica que permita sostener o aumentar el nivel de producción, perjudica al obrero, pues al bajar la producción baja su salario real, debido a que existen menos bienes en el mercado.

Estas políticas económicas, que demuestran una actitud insensata o de ignorancia de la realidad, tienen sus consecuencias, y una de ellas es el desempleo.

CAPÍTULO 5

AUTOEVALUACIÓN

Elija las respuestas que considere correctas.
Respuestas al final del libro.

1. Los trabajadores clasificados son:
 - a) Aquellos que ganan más del salario mínimo.
 - b) Los que tienen conocimientos para desempeñar un trabajo en concreto.
 - c) Los que pertenecen a una agrupación sindical.
 - d) Los que obtienen una alta productividad mediante su esfuerzo.

2. El salario mínimo trae como consecuencia:
 - a) El desempleo.
 - b) Un mejor nivel de los trabajadores.
 - c) Un mayor poder de compra.
 - d) Una disminución de la demanda de trabajadores.

3. La fase crítica del ciclo se caracteriza básicamente por:
 - a) Contracción en la inversión.
 - b) Restricción en el consumo.
 - c) Alto índice de desempleo.

4. El salario real es:
 - a) La cantidad de dinero que recibe un trabajador.

- b) La suma de todas las prestaciones que recibe el trabajador.
- c) La cantidad de bienes que se puede comprar con el salario.
- d) Ninguno.

LECTURA ANALÍTICA

EL ESPEJISMO DEL SALARIO MÍNIMO

DOCTOR MANUEL F. AYAU

Publicado por el Centro de Estudios Económico-Sociales, de Guatemala, "Tópicos de Actualidad", No. 108, 15 de agosto de 1965. Resumido.

Debido al nombre "salario mínimo" muchas personas creen que cuando un gobierno establece un nivel de salarios "mínimos", lo único que sucede es que aquellas personas que estaban devengando un salario o un sueldo muy bajo, ahora ganarán más porque será prohibido que se les pague menos de tal mínimo.

Qué es lo que constituye un "salario bajo", es sumamente arbitrario. Las comodidades y bienes que posee un hombre de clase media hoy en día, son con mucho, superiores a las que personas riquísimas podían tener hace cien años. Hoy una persona de ingreso medio cuenta con agua potable, fuerza eléctrica, penicilina, televisión, etcétera, que eran inaccesibles aun para los ricos en épocas anteriores de progreso, es decir, en diferentes condiciones o estados de progreso. El salario bajo de hoy se consideraría en época anterior, o en condición anterior de progreso, como un salario alto, ya sea que estemos hablando de salarios reales o de salarios nominales. Un salario bajo en un país donde la productividad marginal del obrero es alta, constituye un salario alto en otro país donde la productividad marginal es baja. Por esas y por muchas otras razones es que cuando se habla de bajo o alto salario, se está hablando en términos relativos y cualquier decisión que se tome tiene necesariamente que ser arbitraria.

QUÉ ES UN SALARIO O UN SUELDO

Si una persona trabaja mucho y no produce nada, no podrá obtener una alta remuneración y, por el contrario, si una persona trabaja poco y produce mucho, su remuneración será más alta. Por eso es que la persona que maneja un camión y así lleva de un lugar a otro cierta cantidad de bienes, ganará más por día o por mes que la persona que trabajando mucho más, acarrea la misma cantidad de bienes en un mayor tiempo con una carreta o sobre sus propios hombros. Así, por ejemplo, también una persona que barre una calle con una escoba mecánica, podrá ganar más por barrer que una persona que barre con una escoba de mano. Lo que se paga con el salario o con el sueldo, es el resultado final, el producto del trabajo.

Lo que no se puede lograr es obligar a la gente a comprar bienes o servicios (o lo que es lo mismo, a pagar salarios para obtener bienes o servicios) que según su propia valorización son muy caros. Comprarán otra cosa, o comprarán menos cantidad de ellos, ya que siempre existen alternativas no sólo entre bienes que cumplen la misma finalidad, como el ladrillo, el adobe, la madera, el concreto y la piedra, sino también la cantidad de los mismos puede ser usada en diferente volumen, por ejemplo haciendo una casa más pequeña, comprando un carro más pequeño, remendando la ropa en vez de comprar nueva, y aun disminuyendo la cantidad de alimentos. Son muy pocas las personas que pueden comprar todo lo que desean, y por ser tan pocas, sus compras realmente no inciden en el volumen de comercio.

Por esa razón, cuando se prohíbe pagar menos por tal o cual servicio (el salario mínimo) lo único que se está logrando es que aquellas personas que sí comprarían lo producido a un precio menor, ahora ya no pueden comprar, ya que sólo por el hecho de prohibir pagar menos de tanto o cuanto, no con ello se logra que su valor aumente para el comprador.

El valor de las cosas no se determina arbitrariamente por una, dos o tres mil personas. El precio de las cosas es el producto de trillones de valorizaciones y actos individuales que

a diario ocurren en el mercado. Si mañana por ley, se fija el precio del aguacate a \$1.00 cada uno y no se cuenta con los medios para obligar a la gente a que siga comiendo la misma cantidad de aguacate, lo único que pasará es que los aguacates se pudren, porque se quedan sin comprador. Asimismo, para los trabajadores que no son capaces o para quienes no existe la oportunidad de devengar un salario mayor al "salario mínimo", lo único que se ha logrado, es prohibirles trabajar, es decir, cambiarles un mal salario por ningún salario.

No puede existir mayor crueldad, porque no es ni culpa de ese trabajador, ni culpa del que por lo menos ha proporcionado un mal empleo, el hecho de que no existan mejores oportunidades que le permitan a aquel ganar más.

EMPRESAS NUEVAS Y EXISTENTES

Las empresas que ya existen, ante una orden arbitraria que les obliga a subir los salarios de aquellos empleados que ganan abajo del mínimo, tendrán que hacerlo por algún tiempo en el futuro. A cualquier empresa que otrora (en otro tiempo) hubiera empleado un trabajador con un salario menor al mínimo, le quedarán dos alternativas: o pagarle el salario mínimo o no emplearlo.

Claro está que en muchos casos sí se pagará el mínimo, pero también es cierto que en muchos casos no se pagará ningún salario, porque sencillamente a esas personas no se les emplea. Y cuando sí se les emplee, de momento el costo total de mano de obra aumentará para el empresario, pero más tarde él tendrá que ajustar los salarios que están arriba del mínimo, a un nivel tal que las utilidades sigan justificando su existencia. En este caso, lo que ha ocurrido es que los trabajadores que devengan más del mínimo, devengarán menos de lo que podrían devengar.

En cuanto a empresas nuevas, si por ejemplo una empresa se hubiese podido formar con salarios abajo del mínimo, pero no con salarios arriba del mínimo, esta empresa ya no podrá existir, porque se le habrá prohibido establecerse; o bien, esta-

blecerá un nivel de salarios tal que su proyección de utilidades justifique la empresa, a base de rebajar los salarios altos para subsistir los salarios bajos.

Si bien a las empresas existentes se les puede obligar a aceptar casi cualquier medida mientras no se signifique la quiebra, dicho proceder les sirve de ejemplo a todas aquellas personas que tienen en mente establecer empresas, y será un riesgo más, un inconveniente más de los que deberán contemplarse para tomar la decisión de establecerse o no establecerse. Lógico es que en algunos casos dicho riesgo y dicha condición no sea determinante pero asimismo, lógico también es suponer que en algunos otros casos sí lo será.

Naturalmente que los empleados que no llegan a existir, no se pueden contar, no se pueden ver, y los sueldos que no se pagan, por el simple hecho de no existir, no entran en los datos estadísticos ni en los promedios de sueldos.

LOS MALOS EMPLEOS INDESEABLES

Mucha gente dice, con pretensiones de altruismo y sensibilidad social, que los empleos que no pagan buenos salarios no deberían existir. A estas personas habría que contestarles, que sería conveniente preguntarle a los trabajadores que laboran en esas condiciones y perciben esos bajos salarios, si prefieren que se cierre esa empresa (o inclusive que no nazca esa empresa) o continuar con los malos salarios.

Esas son las alternativas reales. La verdad es que esos trabajadores y esas plazas existen no por culpa de aquel que por lo menos un mal empleo ofrece, sino porque otros no ofrecen mejor empleo. Esos malos empleos desaparecerán, en cuanto las alternativas que tengan los trabajadores sean mejores, y entonces dichas empresas por el hecho de ser marginales o inclusive por el hecho de no desear pagar salarios mayores, no podrían obtener trabajadores. Así, como no es culpa de un trabajador el que no se le ofrezcan mejores plazas de trabajo, tampoco es culpa del que sólo puede ofrecer una mala plaza el hecho de que no haya otras mejores; él ofrece lo que puede,

y ello no impide que otros ofrezcan más. Serán congruentes los que desean prohibir las malas plazas de trabajo, cuando ellos ofrezcan mejores.

Nadie niega hoy día —salvo algunos novatos en el tema— que un salario mínimo produce desempleo. Por eso la O. I. T. recomienda que los salarios mínimos se pongan lo suficientemente bajos para no crear desempleo. Esto quiere decir que, si el salario mínimo no es verdaderamente mínimo, el desempleo será mayor. Lo cual es obvio, puesto que si un salario mínimo se establece a \$95.00 diarios, la mayor parte de los trabajadores se quedarían sin empleo inmediatamente. Si el salario mínimo se establece a nivel de \$60.00 diarios, el número de trabajadores que se quedan sin empleo será menor, pero siempre bastante grande. Si el salario mínimo se establece a nivel de \$20.00 diarios, la cantidad de trabajadores que quedan sin empleo será menor a los dos casos anteriores, pero siempre más alto que si dicho nivel de salario mínimo se establece a \$10.00 diarios. Y claro está que si el salario mínimo se establece en \$5.00 diarios, la cantidad de desempleo que se crea es mínima, pero siempre alguien se quedará sin empleo.

LA DISMINUCIÓN DE PLAZAS DE TRABAJO DISMINUYE LOS SALARIOS

Según sea el nivel de salario mínimo, así será la cantidad de plazas de trabajo que elimina y de plazas nuevas que evita crear. Esas dos fuentes de empleo que han sido anuladas, tienen como efecto el disminuir la demanda de trabajadores y aumentar la oferta de los mismos. Todos aquellos desplazados por una u otra razón, se convierten en competidores de las plazas de trabajo que no han sido eliminadas, y a través de esa competencia por el empleo, bajan los salarios del resto de los trabajadores.

Un trabajador de cierta destreza, que por falta de oportunidad trabajaba en un empleo cuyo salario era menor al mínimo, saldrá a la calle a buscar empleo, y naturalmente ofrecerá sus servicios por un salario menor al que prevalece (aunque siempre mayor al mínimo) en aquellos lugares donde la produc-

tividad marginal permite pagar mayores salarios. Obvio es que con el tiempo la presión de dicha oferta tiene que bajar el nivel promedio de salarios de todo el país.

Un salario mínimo sólo puede bajar y nunca subir el nivel de salarios del país, no solamente en la forma directa y obvia ya dicha, sino por las consecuencias ulteriores agravantes. Al disminuir el poder adquisitivo de los trabajadores, disminuye el número de plazas de trabajo en proporción a la disminución de ese poder adquisitivo de los trabajadores, porque ellos constituyen el mercado para la mayoría de los productos y, consecuentemente, disminuirá también la producción y elevará los costos y precios. El efecto es compuesto y complicado, porque los resultados inmediatos, a su vez, agravan los efectos mediatos en forma directa.

SALARIO Y UTILIDADES

El análisis superficial de la mayoría de las personas, los lleva a la conclusión que el único efecto que tiene un alza de salarios es disminuir las utilidades. Pero todos sabemos que los salarios pueden ser más altos cuando las utilidades son más altas, que los salarios tendrán que ser más bajos cuando las utilidades son bajas, y que los salarios ni siquiera existirán cuando las perspectivas de utilidades sean nulas. Es más, las plazas de trabajo existen precisamente porque proporcionan utilidades. El hecho es que, a pesar de la apariencia y el efecto inmediato de un alza de salarios sobre las utilidades, a plazo más o menos corto y definitivamente a largo plazo, los salarios no salen de las utilidades. En la mayoría de los casos, las utilidades son una pequeñísima porción de la totalidad de salarios que ha sido necesaria pagar para obtenerlas.

Los salarios no son parte de las utilidades. Tanto los salarios como las utilidades son parte del costo de un producto sin los cuales dicho producto no se produce, o si aun se está produciendo en un futuro próximo dejará de producirse.

La ciencia económica demuestra irrefutablemente que los salarios los determinan el valor en el mercado del producto del trabajador marginal dentro de su ramo. Ese es un hecho

de la vida, una ley económica, y lo único que puede hacer la fijación de un salario mínimo es contribuir a rebajar al mínimo todos los salarios del país; o sea a bajar el nivel de vida de los trabajadores.



Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es la relación entre productividad marginal y salario?
2. ¿Funciona el precio del trabajo como el precio de cualquier otro producto?
3. ¿Qué pasa con los trabajadores que no tienen los conocimientos para devengar un salario mayor al mínimo?
4. ¿Cómo influyen los salarios mínimos en la formación de nuevas plazas de trabajo?
5. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

6

A nadie le parece que le digan capitalista, pero a todos les gusta disfrutar de los beneficios del capital.

El capital

Orígenes

El capital nació con la creación del primer instrumento que ayudó al hombre a mejorar o a aumentar la producción.

El capital suele identificarse con el dinero, pero éste es sólo una forma de representar el capital.

Capital o bien de capital es la herramienta, maquinaria o cualquier otro medio, por virtud del cual se producen bienes y servicios.

Capitalista es el propietario de los bienes de capital. Son capitalistas desde el agricultor que es dueño de su tierra y su arado hasta el gran industrial que es dueño de la maquinaria de su fábrica.

En la época actual, el capital o bienes de capital son indispensables al progreso. La riqueza de un país se mide en relación a los bienes de capital con que cuenta, pues entre más y de mejor calidad sean éstos, mayor y mejor será su producción y sus posibilidades de crear riqueza.

Todos los países buscan su capitalización, por lo que hablar de países capitalistas no es correcto. Tanto los llamados países "capitalistas" como los socialistas, son capi-

talistas. Si quisiéramos hacer una diferencia con base en el factor capital, tendríamos que hablar de países con capitalismo de estado, en los cuales los instrumentos de producción o bienes de capital pertenecen al Estado, y países con capitalismo de los particulares, en donde éstos son propietarios de los medios de producción.

Presupuestos para la formación del capital

El capital implica el sacrificio de un goce presente con el objeto de lograr una mayor producción futura, en otras palabras, el *ahorro*. Además, es necesario que ese ahorro sea utilizado en la compra o producción de bienes de capital. Ejemplo:

Dos agricultores, con las mismas extensiones de terreno, a los que llamaremos A y B, trabajan las mismas horas al día y producen más o menos lo mismo. A deja de trabajar un mes en su cultivo con la finalidad de fabricarse un arado. Esto implica que B cosechará más que A durante esa temporada. A invirtió tiempo en la fabricación de una herramienta o medio de producción, lo que significó un sacrificio de una producción presente con la esperanza de aumentar su producción en el futuro. En este ejemplo, vemos que A se convierte en capitalista y va a producir más que B, que solamente utiliza sus manos para sembrar. A, en una sociedad avanzada, puede adquirir un tractor (bien de capital) ahorrando una parte del producto de su cosecha. Esto implica que tiene que disminuir sus gastos en artículos de consumo. Con un tractor, el agricultor A irá aumentando su producción, obtendrá mejores cosechas y tendrá mayor oportunidad de ahorrar. En tanto, B, que no ahorró y no compró bienes de capital, seguirá produciendo lo mismo. B corre el peligro de que sus necesidades aumenten más rápido que su producción.

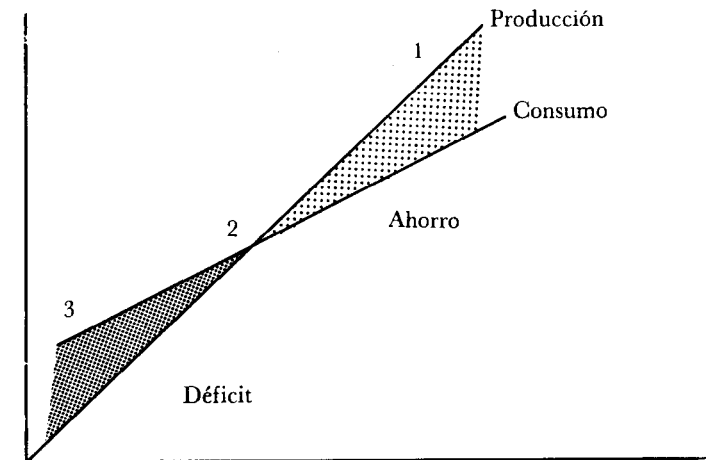
La formación de capital no es un fenómeno espontáneo, requiere de un clima social que lo propicie: seguridad y estabilidad política.

Cuando no existe un clima de confianza en un país, aunque exista ahorro, no hay inversión en bienes de capital, debido a que no se tienen seguridades sobre la situación económica futura. Ejemplo: ante la amenaza de perder la propiedad de los medios de producción o implantarse un control de precios por parte del Estado, disminuye la inversión y la formación de capital.

El ahorro extranjero

Si consideramos las formas de capitalización de un país, tenemos que analizar las tasas de ahorro y posibilidades de inversión.

SITUACIÓN DE UN PAÍS RESPECTO A SU PRODUCCIÓN Y CONSUMO



1. Se produce + de lo que se consume.
2. Se produce = de lo que se consume.
3. Se produce - de lo que se consume.

Para que un país progrese debe producir más de lo que consume, así le quedará un remanente o sobrante llamado ahorro, equivalente al presupuesto para elaborar o comprar bienes de capital.

Si un país produce más de lo que consume, no tiene problemas, pues tendrá ahorro e inversión y cada vez progresará más.

Si un país produce lo mismo que consume, su economía, teóricamente será estacionaria y no progresará ni se empobrecerá, aunque, en realidad, esta situación significa un atraso.

Cuando un país produce menos de lo que consume, que es el caso en que se encuentran casi todos los países subdesarrollados, se puede optar por dos caminos para lograr una inversión que permita aumentar la producción:

1. *Forzar el consumo abajo del nivel de producción, esto es conocido económicamente como racionamiento.*
2. *Recurrir al ahorro de otros países, mediante dos formas:*
 - a) *Préstamos, para comprar lo que no se produce o bienes de capital para producir más.*
 - b) *Inversión directa o inversión extranjera, que consiste en que empresas de otros países aumenten el volumen de producción generado en el país.*

Si un país no quiere optar por el racionamiento o sacrificio de sus habitantes, tiene que acudir necesariamente a la ayuda de otros países; esta ayuda del extranjero implica, desde luego, un grado de dependencia, que debe buscarse sea mínimo.

Análisis de los préstamos

Consideramos que en el caso de México y de casi todos los países iberoamericanos, los préstamos no cons-

tituyen el mejor camino para captar ahorro extranjero, por lo siguiente:

1. La región iberoamericana es la más endeudada del globo. En México, de cada peso que se recauda, más de 20 centavos van a pagar deudas e intereses.¹ Los bancos extranjeros se llevan gran parte del esfuerzo de los mexicanos por medio de los préstamos, y que suman cantidades mucho mayores de las que se llevan por concepto de utilidades las empresas extranjeras. En 1970 salió de México la cantidad de 355 millones de dólares por concepto de remisiones de utilidades de la inversión extranjera; pero por concepto de pago de la deuda externa (amortización e intereses), tan sólo del sector público, salieron 766 millones de dólares, más del doble que lo que salió debido a la inversión extranjera directa.
2. Los préstamos del exterior forman un círculo vicioso entre préstamos y pago de intereses, lo que hace que la deuda externa aumente como una bola de nieve que cae de una montaña. En 1966 México pidió el equivalente de 3 500 millones de pesos mexicanos al exterior; en 1969 pagó 3 500 millones, pero sólo por concepto de intereses. Gran parte de los empréstitos que se piden del exterior son destinados a pagar los intereses de los anteriores, lo que tiene como consecuencia que la deuda externa sea cada vez mayor. De 1965 (22 600 millones) a 1970 (40 700 millones) la deuda externa de México creció un 80%; mientras que de 1970 a 1975 (137 500 millones) aumentó un 235%.*
3. Otra desventaja de los préstamos es que se tienen que pagar fatalmente los intereses, aunque las empresas a las que se destinaron no produzcan; mientras que las empresas extranjeras sólo se llevan utilidades cuando producen eficientemente.

¹ Dato de la década de los 60.

* Cálculos efectuados con base en datos publicados por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP).

Para países avanzados, con tecnología y material humano capacitado, los préstamos pueden dar buenos resultados y ser, inclusive, más convenientes que la inversión; pero no es el caso de los países subdesarrollados.

Análisis de la inversión directa o inversión extranjera

A pesar de tener sus riesgos y desventajas, consideramos que la inversión extranjera o directa es el mejor camino para captar el ahorro extranjero.

A la inversión extranjera directa se le ha formado una imagen negativa a través de las siguientes teorías:

Teoría de la dependencia

Una de las principales objeciones a las inversiones extranjeras, entre las que incluimos a las empresas transnacionales, es que aumentan la dependencia. Esta teoría ha dado origen a posiciones contradictorias en casi todos los gobiernos iberoamericanos y de los demás países subdesarrollados: por un lado, ante la escasez de capital y tecnología, buscan promover las inversiones extranjeras y, por otro, las atacan ante las presiones de un nacionalismo sentimental y demagógico.

Se equivocan, quienes pretenden buscar el origen y principal instrumento de la dependencia en la inversión extranjera directa. No es ahí donde radica, básicamente, la dependencia de un país, sino en la necesidad de productos del exterior.

EJEMPLO DE MÉXICO Y SU DEPENDENCIA DE ESTADOS UNIDOS

México seguiría dependiendo de Estados Unidos, aunque no existiera ninguna empresa transnacional o inversión directa norteamericana en su territorio, debido a

que dicho país nos compra entre un 70 y un 80% de nuestras exportaciones y nos vende, aproximadamente, un 70% de los productos que necesitamos del exterior.

Si Estados Unidos, en determinado momento, quiere presionar al gobierno mexicano, no necesita recurrir a sus transnacionales en México; basta con que nos deje de vender gas, con lo cual detiene la producción de casi toda la industria del norte de la República y gran parte de la del resto del país, ya que más del 60% del gas que se consume en México lo surte nuestro vecino del norte.² Lo mismo podemos decir de algunos productos agropecuarios como la leche, de la que el 50% es importada y gran parte de ella es de Estados Unidos. En 1973 las importaciones de productos agropecuarios de Estados Unidos aumentaron en más del 100%. Este país ha causado un gran problema social en México al no autorizar la entrada de cientos de miles de braceros que buscan trabajo en su territorio. Además, ¿quién empleará a los millones de ilegales que se encuentran en Estados Unidos si las autoridades norteamericanas los expulsan? En estos hechos radica la principal dependencia de México respecto de Estados Unidos, y no en las transnacionales o en su inversión directa.

Al contrario de lo que superficialmente se cree, no le interesa ni le conviene a Estados Unidos que se establezcan en nuestro país sus compañías. Si analizamos el origen de todos los ataques en contra de las transnacionales, vemos que provienen de escritores, universidades y organismos con sede en dicho país.

¿A qué se debe que importantes sectores en Estados Unidos sean los principales opositores en que se establezcan sus empresas en Iberoamérica?

² Dato de 1973-1974.

LA SITUACIÓN EN ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Dentro de Estados Unidos existe un antagonismo de intereses entre empresas nacionales y sindicatos por un lado, y empresas transnacionales por el otro.

Dentro de Estados Unidos, un gran sector empresarial, sindicatos y el partido demócrata, se ha lanzado en contra de las empresas norteamericanas llamadas "transnacionales", debido a que:

1. No reinvierten en Estados Unidos.
2. No utilizan mano de obra norteamericana y propician el desempleo.³
3. Introducen productos al mercado norteamericano a precios más bajos que los producidos por las empresas nacionales, a las que ponen al borde de la quiebra o las sacan del mercado, lo que aumenta también el desempleo.
4. Provocan déficits en la balanza comercial norteamericana. Una parte importante de los productos fabricados por las "transnacionales" se venden en el mercado de Estados Unidos de América.

Estados Unidos busca una mayor inversión en su propio país y trata de captar inversión extranjera.⁴ Su gobierno tiene oficinas para promover la inversión extranjera en diversos países europeos. De marzo de 1973 a

³ En su libro "Las empresas multinacionales", Christopher Tugendhat consigna que cuando el sindicato "United Auto Workers" de Estados Unidos, mandó representantes a Europa para incitar a los obreros europeos del ramo automotriz a que exigieran mejores salarios y tuvieran un mejor nivel de vida, el fin real era que se elevaran los costos y disminuyera la importación de carros europeos a Estados Unidos y los obreros norteamericanos tuvieran más trabajo.

⁴ El presidente de la bolsa de valores de Nueva York, predijo una brecha de capital en los Estados Unidos de 650 000 millones de dólares para la década de los 80.

marzo de 1974 había proyectos de inversión extranjera por más de 3 500 millones de dólares. En un año, los extranjeros invirtieron en Estados Unidos una cantidad superior al monto total de la inversión extranjera acumulada en México (3 000 millones dólares, 1973).

La U.R.S.S. también busca captar la inversión extranjera. En 1973 firmó convenios con compañías transnacionales petroleras estadounidenses por más de 2 000 millones de dólares, para que explotaran e industrializaran el gas de Siberia. El grupo petrolero occidental de Estados Unidos, empezó a construir un complejo para la producción y exportación de fertilizantes y amoníaco líquido (por ducto). Esa inversión es de 8 000 millones de dólares; casi tres veces el total de la inversión extranjera acumulada en México.

Hoteles, industria automotriz, computadoras, tractores y un sinnúmero más de renglones de la industria moderna en la U.R.S.S., se están desarrollando gracias a la técnica y capital extranjero.⁵

Teoría de la descapitalización

Otra teoría que pretende demostrar lo negativo de la inversión extranjera, es la teoría de la descapitalización. Dicha teoría sostiene que la inversión extranjera se lleva más capital del que invierte en Iberoamérica; en lugar de ayudar perjudica, ya que descapitaliza la región.

La teoría de la descapitalización fue expuesta en el Estudio Económico de América Latina de 1971 por CEPAL. Ejemplo de México:

⁵ Quien quiera profundizar sobre la importancia de la técnica extranjera en el desarrollo de la U.R.S.S., se le recomienda leer *Oriente menos occidente igual a cero* de Werner Keller, Edit. Herrero, México, 1965.

En 1970 la inversión extranjera alcanzó la cantidad de 200 millones de dólares, mientras que las remisiones por concepto de utilidades de las empresas extranjeras a sus países de origen fueron 355 millones de dólares.* A primera vista, parece cierta la afirmación: fue más lo que se llevaron que lo que trajeron; pero al analizar las cifras comparadas, nos damos cuenta que no existe una relación causal entre las dos, ni es correcto hacer esa relación; ya que se está comparando la nueva inversión o inversión por un año de los extranjeros, contra las utilidades de la inversión extranjera acumulada por más de cincuenta años. Estas comparaciones implican mala fe o ignorancia. La comparación, para que fuera válida, tendría que ponderar la inversión extranjera durante un año, contra las utilidades que tuvo en ese año esa nueva inversión.

La teoría de la descapitalización, tal como ha sido planteada, es falsa y no resiste un análisis científico u objetivo.

Teoría leninista del imperialismo

Lenin sostenía que el alto nivel de vida obtenido por los países capitalistas era debido a la plusvalía que trasladaban de sus colonias a las metrópolis (ponía como ejemplo a Inglaterra). En otras palabras, la concesión de altos salarios que hacen los imperialismos a sus trabajadores, es gracias a la explotación que hacen de los trabajadores de sus colonias.

Esta teoría sigue siendo esgrimida, con pequeñas variantes, por los que afirman que el crecimiento de Estados Unidos de América es debido a la explotación que hacen de los demás países, y en especial de Iberoamérica.

* Fuente: Banco de México.

Los casos de Alemania y Japón, que no tienen colonias y han aumentado el nivel de vida y los salarios reales de sus trabajadores, confirman que la teoría de Lenin no es válida.

En el caso de Estados Unidos, los siguientes datos nos hacen ver lo falso de dicha teoría: en 1973 el producto nacional bruto de Estados Unidos fue de 1 288 300 millones de dólares, y por sus inversiones en el extranjero recibieron la suma de 13 500 millones de dólares, que comparada con el total de su producción interna bruta significó el 1% aproximadamente. Lo que quiere decir que su riqueza nacional se acrecentó en 1% debido a la inversión extranjera, y que su principal fuente de riqueza son ellos mismos.⁶

Todos estos datos demuestran la falta de validez de la teoría de Lenin sobre el imperialismo.

Necesidad de la inversión extranjera en los países subdesarrollados

La necesidad e importancia de una mayor inversión extranjera en los países subdesarrollados, se manifiesta al proyectarse en el futuro sus necesidades de ahorro e inversión.

El nacimiento de Estados Unidos como potencia mundial fue debido en gran parte a la inversión extranjera. Hamilton, uno de los forjadores de este imperio, decía en 1871: "Más que ser tratado como rival, el inversor extranjero debe ser considerado como un auxiliar particularmente valioso, pues permite una mayor cantidad de trabajo productivo y de empresas eficaces".

⁶ Otra fuente de ingresos del exterior que tiene Estados Unidos son los pagos de intereses por financiamiento a diversos países. Aunque, en los últimos años ha aumentado considerablemente, siguen siendo insignificantes comparado con su producción interna.

Actualmente, el capital norteamericano empieza a emigrar de Estados Unidos en busca de mejores condiciones de inversión. Fenómeno que tratan de detener los norteamericanos por todos los medios.

Nacionalismo e inversión extranjera

La única forma de remplazar a la inversión extranjera es por medio del aumento de una producción nacional, capaz de competir en el mercado en precio y calidad.

Nacionalizar o restringir la inversión extranjera sin tener la capacidad para sustituirla, tiene consecuencias negativas para cualquier país. Dice Jean-Jacques Servan-Schreiber, en su popular libro *El desafío americano*, en el cual analiza objetivamente la inversión norteamericana en Europa:

Toda política nacional restrictiva comporta peligros más graves que las propias inversiones americanas...

La supresión de la inversión americana en Europa no haría sino acrecentar aun más la necesidad de importar productos fabricados en América...

Si la inversión americana no hace más que reflejar un fenómeno de poder, el problema de Europa consiste en convertirse en una potencia. Lo que hoy se nos presenta como la gran sumisión de nuestra industria a los americanos podría, paradójicamente, acabar por ser su salvación...

El mal no reside en la capacidad americana, sino en la incapacidad europea, y en el vacío cavado por ella. De ahí que las restricciones, las prohibiciones y las represiones, provocadas o deseadas, no resuelven la cuestión, o sólo la resuelven en una pequeña parte. Si suprimimos la inversión americana, no llenaremos el vacío, sino todo lo contrario. Y nos habremos debilitado.

Respecto de las nacionalizaciones, dice Schreiber, son propias de pueblos políticamente inmaduros y obedecen

más a sentimientos de explotación que a una necesidad o beneficio económico y político: "La inversión extranjera no hace más que traducir una superioridad tecnológica, la nacionalización sólo nacionalizaría las paredes de la fábrica: es imposible expropiar los conocimientos técnicos y la capacidad de invención".

Las nacionalizaciones sentimentales y demagógicas se han dado en muchos países iberoamericanos, en donde se han nacionalizado o expropiado compañías extranjeras, dejando como único resultado real un vacío en la economía; ya que al irse los técnicos y directivos extranjeros, se detiene la producción y quedan sin trabajo miles de obreros, y los artículos que antes se producían en el país por la compañía extranjera, se tienen que importar.

Dice más adelante Schreiber: "La nacionalización de las inversiones americanas, por producirse en un mercado de liberación mundial de los intercambios, llevaría inmediatamente a la ruina de las empresas afectadas (como ha pasado en la realidad en muchos países iberoamericanos)... La ilusión de la nacionalización es agradable... uno imagina poseer la solución para el futuro, y lo único que tiene es un arma contra el desarrollo del país".⁷

La tecnología

En la actualidad, ha cobrado popularidad la palabra tecnología, la que designa los *medios, conocimientos y procedimientos*⁸ necesarios para la fabricación de productos y el ofrecimiento de mejores y más eficaces servicios.

⁷ Jean-Jacques Servan-Schreiber. *El desafío americano*, Edit. Rotativa, Barcelona, 1967, págs. 37 y siguientes.

⁸ Llamado también por los norteamericanos el *Know-How*.

La tecnología no es patrimonio universal, sino propiedad de aquellos que la han descubierto y, como toda herramienta o medio de producción, se encuentra en el mercado sujeta a un precio.

La tecnología no sólo abarca las máquinas, sino también las técnicas y procesos para lograr una mayor y mejor producción. Muchas de esas técnicas y procesos son intangibles, es decir, no constituyen ninguna maquinaria o instrumento material, sino son procedimientos o conocimientos que permiten al hombre producir más con menor esfuerzo. Esos procedimientos, junto con las herramientas o medios de producción, forman el mercado de la tecnología, que se identifica por medio de patentes y marcas.

El mercado de tecnología es de suma importancia en el comercio internacional y ha dado lugar a que en muchos países, como México, se regule la transferencia de tecnología extranjera. Dichas regulaciones buscan, teóricamente, orientar a los productores nacionales para que compren la tecnología más idónea a sus necesidades y, a la vez, proteger y evitar abusos por parte de los países con mayor avance tecnológico. El problema de estas legislaciones es que en muchas ocasiones se convierten en obstáculos burocráticos, y en lugar de proteger y ayudar al empresario, obstaculizan su labor.

Una de las verdaderas razones que motivaron la creación de la ley de transferencia de tecnología en México, fue el evitar la evasión de impuestos de empresas nacionales y extranjeras, que bajo el renglón de pagos por tecnología buscan justificar enormes gastos.

Tecnología y producción

El proceso tan vertiginoso de la tecnología ha dado lugar a cambios tan importantes que hacen imposible

predecir la producción futura. Véase "El shock del futuro", de Alvin Toffer.

Encontramos muchos economistas enemigos del proceso tecnológico, quienes afirman que la tecnología lejos de liberar al hombre, lo esclaviza y desplaza. Hablan de la tecnología galopante, y afirman que la obsolescencia de las máquinas es cada día más rápida, lo que trae como consecuencia que los empresarios traten de recuperar sus inversiones en el menor tiempo posible y que, a la vez, aumente el número de obreros desplazados por el creciente automatismo, pues una máquina hace el trabajo que antes hacían varios hombres.

PRODUCCIÓN DE ENERGÍA DE ESTADOS UNIDOS

Año	Miles de millones de horas-caballo de fuerza	Animales	Suministrada por Humanos	Maquinaria o herramienta
1850	12	51%	22%	27%
1900	57	33%	15%	52%
1940	247	3%	4%	93%
1980	?	?	?	?

Fuente: "American's Needs and Resources", 20th Century Fund.

Todos esos argumentos carecen de validez, ya que la finalidad de un sistema económico no es que todos trabajen, sino que se produzca mayor riqueza.

Las máquinas y la tecnología moderna, nos permiten producir miles de veces más que lo que produciría un hombre sin su ayuda. Lo importante, en un país, es que se produzca más con menos recursos, y esto sólo es posible mediante una tecnología que se encargue de producir más.

Algunos economistas han llegado a hablar de la sociedad del ocio, en donde las máquinas producirán para el hombre.

No importa que exista desempleo, siempre y cuando haya comida para todos, y de nada sirve que todos trabajen si no hay suficientes bienes para satisfacer todas sus necesidades.

CAPÍTULO 6

AUTOEVALUACIÓN

Elija las respuestas que considere correctas.
Respuestas al final del libro.

1. El capital de un país lo constituye:
 - a) La moneda metálica y billetes en circulación.
 - b) Las reservas en oro y divisas.
 - c) La riqueza producida.
 - d) Los medios o instrumentos de producción.

2. La formación del capital requiere:
 - a) Sacrificio.
 - b) Ahorro.
 - c) Creación o compra de maquinaria.
 - d) Un clima de seguridad y estabilidad política.

3. El ahorro extranjero se capta por medio de:
 - a) La importación.
 - b) Los préstamos.
 - c) La balanza de pagos.
 - d) La inversión extranjera.

4. La teoría de la descapitalización sostiene que:
 - a) La dependencia radica en la inversión directa.
 - b) Las utilidades no se reinvierten en el país.
 - c) El alto nivel de vida obtenido por los obreros de Estados Unidos es debido al capital que se llevan de otros países.

- d) Las inversiones extranjeras se llevan más capital de nuestros países que el invertido en ellos.
5. Se entiende por tecnología:
- a) Los medios, conocimientos y procedimientos necesarios para producir.
- b) Los instrumentos técnicos para producir.
- c) El conocimiento sistemático y organizado para lograr una mayor producción.
- d) El tratado de la técnica.

LECTURA ANALÍTICA

RIQUEZA, DESARROLLO Y DEPENDENCIA

DOCTOR JOAQUÍN SÁNCHEZ-COVISA

Revista "Orientación Económica", No. 37, Caracas, Venezuela, marzo, 1972.

RIQUEZA, TRABAJO Y CAPITAL

La riqueza de un país, representada en forma más o menos aceptable por el valor del producto per capita, depende básicamente de dos causas: las características de su población y la dotación de capital que posee. Cuando hablamos de características de la población, no nos referimos a su volumen total, lo cual tiene en general poco que ver con el problema que nos interesa, sino a la capacitación, a la eficacia, al sentido del deber y al espíritu de iniciativa de los hombres que la integran. Cuando hablamos de capital no hacemos alusión a dinero o a cuentas bancarias, sino a las máquinas, construcciones, instalaciones e instrumentos físicos que esos hombres utilizan en sus actividades económicas. Es más, si se tiene en cuenta que ese capital es el fruto del esfuerzo de periodos y generaciones anteriores, la riqueza de un país depende esencialmente del trabajo presente y pasado de su población.

He aquí un teorema primario y fundamental para entender los problemas que plantea la economía de las sociedades humanas. Ese teorema fue expuesto en sus líneas generales por los economistas clásicos. De ellos lo aprendió Carlos Marx, quien distorsionó, sin embargo, su contenido teórico para transformarlo en arma de combate.

La acumulación de capital físico y la formación de hombres capaces, educados y progresivos —ha escrito modernamente el profesor Boulding— son las dos ruedas sobre las cuales discurre el progreso económico de los pueblos. Trabajo y capital son,

en efecto, las dos variables reales básicas de cualquier función de producción y de todo posible modelo de crecimiento y desarrollo.

A causa de las características de su población y de su dotación de capital son ricos —aunque en grados diversos— Estados Unidos y Canadá, Suiza y Suecia, Australia y Nueva Zelanda, Francia y Alemania. En virtud de esas mismas causas son pobres —en grados y con rasgos diferenciales aún más diversos— la amplia constelación de pueblos que integran el mundo subdesarrollado.

La riqueza de los pueblos no es por lo tanto un privilegio heredado, sino un producto del esfuerzo y del trabajo. Sólo puede considerarse heredero, en el sentido de que cada generación tiene la educación que le han transmitido las generaciones precedentes y utiliza las instalaciones y herramientas que esas generaciones le han sabido legar. Más aún, en ese sentido, los pueblos sólo pueden conservar y acrecentar su riqueza con el trabajo cotidiano. No pueden, como un hijo de familia, disfrutar ociosamente la herencia paterna. Las instalaciones, máquinas y herramientas legadas por generaciones anteriores carecen de significación si no son aprovechadas, mantenidas y remplazadas en su oportunidad con el esfuerzo de la generación que las recibe.

RIQUEZA Y RECURSOS NATURALES

Los recursos naturales, que hemos omitido deliberadamente en la consideración anterior, no son por sí solos fuente de riqueza, como no son tampoco fruto del trabajo. De ordinario, como ocurre con la tierra laborable, son difíciles de diferenciar del capital real incorporado en ellos y son prácticamente equiparables a ese capital. Considerados en sí mismos son simplemente un factor que incrementa la productividad y abre oportunidades para el empleo de trabajo y capital. Como consecuencia de ello, no tienen valor alguno si no son económicamente explotables o si no se dispone del capital y del trabajo necesarios para su explotación. Eso explica también que algunos de los

países más productivos y progresistas del planeta carezcan prácticamente de ellos. Valga mencionar, a título de ejemplo, dos casos tan distantes como Suiza y el Japón.

Sólo en casos de excepción los recursos naturales influyen en forma decisiva en el grado de riqueza de un país. Ello sucede, por ejemplo, cuando la explotación de algunos de ellos constituye una fracción relativamente importante del producto total, depende en cuantía relativamente reducida del esfuerzo del país que los posee y alcanza altos precios en el mercado internacional. Eso es lo que ocurre hoy en algunos de los grandes productores de petróleo del mundo. Un ejemplo acusado de esa situación es, por ejemplo, el emirato de Kuwait, que tiene, gracias al ingreso petrolero, un producto per capita notoriamente superior al de los países industrializados de Europa. Un ejemplo similar, aunque menos acusado, es —o ha sido, al menos hasta el presente— el de la economía venezolana, que ha logrado, merced al petróleo un nivel de desarrollo y de riqueza muy superior al de países de características comparables. Mas, en tales casos, la riqueza es tan poco firme como las condiciones de producción y de venta del recurso que la genera.

Los países que disfrutan de esa riqueza de excepción, la cual es, a diferencia de aquella que emana del trabajo, resultado de una herencia privilegiada del destino, sólo podrán lograr una riqueza duradera si aprovechan oportunamente ese legado de los dioses para mejorar el capital humano e incrementar el acervo de capital real.

RIQUEZA Y SISTEMA ECONÓMICO

El teorema fundamental que hemos enunciado con anterioridad debe complementarse con un segundo teorema que no es menos importante, pero es quizá menos fácil de percibir. La disponibilidad de trabajo y capital es una condición necesaria pero no suficiente de la riqueza de los pueblos. Determina el nivel máximo, pero no el nivel efectivo de producto y riqueza que un país puede lograr en un momento histórico dado. Un país no puede, en efecto, producir más de lo que permite, en

un estado determinado de la técnica, el trabajo y el capital disponible. Pero puede producir menos. Podría teóricamente no producir nada, si imaginamos que la población abandona los instrumentos de trabajo y se dedica a la disipación y a la holganza. En todo caso, puede producir mucho menos de lo que está a su alcance si utiliza mal esos instrumentos, distribuye inadecuadamente los recursos y organiza en forma ineficiente las unidades y empresas productoras.

El trabajo y el capital disponible delimitan, en tal sentido, un extenso conjunto o región de niveles de producción factibles, que oscilan entre un mínimo igual a cero y un máximo que varía con el tiempo, pero que en cada momento histórico tiene una cuantía determinada. Esa región integra lo que en el lenguaje riguroso de la teoría de la programación se denomina, por su estructura formal, un conjunto multidimensional convexo. La producción o riqueza máxima que en cada instante puede alcanzarse es la que corresponde al óptimo aprovechamiento de los recursos disponibles y se logra en alguno o algunos de los puntos extremos de la región o conjunto expresados.

El hecho de que el nivel de producción y de riqueza que puede lograr una sociedad humana es una magnitud variable que depende del sistema de organización de los recursos constituye ese segundo teorema o proposición fundamental. Fue expuesto también en sus líneas principales por los economistas clásicos. Es más, el tronco central de la ciencia económica, desde Adam Smith hasta la moderna doctrina de la optimización, pasando por las aportaciones de la escuela de Viena, de Walras y de Pareto, gira en gran parte en torno a esa proposición fundamental. Fue en cambio curiosamente ignorado por Carlos Marx, quien reemplazó el análisis objetivo de los hechos por una visión metafísica del hombre y del futuro.

Sin entrar en las inmensas ramificaciones político-económicas del problema, puede válidamente afirmarse que un sistema que otorga un amplio campo de acción al orden cibernético del mercado, que asegura, a través de la descentralización, la eficiencia y la responsabilidad de las decisiones económicas y

que estimula la iniciativa y el esfuerzo individual otorgando mejores remuneraciones a quienes saben producir mejor, tiende a aproximar la riqueza de un país hacia ese máximo dado. Tiende además a elevar progresivamente en el tiempo el nivel del máximo mencionado. Por el contrario, un sistema que persigue, de modo más o menos intenso, el intento ilusorio de dirigir la economía desde un centro, que interfiere arbitrariamente en el mecanismo de los precios y del mercado y que impone controles estatales rígidos sobre las empresas productoras y las actividades individuales tiende a alejar a la economía de ese máximo. Tiende además a frenar o detener, cuando no a rebajar, el nivel que ese máximo puede alcanzar en el futuro inmediato.

Los pueblos ricos y pobres —suponiendo que exista esa dicotomía arbitraria y no una escala continua que va desde los más pobres hasta los más ricos— ofrecen por igual, ejemplos y corroboraciones innumerables de la expresada realidad. Basta comparar, al respecto, el desarrollo de países que han seguido una u otra de esas orientaciones o el desarrollo de un mismo país que ha seguido una u otra orientación en distintas etapas de su historia. Citemos simplemente, a modo de caso representativo del mundo de la posguerra, el que ofrece la economía de Alemania occidental antes y después de la reforma económica de 1948 o el que ofrece la propia economía de Alemania occidental en comparación con la Alemania del este. Prescindiendo de casos extremos y distantes, el mundo latinoamericano nos muestra hoy los ejemplos contrapuestos de la economía de Brasil frente a la de Chile o Perú. Muestra asimismo el caso doloroso de Argentina, que se ha situado en las últimas décadas en un nivel de riqueza y productividad muy inferior al que corresponde a las características de su población y de sus recursos.

RIQUEZA Y DEPENDENCIA

Los hombres y los pueblos propenden a evadir las verdades y proposiciones fundamentales, que son ingratas de exponer y difíciles de admitir o reconocer. Se refugian en ideologías que

Roberto Campos ha llamado demonológicas, por las cuales trasfieren a entes demoniacos la culpa de los propios infortunios. Tales entes han sido adversos según los tiempos y los países. Unas veces fueron los hados adversos o los dioses malignos. Otras la plutocracia financiera o el judaísmo internacional. Hoy son, entre otros, el colonialismo o neocolonialismo, la relación de intercambio o la explotación por el capital extranjero.

Esta ideología demonológica ha sido cristalizada en una teoría según la cual la pobreza y el subdesarrollo son consecuencias del estado de sumisión o dependencia que sufren los países pobres respecto a los países ricos. Liberar a los países pobres de esa dependencia sería, de acuerdo con ella, el requisito indispensable para lograr el acceso a la tierra de promisión donde la riqueza y el bienestar se han de abrir libremente a todos.

La teoría de la dependencia arranca de los postulados de la metafísica marxista. Se apoya, como aquélla —y de ahí le viene su fuerza— en poderosas actitudes emocionales. Más carece de fundamentos teóricos serios.

El destino de los pueblos, como el de los hombres, depende básicamente de su esfuerzo. Depende, como se deriva de las proposiciones fundamentales antes expuestas, de su capacidad de trabajo y de la forma de organización de este trabajo.

La superación de la pobreza, del subdesarrollo y de la dependencia sólo puede lograrse a través de un proceso continuo dirigido al mejoramiento y capacitación de la población, al incremento progresivo del capital y al establecimiento de un sistema que asegure el uso eficiente de los recursos disponibles. En este proceso radica la revolución del desarrollo. Como todas las revoluciones efectivas de la historia, se ha de llevar a cabo sin soflamas y sin paredones, sin ruido de fanfarrias ni de metralla. Mas es la única que puede labrar decisivamente el bienestar y la libertad de los hombres y la grandeza de los pueblos.

Las medidas que se propician hoy al amparo de la teoría de la dependencia socavan, por el contrario, los factores deter-

minantes de ese proceso. Frenan la formación de capital interno y el ingreso de capital foráneos a través de medidas restrictivas o confiscatorias. Dislocan o destruyen los insustituibles mecanismos ordenadores del mercado y de los precios. Limitan el aporte de bienes, energías y conocimientos que resulta de la libre comunicación entre los pueblos. Implantan medidas crecientes de control estatal sobre la producción y sobre las inversiones. Anulan o desalientan el esfuerzo, la iniciativa y la responsabilidad individuales. Si no somos capaces de detener la fuerza irracional de esas tendencias, la teoría de la dependencia puede convertirse en la más eficaz de las invenciones para prolongar y aumentar la pobreza y la dependencia de los pueblos subdesarrollados.



Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son los fundamentos del progreso económico de un pueblo, según Boulding?
2. ¿Son indispensables los recursos naturales para el progreso económico?
3. ¿Cómo se puede obtener la riqueza de un país, según el doctor Sánchez-Covisa?
4. ¿Cuáles son las ideologías demonológicas, según Roberto Campos?
5. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

7

El valor de la empresa y su capacidad de réplica dependen no tanto de sus fábricas y de sus máquinas, como de elementos inmateriales, es decir, su balance, su poder creador y su organización comercial.

J. J. SERVAN SCHREIBER

La empresa

¿Qué es?

La empresa es la unidad de producción tipo en los sistemas de mercado. En los sistemas centralmente planificados también funciona, pero bajo condiciones y características diferentes.

El estudio de la empresa ha tomado tanta importancia en los países con economía de mercado que ha surgido la profesión de licenciado en administración de empresas, carrera en la que se estudian en un periodo de cuatro a cinco años, más de cincuenta materias relativas a la creación, organización, funcionamiento y objetivos de las empresas.

En las últimas décadas, se han escrito más libros sobre la organización de empresas que sobre cualquier otro tópico o problema económico.

La empresa surge cuando no es la misma persona quien aporta todos los factores de la producción, sino son varios: unos aportan bienes, otros trabajo, otros coordinan y entre todos logran producir.

Se le da el nombre de empresa en un sentido amplio, a la unidad de producción en su conjunto, y en sentido

estricto a las *personas y organismos que tienen una función directora y coordinadora en el proceso de producción.*

El empresario

La figura del empresario es una de las más discutidas en los últimos tiempos. Para algunos, el empresario es sólo un trabajador que cumple con la función de coordinar los factores de la producción; para otros es además el principal responsable del triunfo o fracaso de una empresa y, por lo tanto, con funciones diferentes a las de un trabajador.

El empresario es aquella persona o grupo de personas que dan respuesta al ¿qué?, ¿cómo?, ¿para quién? y ¿por qué? producir en cada empresa.

En algunas ocasiones, el empresario es también trabajador, como es el caso de pequeños talleres e industrias; en otras, el empresario es al mismo tiempo el capitalista o dueño de los instrumentos de producción.

En las grandes empresas es donde se distingue en forma clara la personalidad del empresario y sus funciones: un grupo aporta el capital (los accionistas o capitalistas), otro el trabajo (obreros o empleados) y el empresario, que se personifica en el director general, subdirectores o gerentes, que tienen la función y responsabilidad de decidir qué, cómo, para quién y por qué producir.

Hay quienes afirman que sólo se le puede dar el nombre de empresario a quien arriesga su dinero en una empresa, o sea, al capitalista.

La actividad empresarial

El empresario, en la actualidad, requiere de una preparación científica, es decir, un conocimiento teórico,

sistemático y organizado de los fenómenos económicos, además de experiencia y creatividad; pues la empresa, en un mercado competitivo, necesita de cambios e innovaciones tan frecuentes y variables como las necesidades y gustos de los consumidores.

Las principales actividades del empresario se pueden reducir a:

1. LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

- a) El diagnóstico de la situación económica.
- b) El establecimiento del plan de acción.
- c) La organización administrativa.
- d) El control de la ejecución del plan.

2. EL ASUMIR RIESGOS

- a) No tiene ninguna certidumbre sobre la venta de sus productos.
- b) Sus instrumentos de producción pueden volverse obsoletos.
- c) Su éxito se traduce en la obtención de un beneficio
- d) Sus errores y su incapacidad son sancionadas con pérdidas o con la quiebra.

3. EL EJERCICIO DE UNA FUNCIÓN DE AUTORIDAD

El empresario es el que toma las decisiones dentro de una unidad de producción. Debe buscar fórmulas mediante las cuales pueda ejercer su autoridad con la mínima coacción y máxima cooperación de sus subordinados.

¿Para qué se forman?

Las empresas se forman con la finalidad principal y primordial de obtener un lucro o ganancia. El lucro es la causa y fin de las empresas. Una empresa que no

obtiene ganancias, no cumple con su finalidad (nos referimos a las empresas privadas que funcionan en un sistema de mercado).

La principal motivación y finalidad de un grupo de personas que se reúnen libremente para constituir una fábrica de zapatos, es obtener ganancia, y no el sentimiento altruista de producir zapatos para que la gente no ande descalza. Sin embargo, al buscar obtener un lucro, contribuyen a que más gente pueda calzarse; pero, en el momento que deja de existir la causa primordial, o sea, el beneficio, la producción cesa.¹

El lucro es el principal motivador y motor de la producción. El único sustituto del lucro como motor de la producción es la fuerza.

La función social de la empresa

La función social de un individuo o de una institución es la labor o papel que desempeña dentro de la sociedad en que vive. El cumplimiento de la función social radica esencialmente en el cumplimiento de los deberes de Estado que se han adquirido voluntariamente o por las circunstancias. La función social de la madre es, primordialmente, alimentar y educar a sus hijos; la del campesino, sembrar; la del cartero, repartir cartas; la del policía, guardar el orden.

Las instituciones, como las personas, también tienen una función social. La función social de la cruz roja es atender heridos, y al atender heridos está cumpliendo con su función; no es función social de la cruz roja man-

¹ Esto no sucede en las economías centralmente planificadas, en donde la ganancia no es determinante para el funcionamiento de las unidades de producción, o en las economías de mercado cuando el Estado se hace cargo de la empresa.

tener el orden público, ni se le puede acusar de no cumplir su función social al no intervenir ante un desorden.

Así también, podemos decir que la función social del Estado es impartir justicia, mantener el orden público, efectuar obras y prestar servicios que faciliten a los individuos la realización de sus aspiraciones materiales y espirituales, sin que resulten en perjuicio de los demás.

¿Cuándo cumple una empresa con su función social?

La función social de la empresa es producir bienes y servicios para la comunidad. Cuando una empresa da a la comunidad más bienes y servicios que aquellos que utilizó en el proceso de producción, la empresa cumple con su función social.

La función social de las empresas es cumplir con su función económica, que es para lo que han sido creadas. Cuando una empresa gasta más recursos de los que da a la sociedad, es decir, obtiene pérdidas, no cumple con su función social, ya que no produce riqueza para la colectividad: es una carga y no una ayuda.

Al producir riqueza, la empresa cumple con su función social.

A una empresa se le puede culpar de no cumplir su función social cuando no produce ganancias o cuando los beneficios obtenidos no son un resultado de la calidad de los bienes y servicios producidos, sino de una situación privilegiada de monopolio o subsidio gubernamental; pero, no se le puede culpar de no cumplir su función social por el hecho de que exista pobreza o que no efectúe actividades propias de una sociedad de beneficencia.

Sin embargo, al generar ganancias, una empresa puede cumplir con otras funciones que son consecuencias de la obtención del lucro:

1. Ser verdadero vehículo de creación y distribución de riqueza.
2. Crear empleos.
3. Mejorar el nivel de vida de sus trabajadores a través de prestaciones e incentivos.
4. Generar impuestos.

Al generar impuestos, una empresa, está aportando medios al gobierno para llevar adelante obras de infraestructura, como carreteras, calles, etcétera.

Una empresa que trabaja con pérdidas absorbe más riqueza de la que crea. Todas las personas que trabajan en una empresa que opera normalmente con pérdidas, viven de otros trabajadores y empresarios eficaces.

Características

La empresa es un fenómeno económico que responde a una necesidad. Los hombres forman empresas cuando no tienen los suficientes recursos individuales para lograr una producción mayor y más eficiente. Un solo hombre puede lograr la producción de bienes y servicios: aporta la tierra, capital trabajo y coordina la producción. Sin embargo, se entiende como empresa, actualmente, la reunión de varias personas que aportan los diversos recursos necesarios para producir y que esperan obtener una ganancia o lucro.

Una empresa se caracteriza por:

- a) Existencia de un patrimonio.
- b) La combinación de los factores de la producción.
- c) La distinción entre los sujetos que aportan los factores de la producción.
- d) La venta en el mercado de los productos obtenidos.
- e) La maximización del beneficio o lucro.

¿Por qué triunfa una empresa?

Las empresas triunfan o fracasan según la preferencia que le den los consumidores a sus productos.

En una economía en donde el consumidor tiene la libertad de decidir entre uno u otro producto y existe la competencia imperfecta,² la eficacia de una empresa la marcan sus ventas y ganancias crecientes.

La empresa desde el punto de vista jurídico

Casi en todos los países modernos se encuentra regulado jurídicamente el funcionamiento y la formación de empresas: sociedades cooperativas, anónimas, en comandita, etcétera.

Una de las formas que ha alcanzado más popularidad en México es la llamada sociedad anónima, debido a:

1. LA RESPONSABILIDAD LIMITADA. Las personas que aportan capital para una sociedad anónima sólo arriesgan la cantidad aportada, pero no responden con sus demás bienes.
2. LA NEGOCIABILIDAD. Por medio del sistema de acciones se puede vender, dar en garantías o negociar total o parcialmente la inversión, sin necesidad de efectuar ningún movimiento o división física en los bienes e instrumentos de producción de la empresa.
3. FINANCIAMIENTO. Se pueden procurar recursos con mayor facilidad que una persona, al emitir acciones u obligaciones.

Financiamiento de una empresa

En la actualidad, no sólo puede formar una empresa quien tenga el dinero suficiente para poder financiarse,

² Véase capítulo 11, pág. 284.

sino que aun faltando el dinero, se puede llevar a cabo el proyecto si promete ganancias a juicio de otras personas.

Mediante la venta de acciones u obligaciones, una sociedad anónima puede obtener recursos para comprar maquinaria y pagar a los obreros en el periodo previo a la obtención de los frutos de la producción. El comprador de la acción pasa a ser dueño de una parte alícuota de la empresa y obtendrá, al final de cada ciclo contable, una remuneración por cada acción, si la empresa ha obtenido ganancias.

La otra forma que tienen las empresas para adquirir dinero es la de emitir obligaciones, o sea, pedir prestado. Las obligaciones son documentos que se colocan en el

ACCIÓN	OBLIGACIÓN
Dueño de una parte alícuota.	Relación contractual → Acreedor.
Fluctuante según gane o pierda la empresa (dividendos).	Renta fija gane o pierda la empresa (intereses).
Por medio del voto el titular tiene ingerencia en la administración.	← Administración → El titular no tiene ingerencia en la administración de la sociedad.
El tenedor no cuenta con ninguna garantía; corre la suerte de la empresa.	← Riesgo → El titular puede contar con una garantía como la hipoteca; tiene derecho preferente de pago. ³

³ Cuadro tomado de los *Apuntes de economía política* del licenciado Arsenio Espinosa.

mercado. En esos documentos, la empresa se obliga a pagar un interés fijo anual, además del capital principal. Las obligaciones emitidas por los gobiernos reciben el nombre de bonos.

Diferentes tipos de empresas

Según las convicciones políticas y el sistema económico de que se sea partidario, se le da preferencia o importancia a uno u otro tipo de empresa.

A continuación enumeraremos las principales ventajas y desventajas que se atribuyen a cada tipo de empresa. Dejamos al lector la decisión de cuáles ventajas y desventajas de las enumeradas son verdaderas o falsas, y la conclusión de qué tipo de empresa es mejor para nuestra realidad económica y política.

EMPRESA PRIVADA

Es la empresa formada por particulares. Se rige por el sistema de pérdidas y ganancias y su finalidad principal es maximizar sus beneficios.

ARGUMENTOS A FAVOR:

1. Está obligada a ser eficiente, pues de otra forma quiebra u obtiene bajos rendimientos.
2. Produce o busca producir artículos de mejor calidad.
3. Las empresas privadas desaparecen cuando son ineficaces o los artículos que producen no son necesarios o deseados por la sociedad.
4. Al buscar producir aquellos productos que dejan un mayor margen de ganancias, las empresas privadas fabrican los bienes que los consumidores consideran los más necesarios. Las pérdidas o ganancias son el mejor termómetro de la necesidad que tiene o cree tener la sociedad de determinados productos.

5. Al existir múltiples empresas que producen un mismo producto, dan la oportunidad al consumidor de adquirir los bienes y servicios que ofrezcan mejor calidad y menor precio.
6. Al ejercitar su poder de compra, el consumidor decide qué deben producir las empresas.

ARGUMENTOS EN CONTRA:

La empresa privada es de las más criticadas en la actualidad, principalmente, por los partidarios de las teorías marxistas y estatistas; se dice de ella lo siguiente:

1. Busca el lucro y ganancia de unos cuantos, sin importarle el interés colectivo.
2. No produce los artículos más necesarios para un país, sino aquellos que dejan un mayor margen de ganancias.
3. Su creación está fincada en razones egoístas.
4. No cumple ninguna función social.
5. No retribuye justamente a los trabajadores.
6. Entre los capitalistas y los empresarios se llevan la tajada del león.

EMPRESA ESTATAL

Los partidarios de las teorías socialistas, sostienen que para lograr el uso más racional y justo de los medios de producción y alcanzar el bienestar colectivo, debe ser el Estado el único o principal empresario.

En la legislación mexicana hay que distinguir entre organismos descentralizados y empresas de participación estatal.⁴

Las empresas de participación estatal son aquellas en las que el gobierno participa como accionista mayo-

⁴ Véase Ley para el Control de Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal.

ritario (51% o más), o tiene la facultad de nombrar a los miembros del consejo de administración, junta directiva, gerente, presidente o director.

ARGUMENTOS A FAVOR:

1. Cumple con su función social al anteponer el bienestar colectivo, al beneficio de unos pocos.
2. Son empresas del pueblo.
3. Producen según las necesidades de la colectividad y no según los intereses de los directivos.
4. Mantienen fuentes de trabajo.
5. Invierten en áreas en donde el capital privado no muestra interés.
6. Evitan que la producción de bienes y servicios básicos esté controlada por extranjeros.
7. Activan el proceso económico del país y aumentan la inversión.
8. Sus planes de producción obedecen a intereses congruentes con las metas nacionales.

ARGUMENTOS EN CONTRA:

1. Hay preponderancia del criterio político sobre el criterio económico.
2. Los dirigentes, por lo general, son seleccionados por su identificación política o ideológica con el grupo en el poder; obtienen los cargos por medio de recomendaciones y no por su capacidad y eficacia.
3. El no responder con su patrimonio propio, hace que sus dirigentes no se preocupen en hacer economías y trabajar con la máxima eficacia.
4. Al tener una fuente segura de financiamiento y saber que nunca irán a la quiebra, no se preocupan en trabajar con pérdidas.
5. Todos los subsidios, que bajo diferentes formas: condonación de impuestos, préstamos, etcétera, se hacen a las

empresas estatales, son pagados indirectamente por trabajadores y empresarios eficaces a través de impuestos.

6. En casi todas las empresas estatales existen personas que ganan altos sueldos trabajando poco o sin trabajar, como los llamados "aviadores" que sólo van a cobrar el sueldo.
7. Convierten al gobierno en juez y parte respecto de problemas laborales, jurídicos y sociales que surgen en la empresa.
8. Al concentrarse el poder económico y político en manos del grupo en el poder, se rompe el equilibrio de poder entre gobernantes y gobernados.
9. A la larga, un país en donde la mayor parte de la producción está controlada por empresas estatales, termina en una dictadura; pues es el gobierno quien decide sobre la vida económica y política de sus ciudadanos.

LAS EMPRESAS TRASNACIONALES

A raíz de las modernas comunicaciones, el progreso tecnológico, la producción en gran escala y el gran auge económico en los países más avanzados, sus unidades de producción han desbordado las fronteras nacionales y exportan a otros países, no sólo bienes y servicios, sino unidades de producción o empresas. Este fenómeno ha dado lugar a lo que actualmente se ha denominado "empresas trasnacionales".

Las empresas trasnacionales son aquellas cuyos centros de producción y venta se encuentran en varios países, y su control y dirección provienen básicamente de uno.

Sobre las trasnacionales se ha escrito, en los últimos tiempos, una gran cantidad de literatura y se han exhibido datos en los que se demuestra su gran potencialidad económica e importancia dentro del mundo económico contemporáneo.

ARGUMENTOS A FAVOR:

1. Producen artículos que de otra forma se tendrían que importar.
2. Crean empleos.
3. Exportan bienes y servicios y ayudan a equilibrar la balanza de pagos.⁵
4. Logran que técnicos y obreros aprendan y asimilen tecnología moderna.
5. Propician la creación de empresas nacionales para proveerse de bienes y servicios.
6. Al aumentar la demanda de mano de obra, logran cotizar más alto el factor trabajo.
7. Son de especial ayuda para los países llamados subdesarrollados que carecen de capital.

ARGUMENTOS EN CONTRA:

1. Crean una dependencia del país receptor de la empresa trasnacional hacia el país originario (teoría de la dependencia).
2. Para preservar sus intereses, los directivos de esas compañías interfieren en la vida política del país receptor.
3. Un desplazamiento de capitales que efectúen de un país a otro, una o varias empresas trasnacionales, puede causar graves desajustes en las economías nacionales y, principalmente, en las balanzas de pagos, debido a la gran cantidad de recursos que manejan.
4. Se llevan más recursos que los que aportan al país (teoría de la descapitalización).
5. Desplazan a empresas nacionales.
6. Los nacionales no tienen acceso a altos puestos en esas empresas.

⁵ En México, en 1970, las compañías extranjeras remitieron a sus países 355 millones de dólares, pero fueron responsables del 38% de las exportaciones globales de México, lo que significó una entrada de aproximadamente 1124 millones de dólares.

7. La planeación de sus actividades obedece a objetivos transnacionales y no a metas nacionales.

EMPRESAS MULTINACIONALES

Para algunos economistas, empresas transnacional y multinacional son lo mismo. Para nosotros, en las primeras el capital y las decisiones provienen de un solo país; mientras que en las segundas, el capital es aportado por particulares o gobiernos de varios países, y la dirección y planeación de la empresa se efectúa por miembros de esos países. La tendencia de muchas transnacionales es convertirse en multinacionales, debido, entre otras cosas, a que los poseedores de las acciones y directivos son ciudadanos de varios países y que para lograr una mayor eficiencia descentralizan los centros de decisiones.

CONSORCIOS FINANCIEROS

También llamados *Holding Companies* o compañías tenedoras, son aquellas compañías que tienen como finalidad la compra de acciones de empresas con el objeto de controlarlas al través de la asamblea de accionistas. Ejemplo en México: SOMEX (Sociedad Mexicana de Crédito Industrial).

La empresa bajo los diferentes sistemas económicos

El comportamiento de las empresas difiere bajo cada sistema económico. En el sistema de mercado se encuentran sometidas a la presión de la competencia. En el sistema centralmente planificado operan en condiciones monopolísticas. Esta diferencia en cuanto a las condiciones de operación, repercute no sólo en los costos, precios y calidad de los productos fabricados, sino también en la eficacia y en el volumen de producción.

Bajo el sistema de mercado, la forma de empresa predominante es la llamada empresa privada, y bajo el sistema centralmente planificado, la unidad de producción básica es la empresa estatal.

Tenemos que recordar las ventajas y desventajas que presentan las empresas privadas y las estatales y, además, valorar si da mejores resultados el que una empresa produzca bajo un sistema competitivo, como en las economías de mercado, o bajo un monopolio de Estado, como el que existe en las economías centralmente planificadas.

¿Bajo cuál de estos sistemas se logra una mayor producción y eficacia?

Consideramos que entre más competencia exista en un sistema, mayor eficacia tendrán las empresas. Aunque en la realidad no existe la competencia perfecta,⁶ se debe fomentar un sistema que se acerque lo más posible a ésta. Dice el profesor Royal Brandis, después de analizar lógica y matemáticamente el comportamiento de la empresa en un mercado imaginario de competencia perfecta: "No obstante, por el momento, queremos únicamente señalar que en condiciones de competencia perfecta los empresarios —buscando únicamente la defensa de sus propios intereses, fabricando el volumen de producción de máximo beneficio, abandonando las industrias en las que pierden dinero y entrando en las que ven posibilidades de realizar beneficios extraordinarios— acaban produciendo de la forma más eficiente posible y vendiendo su producto al precio más bajo que los consumidores pueden (o tienen derecho a) esperar".⁷

⁶ Véase capítulo 11, pág. 284.

⁷ Royal Brandis. *Principios de economía*, Ediciones Anaya, España, 1972, pág. 417.

La gran empresa

El crecimiento de la empresa en un sistema en donde existe la competencia y no hay privilegios o protecciones para determinados sectores, es consecuencia de su eficacia y del hecho que ha ofrecido productos a mejor precio y calidad que sus competidores.

La formación de grandes empresas es una consecuencia natural de la economía competitiva y presenta el peligro, en algunas ocasiones, de llegar a la formación de monopolios. Sin embargo, una empresa que desplaza del mercado a sus competidores por los precios y calidad que ofrece, es positiva para la comunidad.

La posición monopolística que se apoya únicamente en la eficacia, bajos precios y saturación del mercado no representa peligro y sí ventajas para cualquier economía, es un monopolio natural. El problema se presenta cuando las grandes empresas tratan de mantener su posición monopolística por otros medios que no sean calidad y bajos precios, monopolio artificial. Entre esos medios se encuentran, básicamente, las concesiones, privilegios y protecciones otorgadas por un gobierno.

Una empresa monopolística que ofrece productos a altos precios y baja calidad, sólo puede subsistir por largo tiempo si cuenta con privilegios otorgados por un gobierno que le preserve de la competencia.

Los tribunales en Estados Unidos han decretado monopolísticas a muchas empresas sin tener razón para hacerlo. Dice Samuelson: "¿Es delito alcanzar un volumen gigantesco a consecuencia de trabajar con eficacia y mantener siempre precios bajos, de competencia? Los tribunales federales casi parecieron contestar: sí".⁸

⁸ Paul Samuelson. Op. cit., pág. 108.

Un caso muy popular, que ha trascendido las fronteras de Estados Unidos, es el de la compañía I.B.M., que había sido decretada monopolio injustamente, ya que su posición determinante en el mercado de computadoras, la ha logrado gracias a sus grandes inversiones en la investigación y por su eficacia.

En muchos renglones de la producción es esencial el crecimiento de la empresa, debido al fenómeno conocido como "economía de escala", que consiste en que a mayores cantidades de producción menores costos.

Cada empresa, según los artículos que produzca, debe buscar un crecimiento que les permita costos comerciales y, para muchas, como las automotrices, éste les hace convertirse en verdaderos monstruos, que el economista debe justificar mientras sirvan a la comunidad mediante una producción eficiente de bienes y servicios.

La integración vertical

Se efectúa la integración vertical en una empresa cuando adquiere yacimientos, tierras o fábricas que la surten de materias primas o artículos necesarios para fabricar sus productos. Una fábrica de cerveza necesita para la elaboración de su producto: botellas, corcholatas, cartón, cebada, etcétera. Dicha fábrica llevará a cabo la integración vertical, si construye o compra una fábrica de cartón, una de vidrio, una de hojalata, etcétera.

La integración horizontal

Se efectúa cuando una empresa adquiere otras que elaboran su mismo producto. Una fábrica de cerveza se integrará horizontalmente cuando adquiere otras fábricas de cerveza.

La contabilidad de la empresa

La contabilidad en una empresa tiene como objetivo fundamental dar respuesta satisfactoriamente a las siguientes preguntas: ¿Cuánto gastamos? ¿En qué lo gastamos? ¿Cuánto nos costó producir un producto? ¿Cuál es el valor de nuestra empresa? ¿Qué es lo que tenemos? ¿A quién le debemos? ¿Quiénes nos deben? ¿Qué beneficios obtuvimos?

Si una empresa no puede dar contestación a estas preguntas en forma acertada, difícilmente podrá conocer su situación financiera y planear correctamente su producción.

Conceptos más usados en la contabilidad de las empresas

COSTOS TOTALES. Valor de todos los recursos (materias primas, salarios, honorarios, etcétera) empleados en la producción o insumos.

COSTOS FIJOS. Son las erogaciones que tiene una empresa independientemente de que produzca o no produzca, también son llamados costos de operación. Ejemplo: renta y salarios.

COSTOS VARIABLES. Son aquellos que varían en relación a la producción. Ejemplo: materias primas.

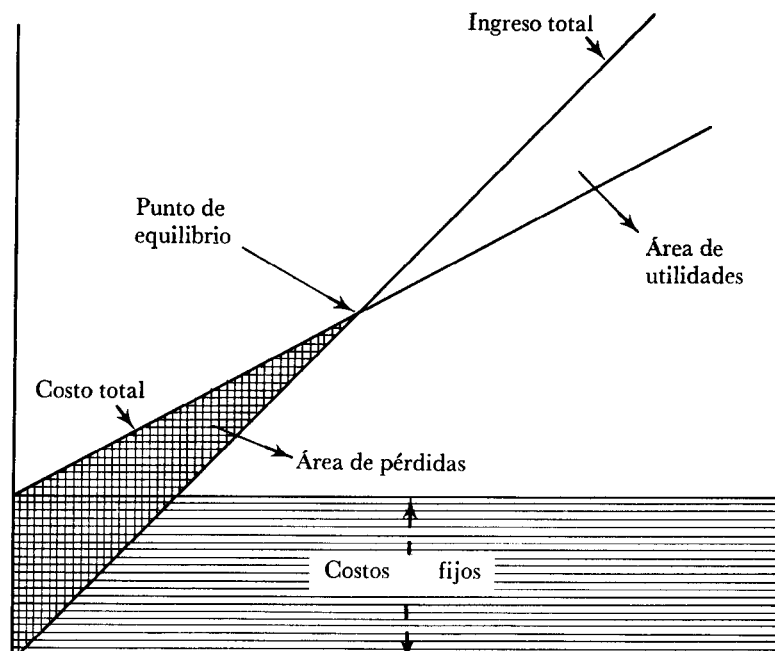
COSTOS UNITARIOS. Es el costo que representa para la empresa, en determinado momento de la producción, cada unidad producida. El costo unitario se obtiene dividiendo el costo total entre el número de unidades producidas, también es conocido como costo medio.

COSTO MARGINAL. Es el incremento en el costo total que resulta de producir una unidad más.

INGRESOS TOTALES. Lo que la empresa recibe por la venta de sus productos (resulta de multiplicar el precio por el número de unidades vendidas).

INGRESO MARGINAL. Es la variación en el ingreso total resultante de la venta de una unidad más.

PUNTO DE EQUILIBRIO. Es el momento en el cual los costos totales son iguales a los ingresos totales en una empresa.



Los resultados de una empresa se pueden obtener mediante la siguiente ecuación:

$$\text{Ingresos totales} - \text{costos totales} = \text{a beneficio}$$

Cuando los ingresos son mayores que los costos totales resultan beneficios, y pérdidas cuando son menores.

Los contadores y administradores de empresas han desarrollado sistemas para representar gráfica y objetivamente la situación de una empresa. Las formas de presentación más usadas, que casi todas las empresas están obligadas a tener en regla por motivos fiscales, y que además les sirven para conocer su situación real, son: El balance general o estado financiero y el Estado de resultados o de pérdidas y ganancias.

El balance general

El balance general nos presenta una imagen de las propiedades (activos), deudas (pasivos) y capital (valor de las acciones más utilidades retenidas) de una empresa en un momento dado. También es llamado estado de contabilidad o financiero. En el balance el activo debe ser igual al pasivo más el capital ($A = P + C$).

Estado de resultados

El estado de resultados o de pérdidas y ganancias informa, como su nombre lo indica, sobre pérdidas o ganancias que ha obtenido una empresa en un periodo determinado y señala el origen de los ingresos y el destino que se les da en los diferentes renglones de gastos.

Entre más exactos sean los datos presentados en estos instrumentos contables, el empresario contará con mayores elementos para poder decidir qué, cómo y para quién producir, y saber si existe alguna falla dentro de la empresa.

Una empresa que no tiene un buen sistema contable, tarde o temprano fracasa.

LA CHANCLA DE ORO, S. A.

Estado de resultados del 1o. de enero al 31 de diciembre de 1975

Ingresos

Ventas totales	\$ 290 000.00
Menos: Devoluciones y rebajas sobre venta	2 560.00
Ventas netas	<u>287 440.00</u>
Otros ingresos	4 100.00
Suman los ingresos	<u>291 540.00</u>
Menos: Costo de ventas	170 210.00
Utilidad bruta	<u>121 330.00</u>

Gastos de operación

Gastos de venta	\$ 70 720.00
Gastos generales	32 170.00
Otros gastos	2 200.00
Suman los gastos de operación	<u>\$ 105 090.00</u>
Utilidad neta	<u><u>\$ 16 240.00</u></u>

c) Están constituidas, básicamente, con capital de un país, pero producen en varios.

5. La integración vertical implica:

- a) La compra de empresas similares.
- b) La unión de varios fabricantes del mismo producto.
- c) Que una empresa compre otras que elaboren o extraigan productos necesarios en su proceso de producción.
- d) Que una empresa logre autofinanciarse en forma integral.

LECTURA ANALÍTICA

INVERSIONES, BENEFICIOS E IMPUESTOS

DOCTOR JOAQUÍN SÁNCHEZ COVISA

Editorial de la revista "Orientación Económica", No. 11, Caracas, Venezuela, enero de 1964. Resumido.

Es un síntoma representativo de la curiosa mentalidad de nuestra época adoptar una actitud de aprobación y simpatía frente a las inversiones y, en cambio, una de reprobación o recelo frente a las utilidades o beneficios de las empresas. Tras las inversiones se perfilan, en efecto, la producción y el empleo, esto es, realidades que se contemplan, desde las más diversas ideología, con criterios igualmente favorables. Tras las utilidades o beneficios se percibe, por el contrario, la figura del capitalista o, al menos, el ingreso no proveniente del trabajo, lo que sugiere ideas de privilegio, parasitismo o injusticia.

En nombre de ese punto de vista se propicia y se aplaude el incremento de las inversiones, y se propugnan a la vez medidas que tienden a limitar los beneficios. Lo grave es que no se trata sólo de una ingenua concepción popular, sino de algo que condiciona las decisiones de estadistas y de políticos y que influye en las leyes aprobadas por congresos y parlamentos.

Esa concepción es grave porque beneficios e inversiones son dos piezas que marchan indisolublemente entrelazadas. Aspirar a incrementar las inversiones y a limitar los beneficios es una idea similar a la del personaje del cuento que quería nadar sin entrar en el agua.

LA RELACION ENTRE INVERSIONES Y BENEFICIOS

En el mundo de las relaciones que vinculan a las diversas realidades económicas, la inversión es un resultado o efecto

de los beneficios. Se hacen inversiones con el fin primordial de obtener beneficios. Si se prevén beneficios superiores a los normales en un determinado sector o región de la economía, aumentarán las inversiones y, por lo tanto, aumentará la producción y el empleo en ese sector o región. Si, por el contrario, disminuyen o desaparecen los beneficios, disminuirán las inversiones y disminuirán también el empleo y la producción. Ello es un hecho objetivo que sucede, tanto si nos gusta como si nos disgusta. Y no se basa, como a menudo se suele afirmar, en una sórdida avaricia de los propietarios del capital. Se basa en una característica inherente a la conducta humana. La misma característica que lleva a preferir, en igualdad de condiciones, el trabajo más remunerado al menos remunerado. La misma que lleva a preferir, si valen el mismo precio, la vivienda cómoda a la vivienda incómoda. La misma tendencia, en fin que lleva al hombre a dedicar sus recursos limitados al resultado que se ajusta mejor, entre varios resultados alternativos, a las exigencias del destino suyo y de sus familiares.

La única manera de desconectar los beneficios de la inversión es suprimir la libertad de las inversiones, esto es, decidir e imponer, con medidas coercitivas de planificación estatal, dónde, cuándo y cómo se ha de invertir. Más ello supone suprimir también la libertad de la producción, del trabajo y del consumo. Implica, por lo tanto, la regimentación totalitaria de la economía. El estado totalitario, al determinar coactivamente la producción, el trabajo y el consumo de la comunidad logra en efecto desvincular las inversiones de los beneficios. Pero lo logra a un costo humano y económico fabulosos. También la decapitación es un medio técnico indiscutible para eliminar los dolores de cabeza.

EL APROVECHAMIENTO RACIONAL DE LOS RECURSOS

La relación entre beneficios e inversiones no es sólo algo que pertenece a la esencia funcional de una economía libre. No es sólo algo que sucede —lo queramos o no— mientras los hombres no vivan sometidos a un régimen de servidumbre

estatal. Es mucho más que eso. Es el instrumento capaz de lograr el aprovechamiento racional de los recursos y el desenvolvimiento progresivo de la economía de la comunidad.

El propósito de obtener beneficios y el propósito correlativo de evitar pérdidas tiende a asegurar que en cada unidad de producción se utilicen para cada finalidad económica concreta los recursos productivos y los medios técnicos adecuados. Tiende a asegurar que pervivan y prosperen las unidades de producción que manejan con eficiencia esos recursos y que desaparezcan aquellas que los dilapidan y malbaratan. Tiende a lograr que los recursos productivos se ajusten todos los días y a todas horas a las necesidades cambiantes de la población y a los progresos constantes de la tecnología. Tiende, en consecuencia, a conseguir que la comunidad aproveche racionalmente sus recursos humanos, naturales y materiales y obtenga así, con los recursos disponibles, una máxima satisfacción de sus necesidades. No en vano señalaba Schumpeter que el beneficio empresarial está esencialmente relacionado con la función de dirección del sistema económico.

IMPOSICIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS

Teniendo en cuenta que, sin la regimentación totalitaria de la economía, es indispensable la función de los beneficios, y considerando a la vez que no se quiere renunciar a la idea de fomentar las inversiones y limitar las utilidades, surge frecuentemente la tendencia a diferenciar dos clases de beneficios. Se distingue entre aquellos que reinvierten las empresas y se purifican así, en contacto con la inversión, de sus odiosas connotaciones, y los beneficios que se distribuyen, que, en cuanto tales, conservarían todas esas características reprobables. Se llega por esa vía a la tesis de imponer impuestos especiales a los dividendos o beneficios que se distribuyen y rebajar impuestos o establecer desgravámenes para los beneficios que se reinvierten.

¿Cuál es, sin embargo, la significación económica de esa forma de imposición?

El impuesto sobre los dividendos o, en términos más generales la imposición de tipos más altos de tributación a los beneficios distribuidos que a los reinvertidos supone esencialmente una discriminación en el costo de las inversiones que se realizan en la propia empresa que produce los beneficios y un encarecimiento relativo de aquellas que se efectúan en empresas o actividades distintas.

Ahora bien, no se invierte ni se reinvierte en la vida económica por gusto místico a la inversión, sino porque esa inversión ha de producir beneficios. La empresa que reinvierte lo hace, como el que invierte directamente en una empresa por primera vez, con el fin de obtener beneficios. A su vez, los dividendos y beneficios de las empresas son una de las fuentes principales de los nuevos ahorros e inversiones. Al estimular la reinversión de beneficios, mediante la creación de un régimen tributario preferencial, se está haciendo más remuneradora la inversión que hacen, con sus propias unidades, las empresas existentes y se está haciendo menos remuneradora o se están disminuyendo los fondos disponibles para la inversión en otras empresas y actividades.

Es difícil percibir una razón económica que justifique esa discriminación. Ella restringe, en efecto, las inversiones que favorecen, por una parte, el desenvolvimiento dinámico de la economía —que requiere siempre nuevas y cambiantes inversiones— y, por otra parte, la multiplicación y diversificación de actividades y de empresas. Extremando indebidamente el argumento podríamos decir que, desde el punto de vista del interés general, tendría quizá más sentido la política contraria, ya que tiende a impulsar el dinamismo de la economía —favoreciendo las transformaciones y el progreso— y tiende asimismo a atenuar el crecimiento de las grandes empresas ya establecidas —favoreciendo la competencia y la pluralidad de unidades productoras.

Se objetará quizá que el beneficio reinvertido es un ingreso que no se destina al consumo de los titulares del capital, sino a la generación de producción y de empleo, en tanto que el beneficio que se distribuye se destinará normalmente en cierta

proporción a gastos de consumo de sus titulares. Mas con ello se incurre en un nuevo espejismo. Se ve lo que ocurre al beneficio concreto de la compañía X que iría a parar a manos del señor Y. Desde este punto de vista anecdótico e infantil el argumento es cierto. Pero no se ve lo que ocurre, en el sistema económico, al conjunto general de las inversiones, que es lo que propiamente interesa al nivel de empleo y producción de la comunidad. Desde este punto de vista, el nivel de la inversión está dado por variables ajenas a esa discriminación. Depende esencialmente de las perspectivas de rendimiento de las inversiones, de lo que Keynes llamó la eficiencia marginal del capital.

Por lo demás, si el accionista individual de la compañía cuyos beneficios han sido reinvertidos desea consumir esos beneficios puede hacerlo fácilmente transfiriendo las acciones o participaciones en cuyo valor repercute esa reinversión y dedicando a gastos de consumo la plusvalía correspondiente, que es para él un beneficio de capital y que es desde el punto de vista fiscal mucho más difícil de gravar.

Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es la relación entre inversión y beneficio?
2. ¿Cuáles son las consecuencias de separar el concepto inversión del de beneficio?
3. ¿Cuál es el resultado de la búsqueda de un mayor beneficio, según el artículo?
4. ¿Cuáles son las consecuencias de gravar los beneficios distribuibles?
5. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

8

El mercado de valores, con el mejor conjunto de datos económicos mundiales, no puede predecir científicamente el alza o la baja del oro o la plata o los productos, como la oficina meteorológica puede pronosticar el tiempo. La razón está, claramente, en el hecho de que hay en lo primero un elemento humano.

LIN YUTANG

Oferta, demanda y precio

Su importancia

Muchos economistas tratan de ignorar o minimizar la utilidad que presta la ley de la oferta y la demanda a la economía. Otros, la consideran invención de los capitalistas y dicen que sólo existe bajo el sistema capitalista o de mercado.

La ley de la oferta y la demanda no fue inventada por nadie, sino descubierta. Esta ley no opera solamente bajo un determinado sistema, sino que ha operado desde que el hombre tuvo necesidad de intercambiar bienes y servicios, y existió la libertad para decidir entre comprar o dejar de comprar un bien u otro.

La ley de la oferta y la demanda, simplemente, expresa una relación causal entre tres fenómenos: precio, cantidad demandada y cantidad ofrecida.

Culpar a la ley de la oferta y la demanda porque sube el precio de un bien, es tan ilógico como culpar a la ley de la gravedad porque a una persona le cayó una maceta en la cabeza.

Sin embargo, es frecuente encontrar enconados ataques de seudoeconomistas en contra de la ley de la oferta y la demanda.

La ley de la oferta y la demanda, como todas las leyes sociales cuyo principal actor es el hombre, no establece relaciones matemáticas, sino tendencias o índices de generalidad que, en determinado momento, pueden variar.

La ley de la oferta y la demanda nos dice que, generalmente, cuando sube el precio de un artículo, se venderá menos; pero habrá más personas interesadas en producirlo, debido a que su precio es alto. Al producirse en mayor cantidad ese artículo, habrá abundancia del mismo y los productores tendrán que bajar el precio. El precio tiende a equilibrar la oferta y la demanda y éstas, a la vez, tienden a formar un precio. El precio, la oferta y la demanda se influyen en forma recíproca; cualquier variación en uno de estos factores afecta al otro.

Esta ley parte del supuesto que existe libertad de decidir entre comprar o dejar de comprar y de preferir entre un artículo u otro.

La ley de la oferta y la demanda presta una ayuda esencial a la economía, al dar a cada bien o servicio un precio que coincida con su valor. En otras palabras, la operabilidad de la ley de la oferta y la demanda sobre determinado artículo nos da la oportunidad de conocer su valor real; su obstaculización, trae como consecuencia que sobrevaloremos o infravaloremos un artículo al fijarle precios que no coincidan con el valor real.

La única forma de conocer el valor o precio real de un artículo es mediante su libre oferta y demanda.

Las tendencias que reflejan la ley de la oferta y la demanda son parte de la naturaleza social del hombre.

Sólo se puede evitar que se cumplan en una sociedad esclavizada, en donde el hombre no tenga la más mínima libertad de decidir sobre los bienes que quiere adquirir. Entre esclavos se encuentra bloqueada la ley de la oferta y la demanda. El día que termina la esclavitud, ese día empieza a operar libremente esta ley económica.

La operabilidad de la ley de la oferta y la demanda es el termómetro de la libertad de un pueblo. Entre menos opera, más cerca estará de la esclavitud y entre más opera, más cerca estará de una completa libertad.

Ley fundamental de la demanda

Para el economista, *la demanda es la solicitud de bienes y servicios con respaldo de poder de compra*. El solo hecho de necesitar o desear un bien o servicio no es considerado demanda; económicamente hablando, es necesario que además de la necesidad o deseo de adquirir un bien, se tengan medios para comprarlo a un precio determinado.

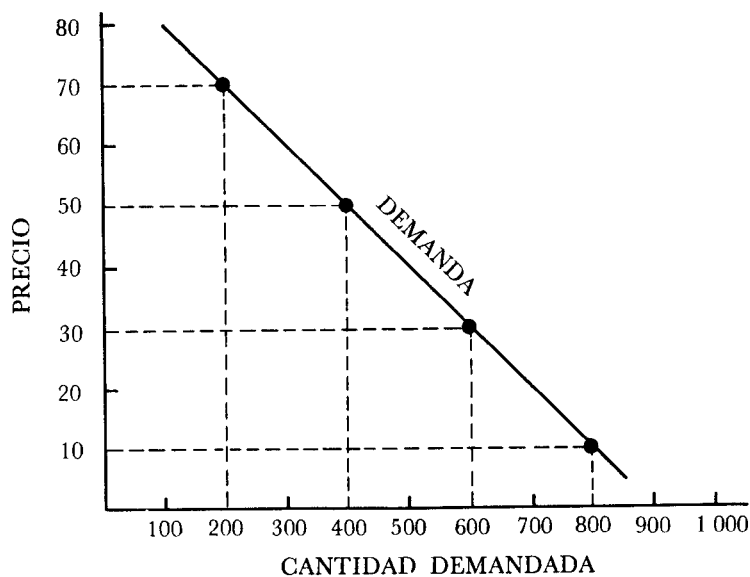
La ley fundamental de la demanda establece una relación entre precio y cantidad demandada, partiendo del supuesto *et ceteris-paribus*, es decir, sin que cambien los otros factores que influyen en la demanda.

La ley fundamental de la demanda se enuncia de la siguiente manera:

“El precio y la cantidad de las cosas demandadas varían en razón inversa”. A mayor precio menor demanda de un bien; a menor precio mayor demanda. La validez de esta ley se puede comprobar al analizar nuestro propio comportamiento al demandar bienes.

La curva de la demanda de un bien sólo tiene validez para un lugar y tiempo determinado. En la realidad, la demanda varía de momento a momento, pero con el

objeto de acercarnos a esa realidad cambiante, tenemos que tomar la demanda en un momento dado, y aunque en el momento del análisis ya no corresponda a la realidad, nos es de mucha utilidad para conocer el comportamiento de la demanda presente y calcular el de la futura.



Existen otros factores que hacen variar la demanda de un bien aunque el precio no cambie:

1. Aumento o disminución de los ingresos entre los demandantes.
2. Aumento o disminución en los precios de los demás bienes.
3. Usos, costumbres, edad, sexo, educación, moda, gustos, prestigio y religión.

4. La aparición de bienes sucedáneos o sustitutos: margarina en lugar de mantequilla.
5. Bienes complementarios (demanda complementaria) y bienes y servicios derivados (demanda derivada). La variación en el precio de un bien hará variar la demanda del bien complementario y derivado, aunque no varíe el precio de éste. Ejemplo: rifle y balas; auto y llantas.
6. La publicidad influye, principalmente, en la elección de diferentes bienes con el mismo precio y que representan la misma utilidad marginal para el consumidor.
7. La inflación. Al perder valor el dinero, por causa de la inflación, la demanda varía aunque los precios sean los mismos.

La elasticidad de la demanda

El grado de aumento o disminución de la demanda de un bien o servicio en relación al aumento o disminución de su precio, da lugar al fenómeno llamado elasticidad de la demanda.

La demanda de un bien es elástica cuando al aumentar o disminuir el precio, disminuye o aumenta en mayor proporción la cantidad demandada, es decir, la variación en la cantidad demandada es mayor que la variación en el precio.

La demanda es inelástica cuando la variación en la cantidad demandada es menor que el cambio en el precio.

Los bienes con demanda elástica son aquellos que tienen sustitutos, se puede prescindir de ellos o su utilidad marginal es pequeña. Los bienes con demanda inelástica, al contrario, son aquellos cuya utilidad marginal es grande y es difícil sustituirlos. Ejemplo de demanda inelástica: la sal y, hasta ahora, el petróleo; de elástica: artículos decorativos.

Para determinar si la demanda de un bien es elástica o inelástica, se toma en cuenta el total de dinero gastado después del cambio de precio, y así tenemos que:

1. "Si la cantidad total gastada en un producto permanece igual después de un cambio de precio, la elasticidad de la demanda es la unidad".
2. "Si la cantidad total gastada aumenta con una disminución en el precio, o decrece con una elevación en el precio, la elasticidad en la demanda es mayor que la unidad: la demanda es elástica".
3. "Si el total gastado decrece al bajar el precio, o aumenta con la elevación en el precio, la elasticidad en la demanda es menor que la unidad: la demanda es inelástica".¹ O sea, cuando el precio y el total gastado varían en la misma dirección, la demanda es inelástica, y cuando varían en dirección contraria es elástica.

Clase de demanda	Al subir de precio			Al bajar de precio		
	Precio	Demanda	Total gastado	Precio	Demanda	Total gastado
Inicial	10	10	100	10	10	100
= A la unidad	20	5	100	5	20	100
Elástica	20	3	60	5	30	150
Inelástica	20	7	140	5	15	75

Cambio en la demanda

Se habla de cambio o traslación en la demanda, cuando varía por otros factores que no sean el precio. Si el

¹ Albert L. Meyers. *Elementos de economía moderna*, Barcelona, Plaza & Janés, Editores, S. A., 1973, pág. 84.

precio sube y la demanda baja, no hay cambio, ya que se da el comportamiento normal y esperado. Existe cambio cuando sin variar el precio cambia la cantidad demandada, debido a los demás factores que influyen en la demanda.

La utilidad marginal y la demanda

La utilidad marginal o utilidad que representa la última unidad de un producto para un individuo, es determinante para su demanda.

La utilidad marginal de un producto que, por lo general, es decreciente, trae como consecuencia que a medida que se obtienen más unidades de ese producto, aunque el precio siga siendo el mismo, disminuya la cantidad demandada.

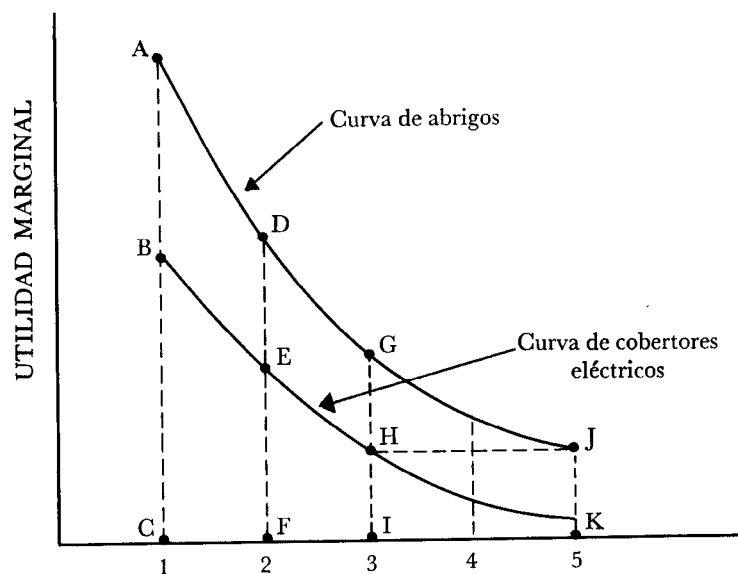
Al aumentar el precio de un bien solamente lo seguirán comprando aquellas personas para las cuales la utilidad marginal sea grande. Al disminuir su precio, comprarán el bien muchas personas que anteriormente no lo adquirían, aunque tenían poder de compra, por considerar que su precio era mayor a la utilidad marginal que les proporcionaba.

Las curvas de indiferencia

Se habla de curvas de indiferencia en la demanda, cuando la utilidad marginal que representan diferentes bienes y servicios es la misma. Es indiferente para el consumidor adquirir uno u otro bien, ya que cualquiera de los dos le reporta la misma satisfacción y tienen el mismo precio.

En las curvas de indiferencia es donde mayor influencia tiene la publicidad, ya que puede ser determinante para la elección de un bien o servicio.

UTILIDAD MARGINAL Y ELECCIÓN



Abrigos y cobertores eléctricos

El consumidor comprará primero dos abrigos (A, C y D, F), por ser mayor su utilidad marginal, pero en lugar de comprar un tercer abrigo (G, I), comprará su primer cobertor eléctrico (B, C), y le será indiferente comprarse un tercer cobertor eléctrico (H, I) o un quinto abrigo (J, K).

Partiendo del supuesto que tanto los abrigos como los cobertores cuestan lo mismo, el consumidor preferirá aquel bien que le represente la máxima utilidad marginal.

Entre dos bienes con la misma utilidad marginal, el consumidor preferirá el de menor precio.

En la realidad es difícil, si no imposible, cuantificar los grados de utilidad que tiene un bien para cada persona. La gráfica sólo sirve para mostrar esquemáticamente la conducta usual del consumidor en la elección de diversos artículos.

Oferta

Se entiende por oferta “el conjunto de las cantidades de una mercancía que se pone a la venta a todos los precios posibles en un instante dado, o durante un periodo”.²

¿Qué es lo que mueve a una persona o empresa a ofrecer bienes y servicios?

La motivación fundamental de la oferta es la ganancia o lucro. El único sustituto del lucro, como causa eficiente del ofrecimiento de bienes, es la fuerza o coacción. Por medio de la venta de bienes y servicios una persona o empresa busca obtener ganancias. Por lo tanto, se ofrecerán a la venta aquellos productos que representen mayores ganancias.

Entre mayor lucro represente un producto, mayor será su oferta.

La oferta de un bien presupone un precio que sirve de atractivo a los oferentes. Si el precio es alto en relación al costo del producto, habrá muchas personas o empresas dispuestas a fabricarlo y ofrecerlo a la venta; si el precio es cercano o menor que el costo, habrá muy pocas o ninguna dispuesta a ofrecer ese bien a la venta.

De este comportamiento lógico, que forma parte de la naturaleza social del hombre, se desprende la *ley fundamental de la oferta*: “El precio y la cantidad de cosas ofrecidas varían en razón directa”, es decir, al aumentar el precio, aumentará la oferta y viceversa.

La ley fundamental de la oferta establece una relación entre precio y cantidad ofrecida.

El precio es la brújula de los oferentes. Evitar coactivamente que suba el precio de un bien, trae como con-

² Albert L. Meyers. Op. cit., pág. 120.

secuencia que no se produzca aquello que más demanda la comunidad.

El siguiente ejemplo aclara más la cuestión:

El agricultor A, según las condiciones y el clima de su tierra, puede sembrar tres diferentes productos: caña de azúcar, maíz y piña.

¿Qué factor primordial va a tomar en cuenta, ya sea el agricultor A o cualquier otro, para decidir que sembrar?

Como es lógico, el agricultor va a sembrar aquello que tenga un precio más alto en el mercado e indirectamente va a producir el más útil y escaso; pues el alto precio, cuando se forma por la libre oferta y demanda, es consecuencia de la escasez y alta utilidad de un bien en un momento dado. Pero, cuando por medio de una ley o decreto se prohíbe el alza del precio de un bien, el productor ya no sembrará el bien que más se necesita, debido a que su precio está bloqueado, sino aquel que no tenga control alguno y que le ofrezca mayores ganancias.

Una de las consecuencias de los precios topes o máximos es la reducción en la oferta del bien, ya que el control no permite operar a la ley fundamental de la oferta.

Otros factores que influyen en la oferta

Si bien, el precio es el principal factor que influye en la oferta, no es el único; existen otros factores que, además del precio, hacen variar la oferta de un bien o servicio:

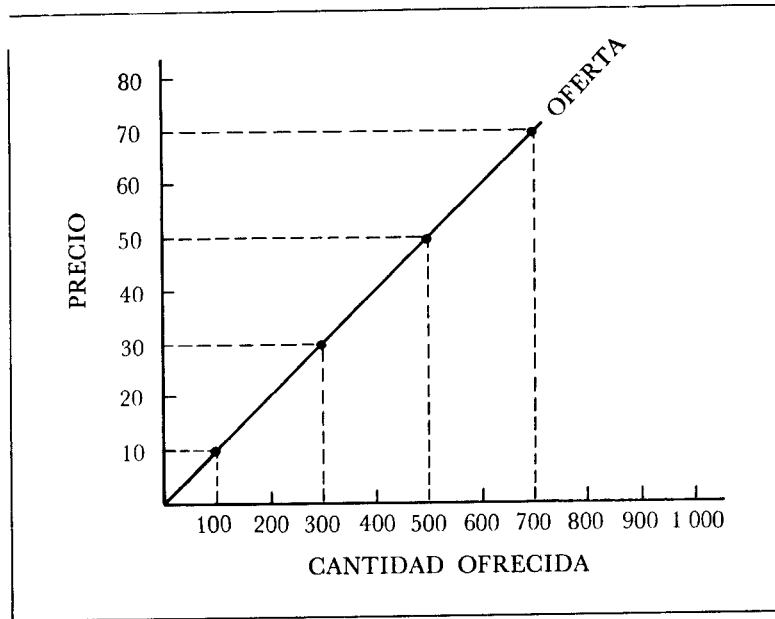
1. EL PRECIO DE LOS DEMÁS BIENES. La oferta de un bien disminuye si aumenta el precio de los demás, pues se hace menos atractiva su producción.

2. LOS PRECIOS DE LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN. El aumento o disminución del precio de la materia prima, mano de obra o maquinaria utilizada para la elaboración de un bien, hace variar su oferta, ya que influye en los costos, haciendo más o menos costoso la producción.
3. EL ESTADO TECNOLÓGICO. Al influir en los costos y en el tiempo de la producción de un bien, influirá en su oferta.
4. LOS SUCEDÁNEOS. La aparición de sustitutos de un bien hacen variar la oferta del mismo.
5. LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. Además de la maximización de los beneficios, pueden existir en una empresa otros objetivos: el reconocimiento social, la importancia de producir determinado artículo o la tradición.

La curva de la oferta

Si graficamos el comportamiento de la oferta, obtendremos una curva que se desplaza de la parte superior derecha hacia la inferior izquierda. Cuando la oferta sigue ese comportamiento, se habla de una oferta típica: al bajar el precio, disminuye la oferta y viceversa. Cuando sigue el comportamiento contrario es atípica, o sea, aumenta la oferta al disminuir el precio; caso que en la realidad se da como excepción, por razones de urgencia monetaria, peligro de obsolescencia o descomposición de los artículos, entre otras.

Cuando el precio sube y la oferta aumenta no hay cambio en la oferta, pues el comportamiento era el esperado. Se habla de cambio en la oferta cuando ésta varía debido a factores diferentes al precio: mejoras en la tecnología, disminución en los precios de otros bienes, cambio en los precios de los factores de la producción o variación en los objetivos de la empresa.



Elasticidad de la oferta

Es el cambio que presenta la oferta ante una variación del precio.

Hay que distinguir entre elasticidad a corto y a largo plazo:

ELASTICIDAD A CORTO PLAZO. La cantidad adicional de un producto que pueden poner a la venta los oferentes con los recursos (tierra, capital, trabajo y empresa) que cuentan en el momento de cambiar el precio.

ELASTICIDAD A LARGO PLAZO. Los cambios en la oferta que se pueden efectuar mediante la modificación de los recursos productivos. Implica la construcción, compra o contratación de factores adicionales de la producción.

Comportamiento del oferente

a) El oferente busca vender su mercancía al más alto precio posible. Los únicos límites reales a esa pre-

tensión son la competencia y el poder adquisitivo de sus compradores.

b) La oferta no es lo mismo que las existencias. Puede existir un artículo almacenado, pero no ponerse a la venta, por no aceptar el vendedor el precio de mercado en ese momento o el precio fijado por la autoridad.

c) Las expectativas de alza o baja de precios influyen sobre la oferta y sobre la fijación de *un precio de salida* o precio con que el fabricante o comerciante lanza su producto al mercado.

d) A mayor grado de monopolio, mayor tendencia al alza de precios y viceversa.

Los costos y la oferta

La oferta tiene una íntima relación con los costos. Nadie piensa ofrecer un bien a un precio menor que el que le ha costado.

El costo es la cantidad de insumos (materias primas, maquinaria, esfuerzo, etcétera) que se necesitan para producir un bien. Los bienes que se ofrecen en mayores cantidades en un mercado, son aquellos en los que existe un mayor margen entre costo y precio, lo que implica una mayor ganancia.

El estudio de los costos es uno de los renglones que más ha preocupado a las empresas. En el campo de los costos se han desarrollado métodos modernos para determinarlos, analizarlos y tratar de mantenerlos bajos.

Terminología de los costos

COSTOS EXPLÍCITOS. Son aquellos pagos que se efectúan por la compra de materias primas, maquinaria y salarios para hacer posible la producción.

COSTOS IMPLÍCITOS. En nuestro medio, es frecuente que algunos empresarios pasen por alto esos costos. En muchas ocasiones, los dueños que a la vez trabajan en su empresa no toman en cuenta una retribución a su propio esfuerzo, y el costo de materias primas o desgaste de maquinaria que es de su propiedad y utilizan en su empresa. Para calcular esos costos, se recurre al llamado *costo de sustitución*, o sea ¿cuánto ganaría el dueño de una empresa si trabajara para otras? o ¿en cuánto rentaría su maquinaria si fuera a ser usada por otra empresa?

No es lo mismo costo que precio. El costo es sólo uno de los diversos factores que influyen en el precio, pero no es determinante para su formación; para quien tiene una máxima importancia es para el oferente. Al través de la oferta es como los costos influyen en el precio.

Entre más competencia exista menor será la distancia entre costo y precio.

Ley de la oferta y la demanda

La ley de la oferta y la demanda expresa una relación de causalidad entre tres fenómenos: demanda, oferta y precio. Los tres fenómenos se influyen recíprocamente y guardan una íntima relación, es decir, el precio influye sobre la demanda y sobre la oferta y, a la vez, la demanda y la oferta influyen sobre el precio.

La ley supone para su operabilidad no un mercado de competencia perfecta o puro, como pensaron algunos economistas clásicos, sino, simplemente, la libertad de comprar y vender, y la existencia de una pluralidad de demandantes y oferentes.

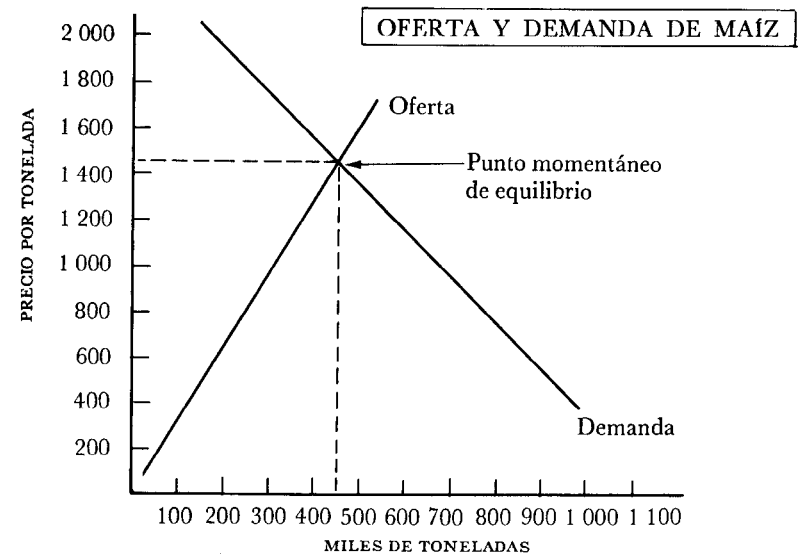
La ley de la oferta y la demanda puede ser bloqueada formalmente por disposiciones legales, pero siempre se

da en la realidad económica. Opera en los llamados mercados negros, que se forman cuando se encuentra bloqueada la libre oferta o demanda de un bien.

La ley de la oferta y la demanda se enuncia de la siguiente manera:

Si la cantidad demandada excede a la cantidad ofrecida, el precio tiende a subir y al subir el precio, la cantidad ofrecida tiende a aumentar. Si la cantidad ofrecida excede a la cantidad demandada, el precio tiende a bajar y al bajar el precio, la cantidad demandada tiende a aumentar. El precio tiende a igualar a la oferta y a la demanda, y a estabilizarse en el momento en que ello acontece.³

Las pretensiones de maximizar las utilidades de los vendedores u oferentes se ven frenadas por las preten-



³ Arsenio Espinosa. Op. cit., págs. 95 y 96.

siones de los compradores, quienes buscan obtener una mayor cantidad de bienes y servicios al menor precio posible.

La observancia de esta ley nos permite llegar al precio de equilibrio, o sea, al precio en que se realizarán el mayor número de operaciones entre demandantes y oferentes y en los que una mayoría queda satisfecha.

Precio	Demanda	Oferta	Operaciones celebradas	Dinero cruzado
0	80	0	0	0
10	70	10	10	100
20	60	20	20	400
30	50	30	30	900
40	40	40	40	1 600
50	30	50	30	1 500
60	20	60	20	1 200
70	10	70	10	700
80	0	80	0	0

La formación del precio

El precio es el valor de un bien expresado en unidades monetarias.

En la formación del precio de un producto intervienen miles de factores, pero casi todos ellos se canalizan a través de su oferta y demanda.

Cuando la formación del precio es consecuencia de la libre oferta y demanda de un bien, el precio es real y refleja el valor de ese bien en un momento dado.

Cuando el precio es consecuencia de un decreto u orden de autoridad, el precio es ficticio y deja de reflejar el valor del bien.

La formación del precio en los diferentes sistemas

La formación del precio es diferente en un sistema en donde existe competencia a la de un sistema en donde existe monopolio o planificación.

Aunque en la realidad no existe la competencia perfecta o pura, es importante que se fomente. Entre más se acerque un sistema al modelo de competencia perfecta, más influirá en la formación del precio el demandante o comprador. Entre más se acerque un sistema al monopolio perfecto, que tampoco existe en la realidad, más influirá en la formación del precio el oferente o productor. Entre más se acerque un sistema al control de las decisiones económicas por el Estado, más se disociarán los precios del valor de los bienes.

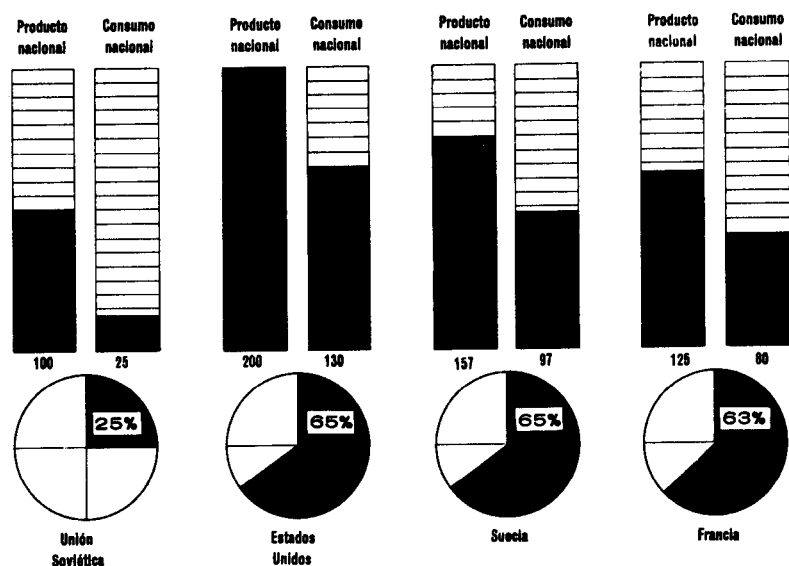
Mucho se ha discutido, en la actualidad, sobre la conveniencia de dejar la compra y venta de bienes considerados como de primera necesidad al libre juego de la oferta y la demanda.

Afirman, los enemigos de la operabilidad de la oferta y la demanda, que es necesario racionalizar y planificar la producción a través de organismos estatales. Esas personas no comprenden que la única forma de conocer cuáles son los deseos de los compradores o consumidores y cuáles son las pretensiones de los oferentes o productores, para que realicen el esfuerzo de producir, es a través de la libre oferta y demanda.

La operabilidad de la oferta y la demanda garantiza que se producirá aquello que el consumidor considere más necesario o útil en un momento determinado, y no aquello que el planificador considere más útil para él y no para los consumidores.

En la realidad, toda planificación o "racionalización", como la llaman otros, de la producción que no se basa en la libre oferta y demanda de bienes y servicios, trae como consecuencia la producción de bienes y servicios útiles y necesarios para el grupo en el poder o que planifica, pero no para la gran masa de consumidores. Claro

Comparación entre producción y consumo en cuatro países.



Fuente: Gráfica tomada del libro "Capitalismo o comunismo", de Eudocio Ravines, México, Edit. Libertad, 1974, pág. 168. Con base en datos publicados por Philip Hanson "The Consumers in the Soviet Economy", Londres, Edic. Macmillan, 1972.

ejemplo de esta situación lo encontramos en la U.R.S.S., en donde durante más de cincuenta años, la producción se ha canalizado, principalmente, hacia los bienes de capital: industria pesada para cubrir las necesidades bélicas y del gobierno y se ha reducido a un mínimo la creación de bienes de consumo, lo que ha traído como consecuencia que no sean satisfechas las más elementales necesidades del pueblo: alimentación, casa y vestido.

Precio y moneda

En la formación y variación de los precios no sólo intervienen los factores oferta y demanda, sino también el factor moneda o dinero, o sea, la unidad en que se representa el precio. Si esa unidad fuera invariable no habría problema, pero como casi todos los gobiernos han generalizado la práctica de aumentar las cantidades de moneda circulante, el valor del dinero varía.

Fisher enunció este fenómeno a través de una ecuación, en la que M es moneda; V, velocidad; P, precio y T, cantidad:

$$M V = P T$$

Cuando varía en mayor proporción la cantidad de moneda (M) o su velocidad (V), hará variar al precio (P), si no aumenta en la misma proporción la cantidad (T).

Esta fórmula nos hace ver la importancia de la moneda y su velocidad en la formación de los precios; influencia que se comprenderá más claramente al estudiar la inflación.

La publicidad y el consumo

A partir de las teorías expuestas por Marcuse, se han generalizado las críticas a la "sociedad de consumo".

Marcuse pretende demostrar que el hombre que vive en las sociedades de mercado o libre empresa, se encuentra esclavizado por un afán insaciable de satisfacer necesidades artificialmente creadas.

En el “infierno del consumo”, como llama Marcuse a Estados Unidos de América, las necesidades son creadas por medio de la publicidad, y la gente no es libre de consumir lo que quiere. La publicidad ha convertido al demandante en esclavo del consumo. Por lo tanto, según Marcuse y sus seguidores, la libertad de elección es un mito en las que él llama *sociedades de consumo*, y las decisiones de cada gente no son tomadas por ellas mismas, sino por medio de *patrones de consumo* a los que han sido acondicionadas.

En realidad, desde hace muchos siglos, el hombre, hace publicidad de lo que vende u ofrece, pero hasta las últimas décadas es cuando ese constante tratar de ganarse a los consumidores, o publicidad, se ha sistematizado y tomado una gran importancia.

Cuando las comunidades eran pequeñas, bastaba con un anuncio en una puerta para que toda la comunidad se enterara de qué productos se vendían o qué servicios se prestaban; en la actualidad, debido al gran tamaño de las comunidades urbanas o ciudades, es necesario usar los modernos métodos de comunicación masiva, como son la prensa, la radio y la televisión, para dar a conocer un producto al consumidor.

La publicidad es el conjunto de técnicas y métodos por medio de los cuales se da a conocer la utilidad, beneficios y satisfacciones que ofrece un bien o servicio. *La propaganda* hace alusión a los métodos para demostrar la veracidad, validez y conveniencia de una idea o grupo de ideas que se exponen como crítica o solución a los problemas políticos y sociales de una comunidad.

La propaganda tiene influencia en la vida política de un pueblo y la publicidad en la vida económica.

Pero, ¿hasta dónde es determinante tanto la propaganda como la publicidad, en la conducta que han de seguir los hombres sometidos a ellas?

Por ahora, sólo nos ocuparemos de cuáles son los efectos de la publicidad en el consumo de bienes y servicios.

La publicidad y el mercado

La publicidad es necesaria en una sociedad en donde hay libertad de ofrecer y demandar diferentes bienes y servicios.

Cuando una persona tiene que consumir necesariamente un bien, resulta inútil que los oferentes de ese bien le hagan publicidad.

Cuando hay más demanda que oferta de un bien, tampoco es necesaria la publicidad, o sea, en una sociedad pobre, en donde los bienes y servicios son escasos, no tiene objeto la publicidad.

La publicidad es necesaria en las sociedades en donde, además de la abundancia de bienes, el consumidor o demandante tiene la libertad de elegir entre dos o más bienes; por lo tanto, contrariamente a lo que sostiene Marcuse, sólo en aquellos bienes o servicios sobre los cuales podemos ejercer la facultad de elegir, es donde se hace necesaria la publicidad. Cuando obligatoriamente tenemos que aceptar el consumo de determinados bienes o servicios, no es necesaria.

La publicidad es símbolo de abundancia. Donde no hay es porque hay escasez, o no existen alternativas de consumo.

La publicidad y las necesidades

La publicidad sí influye en nuestras decisiones, de otra forma no se gastarían grandes sumas en ella; pero, para que un bien o servicio sea comprado por los consumidores ésta no basta, sino esencialmente tiene que satisfacer una necesidad o deseo.

La publicidad no crea necesidades o deseos, sino predica su mejor satisfacción por medio de ciertos objetos o actividades.

El publicista no ha creado en el hombre la atracción física por la mujer, sino que utiliza la natural tendencia hacia el sexo opuesto para llamar su atención. Tampoco inculca en el hombre la vanidad, sino se la explota.

La publicidad no ha introducido en el hombre el deseo de vivir más cómodamente, sino le trata de demostrar que si compra tal artículo vivirá mejor.

La publicidad y los costos

A primera vista parece que la publicidad es un gasto que repercute en el aumento de los costos de un bien, sin embargo, la realidad ha demostrado que son aquellas empresas que hacen publicidad a sus productos las que tienen la posibilidad de bajar sus precios debido al aumento en sus ventas. Al vender más productos, los costos fijos se reparten entre un mayor número de unidades y bajan los costos totales.

La publicidad no es un gasto, sino una inversión necesaria para dar a conocer un producto entre los consumidores.

La publicidad es un renglón que toda empresa que quiera introducir un nuevo producto al mercado

tiene que incluir dentro de su inversión inicial; inversión de la que muchas veces depende el éxito o fracaso de un producto.

En la actualidad no basta con que un producto satisfaga una necesidad en forma adecuada, sino que el consumidor conozca el producto y sus cualidades.

Publicidad y ética

Científicamente, la publicidad es un medio para dar a conocer las cualidades de un bien o servicio, entre las que se cuenta el bajo precio. La publicidad es falsa o verdadera. Es falsa cuando predica de un bien cualidades que no tiene. Es verdadera cuando el bien posee las cualidades, aunque no sea en el grado óptimo a que hace referencia.

Cuando una publicidad predica cualidades que un artículo no tiene, se vuelve en contra del mismo y, a corto o largo plazo, produce la salida del mercado del bien o servicio del cual se predicaron falsas cualidades.

En Estados Unidos, lugar en donde existe la mayor gama de artículos sometidos a la publicidad, se calcula que sólo 20 de cada 100 productos que entran al mercado respaldados por grandes campañas publicitarias se quedan en él, y que 80, a pesar de la publicidad, salen fuera por no satisfacer de mejor forma y a menor precio las necesidades del consumidor.

Desde el punto de vista de la ciencia económica, la publicidad es un fenómeno inherente y necesario en las economías de mercado o libre empresa, en donde existen alternativas de consumo, e innecesario en las sociedades autoritarias, en las cuales está determinado o “planificado” por un organismo gubernamental lo que cada persona ha de consumir.

CAPÍTULO 8

AUTOEVALUACIÓN

Elija las respuestas que considere correctas.
Respuestas al final del libro.

1. La ley fundamental de la demanda dice que:
 - a) A menor precio, menor demanda.
 - b) A menor demanda, menor precio.
 - c) El precio y la cantidad de cosas demandadas varían en razón directa.
 - d) El precio y la cantidad de cosas demandadas varían en razón inversa.

2. La demanda es elástica cuando:
 - a) La cantidad demandada varía en mayor proporción que el precio.
 - b) La cantidad demandada varía en menor proporción que el precio.
 - c) El total gastado aumenta, si disminuye el precio.
 - d) El total gastado disminuye, si aumenta el precio.

3. Hay cambio en la demanda cuando:
 - a) El precio sube y la demanda baja.
 - b) El precio baja y la demanda sube.
 - c) El precio es el mismo y la demanda varía.
 - d) El precio varía y la demanda es la misma.

4. La ley fundamental de la oferta dice que:
 - a) A menor precio, mayor oferta.

- b) La oferta disminuye al subir el precio.
- c) El precio y la oferta varían en razón directa.
- d) El precio y la cantidad de cosas ofrecidas varían en razón inversa.

5. En el precio de equilibrio:
 - a) Se logra el menor precio para ambos.
 - b) Se efectúan más compra-ventas.
 - c) Quedan satisfechos un mayor número de oferentes y demandantes.
 - d) Queda estático el mercado.

LECTURA ANALÍTICA

EL ALTO PRECIO REDUJO A LA MITAD LA VENTA DEL POLLO: EXPENDEDORES

Publicado por el "Sol de México", el 20 de julio de 1974.

La venta de pollo disminuyó a la mitad en los mercados capitalinos, debido al aumento de precio, que lo elevó a 18 pesos en los lugares donde se puede adquirir más barato, informaron detallistas e introductores.

El expendio de pollos de Marcelo García, ubicado en el mercado San Juan, trabaja a medio vapor.

Marcelo observa que los clientes escasean. Al ver una pechuga en 15 pesos, algunos comprenden que es por el aumento de los costos, pero otros, sin esperar explicaciones, huyen.

Este comerciante, hace un año vendía 200 animales diariamente. Ahora, dijo, sólo alcanza a poner en manos de las amas de casa unas 60 aves.

"La mayoría de los detallistas dejamos de vender un poco más de la mitad. La Secretaría de Industria y Comercio debería ayudarnos. Si bien, no tenemos precio tope en cuanto a este producto, si lo adquirimos a un precio que nos obliga a venderlo, casi sin ganar, en una cantidad que ha retirado a los compradores de nuestros establecimientos", afirmó.

Sugirió que la SIC adopte medidas para disminuir los costos de producción, a fin de que el comercio pueda vender barato.

El kilo de pollo costaba hasta 13 pesos hace 2 años; ahora deben comprarlo a 17.30 pesos.

"Es que los avicultores, en un año vieron elevarse de 1 500 a 3 000 pesos la tonelada de alimento para ave, de modo que el costo de producción por kilo subió a 11 pesos y se les compraba a 9 pesos. Muchos de ellos quebraron entre abril y junio", dijo el introductor José Obregón Rubio.

También aseguró un aumento en la producción nacional de pollo —"en un mes se normalizará la producción"— porque el nuevo precio ha hecho que mucha gente se incorpore a la crianza. Sin embargo, no precisó qué ocurrirá cuando el precio baje nuevamente al aumentar la demanda.

Refirió que el problema no lo constituye ningún precio tope, sino la falta de demanda ante el costo elevado.

También afirmó que antes se podía regular el precio del pollo importando carne, pero ahora es más cara fuera del país que aquí.

Marcelo García, por su parte, dijo además que abatiendo los costos de producción se beneficiarían tanto el productor como el introductor, el detallista y los clientes.

Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿El que los costos se hallan elevado, es razón para que el cliente esté dispuesto a pagar más por el pollo?
2. ¿Por la operación de qué ley, disminuyó la venta de 200 a 60 pollos diarios?
3. ¿Qué ley se cumple, con el fenómeno: "el nuevo precio ha hecho que mucha gente se incorpore a la crianza"?
4. ¿Es elástica o inelástica, la demanda de pollo?
5. ¿Qué opina usted del hecho analizado? Fundamente su opinión.

LECTURA ANALÍTICA

LA REDUCCIÓN EN CONSUMO RESPONDE AL AUMENTO DE PRECIOS DEL PETRÓLEO

Publicado por "Novedades" el 18 de julio de 1975.

Nueva York, julio 17 (UPI).—El consumo mundial de petróleo declinará en un tres por ciento este año, pero la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), mantendrá elevados sus precios al reducir la producción, señalaron hoy los economistas del Chase Manhattan Bank.

La esperada declinación en el consumo se registra luego de una baja del dos y cuatro por ciento en 1974. El hecho de que el precio se mantenga elevado, indicaron los economistas del banco, define "las leyes económicas de gravedad".

"Generalmente", indicaron, son los miembros de la OPEP los que reducen la producción en respuesta a la reducción de la demanda mundial. La producción de la OPEP en 1975 podría alcanzar los 28 millones de barriles diarios, una baja del 9 y medio por ciento respecto a la cifra de 30.9 millones de barriles diarios en 1973.

Los economistas de Chase, señalan que Arabia Saudita, Kuwait, Libia y Venezuela, han marcado el camino para la reducción de la producción para proteger los precios.

"La disposición de algunos países por absorber mayores reducciones en la producción, claramente ha ayudado a la OPEP a mantener la línea de precios frente a la reducida demanda", añade el banco.

Los economistas del Chase observan que algunos miembros de la OPEP, como Irán, Nigeria e Indonesia, probablemente presionarán por un incremento en la producción, debido a que no pueden soportar la reducción en sus ingresos.

"La cuestión de que si el «cartel» puede mantenerse agrupado en un largo plazo frente al bajo incremento de la demanda por su petróleo —o sin ninguna clase de incremento— dependerá de la voluntad de los miembros de continuar ajustando la producción que esté acorde con la demanda". agregan.

El ministro de Energía del Canadá, Donald Macdonald, ha advertido que su país proyecta reducir los envíos de gas natural a Estados Unidos debido a que el agotamiento de las reservas no le permitió cubrir tanto la demanda doméstica como la internacional.

Macdonald anunció la propuesta reducción anoche, luego de la publicación del informe de oferta y demanda de la Junta Nacional de Energía Sobre Gas Natural...



Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué bajó el consumo mundial de petróleo en 1974?
2. ¿Por qué reducen su producción los miembros de la OPEP?
3. ¿Qué clase de elasticidad tiene la demanda de petróleo? y ¿cuáles son las consecuencias?
4. ¿Podrá sobrevivir el cartel "OPEP"?
5. ¿Qué opina usted del hecho analizado? Fundamente su opinión.

9

La persona que vendería su alma por unos centavos suele ser la que proclama en voz alta su odio al dinero.

AYN RAND

Dinero y crédito

El cambio directo (trueque)

Cuando el hombre no produjo todo lo que necesitaba para satisfacer sus necesidades, se vio obligado a tomarlo de los demás. En algunos casos por medio de la violencia y, en otros, cambiando bienes propios por aquellos deseados; en ese momento nace el *trueque o cambio directo*, que es el cambio de una mercancía por otra.

Desde sus orígenes, el motivo del cambio ha sido que la mercancía ofrecida, cuando el cambio es libre, representa menos utilidad que aquella que se adquiere y viceversa. Ambos participantes en el trueque tendrán más necesidades satisfechas después del cambio que antes. El bien adquirido proporciona mayor utilidad y representa mayor valor que el bien cedido. Los dos participantes en el trueque ganan, debido a que adquirieron bienes que les ofrecen una mayor utilidad marginal; aunque a los ojos de un tercero, la mercancía que dio uno de ellos pareciera más valiosa que la recibida.

El cambio indirecto (dinero)

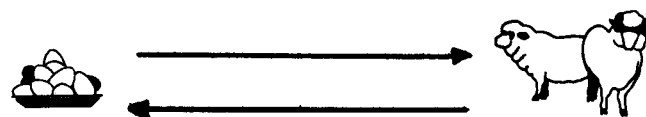
A medida que aumentaban las necesidades de una sociedad era más difícil encontrar a la persona que necesitara aquello que otra ofrecía y, a la vez, tuviera lo que ésta quería; como consecuencia de esa dificultad cambiaria nació el cambio directo.

¿EN QUÉ CONSISTE EL CAMBIO INDIRECTO?

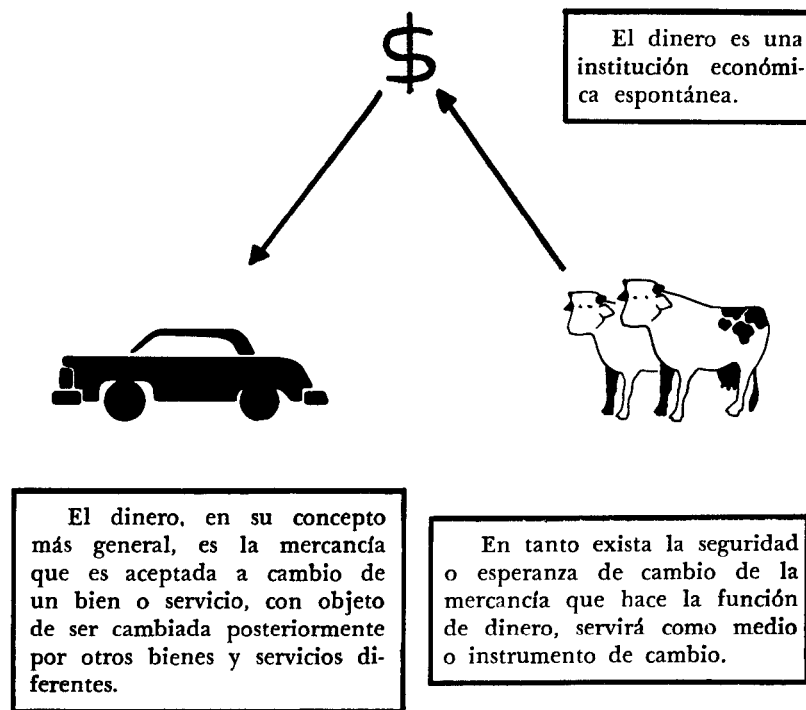
Pablo Mármol tiene tres hachas y las quiere cambiar por carne. Con el objeto de cambiarlas visita a Pedro Picapiedra, quien posee varios bueyes y tiene carne en abundancia. Sin embargo, Pedro no necesita hachas y no está dispuesto a dar carne por hachas que no le serán de ninguna utilidad. Pablo le insiste para que las tome y le dice que después las podrá cambiar por otra cosa que necesite. Pedro piensa en la posibilidad de cambiar las hachas a quién pueda interesarse por ellas, y si hay abundancia o escasez de las mismas.

Al concluir Pedro que no será fácil efectuar un cambio posterior con las hachas, no las acepta. Entonces Pablo le ofrece dos colmillos de dinosaurio. Pedro sabe que los colmillos, por su escasez y alta estima que tienen entre los miembros de la tribu, serán fáciles de cambiar por cualquier otro bien que quiere, y acepta los colmillos en cambio de la carne. Con ese acto nace el cambio indirecto: se cambia un bien por otro que no va a satisfacer una necesidad directamente, sino que va a servir para ser cambiado por aquello que posteriormente se necesite. Los colmillos no se adquieren con el fin de satisfacer una necesidad, sino para ser cambiados por otro bien. Son aceptados en tanto que se tiene la seguridad o esperanza de cambiarlos.

CAMBIO DIRECTO (trueque)



CAMBIO INDIRECTO (dinero)



En la antigüedad, algunas tribus usaban cacao, ostras, etcétera, como dinero. Todos esos bienes tenían como común denominador su facilidad de cambio en la sociedad en que eran usados.

El cambio indirecto no es creación de una persona en particular, sino consecuencia de una necesidad entre un grupo humano; por eso no se debe hablar de la creación del dinero, sino de su descubrimiento como una forma de intercambio que simplifica y facilita las relaciones económicas en una sociedad. El dinero es una institución económica espontánea, o sea, es consecuencia natural de la vida social del hombre.

El descubrimiento del dinero

Se atribuye a los sumerios, pueblo que floreció 3 000 años A.C., en la zona situada entre el Éufrates y Tigris, el descubrimiento del uso del dinero. Los sumerios no sólo usaron el dinero como instrumento de cambio, sino lo empezaron a usar como unidad de cambio: un buey ya no valía cinco cerdos o cien sacos de grano, sino su valor era calculado en unidades. El cálculo del valor en unidades monetarias, que para nosotros es común, no era conocido en la antigüedad; la concepción de valor se expresaba en relación a otros bienes: un buey valía cinco cerdos o veinte gallinas, no se tomaba como unidad de cambio una sola mercancía.

Fueron los sumerios los que empezaron a expresar el valor de un objeto con ayuda de un número en vez de valorarlo en bueyes, cerdos o cabras. Los sumerios descubrieron la relación entre los números abstractos y el valor de las mercancías, lo que cambió radicalmente las relaciones económicas. El valor de los bienes se empezó a expresar en relación a una unidad común y abstracta.

Del dinero mercancía al dinero representativo

Como hemos anotado, fueron un sinnúmero de mercancías las que hacían el papel de dinero en diferentes épocas y pueblos de la historia. Sin embargo, se fue amnoriando el número de objetos usados como dinero; subsistieron los que tenían una mayor facilidad de cambio, de trasportabilidad, durabilidad y estima entre los pueblos. De esta selección de mercancías quedaron los metales y en especial el oro y la plata.

No intentaremos narrar una historia cronológica y exhaustiva del dinero, solamente anotaremos algunos cambios trascendentales en sus funciones, valor y uso.

Las monedas, usadas como dinero en un principio, tenían un valor como metales, valían tanto como pesaban, y su circulación, emisión y posesión era completamente libre, eran dinero mercancía.

Con el nacimiento de los grandes núcleos de comerciantes y banqueros, comenzó el uso del llamado dinero fiduciario y sustitutos del dinero. Los comerciantes y banqueros respaldaban con sus bienes los documentos que lanzaban a la circulación como medio de pago, y que la gente empezó a utilizarlos como medio de cambio. Aquí surge un cambio fundamental en el dinero, ya que lo que circulaba no tenía un valor en sí mismo, sino que era representativo de bienes o valores que se encontraban en manos de un comerciante o banquero.

El billete de banco

En un principio, el billete de banco era un recibo sobre metal noble o mercancías depositadas y que podía exigirse su convertibilidad en cualquier momento. Era un crédito trasferible de mano en mano en contra de un banco, comerciante o persona determinada.

En muchos pueblos, la facultad de emitir representativos del dinero pasó a ser prerrogativa exclusiva del gobernante, o de aquellos que recibían su concesión o permiso.

El papel moneda que circula en la actualidad no es un invento de la era moderna, ya era conocido en China hace más de 1 000 años (siglo IX). Marco Polo, quien en 1260 llegó a Pekín, escribió maravillado: "Los mongoles, que han sabido sustituir al oro por el papel, han descubierto, posiblemente, la piedra filosofal". En realidad, no era el oro, sino una mercancía determinada lo que representaba esa moneda de papel, pues los billetes valían una determinada cantidad de té, sal, seda virgen o metal.

Dice Marco Polo, respecto de la fabricación de billetes en Oriente:

En la ciudad de Kambala se encuentran las fábricas de monedas del Gran Kahn, del que puede decirse, en verdad, que ha descubierto el secreto de fabricar el oro. Para ello se vale de la corteza de las moreras con las que fabrica un papel muy oscuro. Una vez que el papel está hecho, lo corta en trozos de diverso tamaño a los que se le da una impronta como si fueran de oro o plata; en cada uno de esos papeles un grupo de funcionarios, que han sido especialmente designados para ello, escriben una cifra y después, no sólo lo firman con sus nombres, sino que también ponen su sello. Finalmente, el tesorero general saca el sello del tesoro y, mojándolo en cinabrio de mercurio, sella cada uno de aquellos papeles. A partir de ese momento los papeles adquieren valor de moneda en curso y si alguien trata de imitarlos es condenado a la pena de muerte. Nadie se atreve tampoco a rechazar los pagos hechos en ese papel moneda, porque también esto se castiga con la muerte.¹

¹ Diether Stolze. *Capitalismo*. Luis de Caralt Editores, Barcelona, 1971, págs. 23 y 24.

Es necesario señalar como dato importante que también los chinos conocieron la inflación, fenómeno que posteriormente explicaremos, y que llevó en 1620, a prohibir en toda China la emisión de billetes debido al abuso que se hizo de sus emisiones.

El dinero actual

Lo que circula actualmente en los países civilizados son representativos del dinero, que la mayoría de la gente toma como dinero. El billete de banco, también llamado moneda de papel, guarda una relación con metales nobles y valores depositados en los bancos de emisión. En un tiempo, esos valores se limitaron al oro y plata; lo que hacía posible mantener una relación de valor entre billetes de banco circulantes y respaldo en metal. Actualmente, debido a los cambios de políticas monetarias, los valores que respaldan el billete de banco no solamente puede ser oro, sino también las divisas (que es el dinero aceptado internacionalmente), valores estatales y derechos de giro sobre organismos internacionales. Esa elasticidad y pluralidad, en cuanto a los bienes que respaldan a la moneda, han traído como consecuencias el desorden monetario internacional y una inflación crónica en casi todos los países del mundo.

Actualmente, el dinero en la mayoría de los países ha perdido su relación y convertibilidad con metales nobles.

La oferta y demanda de dinero

El dinero es una mercancía abstracta de la que nadie puede hacer uso directo; pero como mercancía está sujeta a la ley de la oferta y la demanda. La influencia

de esta ley sobre el dinero es lo que determina el valor del mismo y el monto de los intereses.

El valor del dinero se mide por el número de bienes que se pueden adquirir con él, lo que se llama "poder adquisitivo".

El dinero tiene mayor valor cuando es escaso y menor cuando es abundante en relación a los bienes y servicios disponibles en el mercado.

El dinero y la riqueza

Con frecuencia el dinero es confundido con la riqueza de un país. El dinero o circulante monetario de un país no es riqueza. La riqueza de un país se encuentra en sus bienes y servicios, y más concretamente en los bienes de capital con que cuenta. El dinero vale en tanto existan bienes y servicios que lo respalden.

La riqueza de un país se mide por su capacidad de producción y no por el circulante monetario.

Funciones del dinero

1. EL DINERO ES UN INSTRUMENTO DE CAMBIO. Todas sus otras funciones están supeditadas a ésta.
2. MEDIO DE PAGO. Por medio del dinero se liberan deudas y se adquieren bienes.
3. INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DEL VALOR DE LOS BIENES. Por medio del dinero podemos calcular el valor de los bienes y servicios en un momento determinado.
4. MEDIO DE CONSERVACIÓN Y TRANSPORTACIÓN DE CAPITALES. Gracias al dinero se pueden conservar los rendimientos obtenidos de los diversos factores de la producción.

Características del dinero

1. Es una mercancía que no se consume.

2. Está sujeto a la ley de la oferta y la demanda.
3. No forma parte de la riqueza nacional.
4. El dinero no es bueno ni malo, moral o inmoral, es un simple instrumento de cambio. El dinero no corrompe al hombre, sino el hombre corrompe al dinero.

El dinero sano

Los tres postulados más importantes de un dinero sano, y en consecuencia a los que debe tender todo orden monetario, son:

1. LA UNIDAD. Todas las unidades de dinero de que se sirve el tráfico económico, han de poder intercambiarse unas con otras con arreglo a una proporción lo más clara y fija posible.
2. ESTABILIDAD. La estabilidad monetaria nos permite un mejor cálculo económico y lograr con plenitud la función primordial del dinero: el ser medio de cambio. Los efectos de la inestabilidad monetaria en la economía son comparables a los trastornos que produciría entre compradores y vendedores de telas, el cambio periódico de tamaño del metro o unidad de medida común.
3. LIBERTAD. La facultad de cambiar el dinero por cualquier bien o servicio deseado, o por cualquier moneda extranjera o bien extranjero. En tanto que se controla la convertibilidad del dinero, pierde su valor y su papel de instrumento o medio de cambio.

Estos son los tres postulados fundamentales que consideramos debe respetar y buscar todo sistema monetario.

Las nuevas funciones del dinero

Uno de los principales errores de muchos gobiernos en nuestros tiempos, es querer solucionar problemas de

desarrollo, escasez y crisis económicas, por medio del sistema monetario.

Todas las teorías que han pretendido utilizar la moneda como medio para sacar a un país de una crisis económica han fracasado. El dinero es un instrumento de cambio y no un instrumento de desarrollo. Su función se debe de limitar a ser un medio de cambio y como tal, presta una gran ayuda a cualquier sociedad.

Es ilusorio el bienestar que se quiere lograr a través de manipulaciones monetarias. La realidad ha demostrado que las manipulaciones monetarias son las causantes de la enfermedad que sufren actualmente casi todas las naciones: la inflación.

El crédito

En la antigüedad era considerado poderoso quien poseía grandes cantidades de tierra, posteriormente el que tuvo dinero y actualmente es el crédito lo que determina la solidez económica de una persona o institución. La riqueza no sólo se mide por lo que se tiene, sino por la posibilidad de adquirir bienes y servicios aun sin dar nada a cambio, como consecuencia de la confianza obtenida.

Dice Gide:

El crédito es el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura.²

El crédito es parte esencial de la vida económica, aunque tiene sus inconvenientes y peligros cuando se abusa de él. Actualmente, no se puede pensar en una sociedad en donde no exista el crédito.

² Charles Gide, *Curso de economía política*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires (sexta edición), 1972, pág. 272.

Los bancos

Las instituciones bancarias se encuentran íntimamente ligadas al concepto crédito. Su principal finalidad es la de concederlos. En las sociedades actuales, el mayor volumen de crédito se canaliza a través de los bancos e instituciones similares.

La función social de los bancos

La función del banco es la de canalizar el ahorro hacia inversiones productivas y la de proveer a las industrias, comercios y demás unidades de producción, de la liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones. En esta forma evita que tanto los ahorradores como las unidades productivas o empresas, tengan inactivas grandes cantidades de dinero.

Al saber una empresa que los bancos les facilitarán medios de pago, invierten sus ganancias y, a la vez, gracias a las líneas de crédito, aumentan su liquidez.

La función de los bancos, aunque parezca injusta para muchos, es prestar al que tiene y no al que no tiene. Dice Henry Hazlitt:

Hállase muy difundida la extraña creencia, mantenida por todos los arbitristas monetarios, según la cual el crédito es algo que el banquero otorga. Por el contrario, el crédito es algo que el hombre tiene previamente adquirido. Goza de crédito porque posee bienes de un valor monetario superior al préstamo que solicita o bien porque sus condiciones personales y su pasado se lo han proporcionado. Lo lleva consigo al banco y por ello consigue el préstamo; el banquero no entrega dinero a cambio de nada. Se siente seguro de que le será devuelto y no hace sino cambiar una forma más líquida de capital o crédito por otra menos líquida. A veces se equivoca y entonces no sólo queda perju-

dicado el propio banquero, sino también toda la comunidad, puesto que no adquieren realidad los valores que el prestatario esperaba producir y se malgastan los recursos disponibles.³

La responsabilidad social de los bancos

Los bancos tienen una gran responsabilidad social, ya que si dan crédito a personas o instituciones insolventes, no sólo se perjudican ellos mismos, sino a toda la economía del país: han puesto recursos en manos de quienes no van a producir más, sino a gastarlos. Los bancos manejan dinero ajeno; por lo que al prestarlo deben tener las mayores seguridades de que les será devuelto.

El crédito y la inflación

Gran parte del monto de las operaciones de contenido económico en los países modernos se realizan por medio de los bancos; de ahí la importancia de éstos en cuanto a la cantidad de circulante monetario.

Cuando la persona receptora de un crédito paga el capital y los intereses, éste no es inflacionario; pero cuando no es cubierto ni en su capital ni en sus intereses, el crédito es inflacionario. La falta de pago del crédito indica, casi siempre, que no fueron producidos los suficientes bienes y servicios que lo respalden, lo que es en sí la inflación.

Los bancos y la creación de dinero

Se ha hablado mucho de que los bancos crean dinero al otorgar créditos. Esta afirmación es cierta sólo en determinadas circunstancias y depende de las reservas que tenga el banco para respaldar los créditos que otorga.

³ Henry Hazlitt. Op. cit., pág. 41.

Los bancos no crean dinero, sino sustitutos del billete de curso forzoso que emiten los bancos centrales de los gobiernos y que comúnmente llamamos dinero, pero que ya en sí es un sustituto de éste.

Vamos a exponer las diversas clases de crédito que pueden otorgar los bancos:

CERTIFICADOS DINERARIOS. Los que están respaldados por una cantidad de efectivo igual al monto del crédito otorgado. La emisión de estos certificados no afecta en nada el poder adquisitivo de la moneda.

CRÉDITOS FIDUCIARIOS. Los que otorgan los bancos por arriba de las reservas que tienen. Según sea el sistema bancario, serán las posibilidades que tengan de emitir créditos o medios fiduciarios; sin embargo, aunque no hubiera ningún límite a la emisión de medios fiduciarios, los bancos lo establecerían por su propia seguridad.

La mayor o menor existencia de medios fiduciarios afecta el poder adquisitivo del dinero y, por lo tanto, hace variar el nivel de precios y la tasa de interés.

Las escuelas bancarias

Ante la problemática de los límites de la emisión de medios fiduciarios se han formado básicamente dos escuelas, de las cuales se derivan varias posiciones intermedias:

ESCUELA MONETARIA. Sostiene que la creación de crédito tiene las mismas consecuencias que la creación de dinero por un banco central y, por lo tanto, deben vigilarse los límites de su creación.

ESCUELA BANCARIA. La emisión de créditos es regulada por las necesidades de la economía de un país y se debe dar tanto crédito como sea solicitado.

Ambas escuelas han sufrido modificaciones en sus postulados y casi todos los países han tomado algo de las dos.

¿Por qué el banquero presta más de lo que recibe?

Las funciones de guardar y prestar dinero han estado íntimamente relacionadas en la historia económica. Al tener depósitos de varios clientes, los banqueros, vieron la posibilidad de disponer de una parte de esos depósitos y guardar sólo una reserva. Se dieron cuenta que podían hacer esta operación, debido a que la gente que depositaba dinero casi nunca se presentaba a reclamarlo al mismo tiempo, y que con tener una pequeña cantidad disponible era suficiente.

Los banqueros, con el respaldo del dinero propio y de su depositantes, podían otorgar créditos u obligarse por una cantidad mucho mayor a la que en realidad tenían. Muchos de los beneficiarios o receptores de esos documentos, con la confianza de que en cualquier momento le serían cambiados por efectivo, preferían guardarlos o los utilizaban como medio de cambio. Esto hacía que un gran porcentaje de esos documentos empezara a circular como dinero. Los bancos calcularon el porcentaje de los documentos u obligaciones emitidos por ellos que se presentaban a su cobro en un determinado periodo, y con base en esos cálculos se obligaban por cantidades mucho mayores a su capital real.

La importancia de la confianza en el sistema bancario

La confianza en los bancos es un factor decisivo para su funcionamiento. Si todos los depositantes de cualquier banco se presentaran a retirar sus depósitos, por haberle perdido la confianza, se encontrarían con que no tiene

suficientes fondos para satisfacer las demandas de todos. Este fenómeno fue el que terminó de agravar la crisis financiera de 1929 en Estados Unidos.

Los bancos saben que tener una solvencia reconocida es básico para su funcionamiento, y que el hecho de que se corra el rumor de que no tienen suficientes fondos puede ser la causa de serios trastornos. Esta prudencia obligada que conviene tener a todo banco, si no quiere tener graves problemas, hace pensar a muchos economistas que no es necesario un control sobre la banca.

Si los bancos tuvieran libertad de emitir medios fiduciarios, por su propia conveniencia nunca emitirían, si no quieren exponerse a la quiebra, más medios fiduciarios de los que según sus cálculos puedan respaldar.

El sistema de control de la banca por parte del Estado implica, en la mayoría de los casos, la garantía del banco central de pagar los depósitos que no puedan hacer efectivos los bancos comerciales; pero, a la vez, significa una fijación al límite de créditos que puede otorgar cada banco. Este sistema ha dado, en muchas ocasiones, resultados contraproducentes. Los bancos, al saberse respaldados, extienden créditos no hasta el límite de sus posibilidades, sino al que les marca el banco central, y que puede ser mayor o menor que éstas. El sistema tiene el inconveniente de que no se ajusta automáticamente a las necesidades cambiantes del mercado; puede resultar que hay un exceso o escasez de crédito.

Para entender perfectamente los sistemas bancarios contemporáneos es necesario un estudio más amplio sobre ellos, pero a grandes rasgos podemos decir que, a pesar de sus características peculiares, las operaciones bancarias también están sujetas a la ley de la oferta y la demanda. Lo más conveniente es que las autoridades financieras de un país traten de fijar sus políticas ban-

carias y crediticias ajustándose a la oferta y demanda real de crédito y dinero.

El interés

Los intereses son el pago por el arrendamiento del dinero. Es el costo de la disposición inmediata de un dinero, con el cual se pueden comprar bienes que de otra forma no se podrían adquirir hasta haber reunido lo suficiente para pagar su valor. El que va a solicitar un préstamo, tiene que tomar en consideración si le reporta mayores beneficios esperar un año, y reunir determinada cantidad de dinero para comprar una maquinaria que le va a aumentar la producción, o pedir un préstamo y comprar la maquinaria de inmediato, y de las ganancias que obtenga pagar el crédito y los intereses.

Es costeable el crédito para quien lo pide, si son más las ganancias adicionales que obtendrá con la nueva maquinaria que los intereses que tiene que pagar al banco. En ese caso todos ganan: el empresario obtuvo mayor producción; el banco cobró intereses; un fabricante vendió maquinaria, y la comunidad puede comprar bienes en el mercado un año antes, gracias a un crédito bien aprovechado.

El interés es el precio del dinero, y está sujeto a la ley de la oferta y la demanda: cuando el dinero es escaso, los intereses suben; cuando hay abundancia de dinero, los intereses bajan.

El tratar de fijar una tasa arbitraria de interés tiene grandes peligros, es equiparable a un control de precios; en otras palabras, se está controlando el precio del dinero.

Dice Hazlitt:

Mantener los tipos de interés artificialmente bajos produce iguales efectos que cuando se fija cualquier otro precio

por debajo de su nivel natural de mercado. Incrementa la demanda y reduce la oferta. Aumenta la demanda de capital y disminuye la oferta de auténtico capital. Crea escasez y provoca perturbaciones y distorsiones de la economía. Es indudable que la reducción artificial del tipo de interés estimula la demanda de créditos y en consecuencia fomenta aventuras económicas de carácter francamente especulativo, incapaces de sobrevivir cuando desaparecen las arbitrarias condiciones que motivaron su nacimiento. Por lo que a la oferta respecta, la reducción artificial del tipo de interés desalienta la normal tendencia a hacer economía y al ahorro, conduciendo a una relativa escasez de capital real.⁴

Lo que nos hace concluir que:

1. El interés o precio del arrendamiento del dinero, es fijado por la oferta y demanda del mismo.
2. La fijación arbitraria del tipo de interés, por parte de un organismo creado con esa finalidad, casi siempre dará resultados negativos o distorsionará la realidad del mercado de capitales.

⁴ Henry Hazlitt. Op. cit., págs. 202-203.

CAPÍTULO 9

AUTOEVALUACIÓN

Elija las respuestas que considere correctas.
Respuestas al final del libro.

1. Es característica del cambio indirecto que:
 - a) La mercancía que sirve de medio de cambio no se consume.
 - b) La mercancía que sirve de medio de cambio se acepta, en tanto existe la esperanza de cambiarla por otros bienes.
 - c) Intervienen tres sujetos en el cambio.
 - d) El Estado garantiza la mercancía-dinero.

2. El dinero vale en tanto que:
 - a) Es de curso legal.
 - b) Está respaldado por metal noble.
 - c) Hay libre convertibilidad.
 - d) Existan mercancías que puedan ser adquiridas con él

3. La función del dinero es ser:
 - a) Instrumento de cambio.
 - b) Instrumento de medición del valor.
 - c) Instrumento de distribución de riqueza.
 - d) Medio de trasportación de capitales.

4. La función social de los bancos consiste en:
 - a) Dar crédito a quien lo necesite.
 - b) Otorgar préstamos a sectores marginados.

- c) Facilitar liquidez o medios de pago a quien tenga bienes con que responder.
 - d) Canalizar a la inversión productiva el dinero de los ahorradores.

5. Al fijarse una tasa de interés obligatoria se:
 - a) Evitan abusos por parte de los banqueros y prestamistas.
 - b) Bloquea la oferta y demanda real de dinero.
 - c) Está controlando el precio del dinero.
 - d) Racionaliza el mercado de dinero.

LA NATURALEZA DEL DINERO

Comentario y análisis del capítulo segundo del libro "La rebelión de Atlas" de Ayn Rand.

Uno de los libros con más contenido social de los últimos tiempos es *Atlas Shrugged* (La rebelión de Atlas), de la filósofa rusa-norteamericana Ayn Rand, y que fue editado en castellano por Luis de Caralt, editor, en Barcelona, en 1961.

Este libro, además del interés que despierta su argumento novelesco, es un tratado de sociología económica. A través de sus personajes se ponen en manifiesto las diversas causas socio-económicas que dan origen a muchos de los grandes problemas que aquejan a las sociedades contemporáneas.

En el capítulo segundo, titulado "La aristocracia de la violencia", páginas 429 y siguientes, dice Ayn Rand, por medio de uno de los personajes de su novela, lo que para muchos economistas es una de las más profundas disertaciones sobre la naturaleza del dinero.

El siguiente diálogo se desarrolla en una fiesta, entre la "alta sociedad" de una ciudad norteamericana, a raíz de las "acusaciones" que hace al dinero uno de los asistentes; responde en defensa del dinero, un industrial que labró su fortuna a base de esfuerzos e inteligencia:

—¿De modo que usted cree que el dinero es el origen de todo mal? —preguntó—. ¿Ha reflexionado alguna vez en cuál es el origen del dinero? El dinero es sólo un instrumento de cambio, que no podría existir si no se produjeran géneros ni hubiera hombres capaces de crearlos. El dinero es la forma material de ese principio, según el cual quienes deseen tratar con otros, han de hacerlo por el comercio, entregando valor

por valor. El dinero no es el instrumento de los plañideros, que solicitan productos con lágrimas, ni de los saqueadores que los arrebatan por la fuerza. El dinero sólo es posible gracias a quienes producen. ¿Es eso lo que usted considera culpable?...

—Esos pedazos de papel, que en realidad deberían ser de oro, constituyen una prenda de honor: su demanda de energía a la gente que produce. Su cartera es la declaración de esperanza según la cual, en algún lugar del mundo, existen hombres incapaces de quebrantar ese principio moral que es la raíz del dinero. ¿Es eso lo que considera usted malvado?...

—El dinero es sólo una herramienta. Os llevará a donde deseeis, pero no os podrá remplazar como conductores. Os ofrecerá los medios para satisfacción de vuestros deseos, pero no aportará deseos en sí. El dinero es el azote de quienes intentan revertir la ley de la causalidad; de quienes buscan remplazar la mente por los productos de la misma.

—El dinero no comprará la felicidad para aquel que no tenga un concepto claro de lo que desea; el dinero no le proporcionará un código de valores, si ha evadido el conocimiento de lo que evaluar, ni le proveerá de un propósito si ha eludido la elección de lo que busca. El dinero no conseguirá inteligencia para el tonto, ni admiración para el cobarde, ni respeto para el incompetente. Quien intenta comprar el cerebro de su superior para que le sirva, remplazando con dinero su capacidad de juicio, termina por convertirse en víctima de sus inferiores. Los hombres inteligentes lo abandonan, pero él sigue engañando y los fracasos acuden en masa a él, atraídos por una ley que no ha descubierto: la de que ningún hombre puede ser menor que su dinero. ¿Es este el motivo por el que lo considera denigrante?

—Sólo quien no la necesita, está capacitado para heredar riqueza; me refiero al hombre que labraría su propia fortuna, no importa con qué. Si un heredero es igual a su dinero, éste le sirve; de lo contrario lo destruye. Vosotros exclamáis que el dinero lo ha corrompido. ¿Es así? ¿No habrá sido él quien ha corrompido al dinero? No envidiéis a un heredero indigno; su riqueza no es vuestra, y no habríais obrado mejor, caso de

adquirirla. No consideréis que debió haber sido distribuida entre vosotros. El agobiar al mundo con cincuenta parásitos en vez de uno, no habría hecho revivir esa muerta virtud de lo que fue fortuna. El dinero es un poder viviente que muere al carecer de raíz. El dinero no servirá a una mente que no esté capacitada para ello. ¿Es este el motivo por el que lo llamáis odioso?

—El dinero es vuestro medio de supervivencia. El veredicto que pronunciéis acerca de la fuente de vuestro sustento, es el mismo que pronunciáis acerca de la vida en sí. Si la fuente es corrupta, habréis condenado vuestra existencia. ¿Adquiristeis el dinero con fraude? ¿Halagando los vicios o la estupidez humana? ¿Acercandoos a seres estúpidos con la esperanza de conseguir más de lo que vuestra habilidad merece? ¿Bajando vuestro nivel de vida? ¿Realizando una tarea que despreciáis con destino a compradores hacia los que sentís desdén? En tal caso, vuestro dinero no os proporcionará ni un momento digno de auténtica alegría. Todo cuanto compréis no se convertirá en tributo, sino en reproche; no en triunfo, sino en constante evocador de vergüenza. Entonces gritaréis que el dinero es malsano. ¿Malsano porque no está a la altura de vuestro propio respeto? ¿Malsano porque no os deja disfrutar vuestra depravación? ¿Es esta la causa de vuestro odio hacia el dinero?

—El dinero siempre seguirá siendo un efecto y rehusará replazaros como causa. El dinero es producto de la virtud, pero no conferirá virtud ni os redimirá de vuestros vicios. El dinero no os dará lo que no hayáis merecido ni material ni espiritualmente. ¿Es esa la raíz de vuestro odio hacia él?...

—Observad el dinero. El dinero es el barómetro de las virtudes de una sociedad. Cuando notéis que el comercio se efectúa, no por consentimiento de sus partes, sino por obligación; cuando veáis que, con el fin de producir, necesitáis permiso de quienes no producen nada; cuando observéis que el dinero afluye hacia quienes trafican no en géneros, sino en favores; cuando os déis cuenta de que muchos se hacen ricos por el soborno, por la presión, más que por el trabajo, y que las leyes no os protegen contra ellos, sino que, al contrario, son

ellos los protegidos contra vosotros; cuando observéis cómo la corrupción es recompensada y la honradez se convierte en sacrificio, podéis asegurar, sin temor a equivocaros, que vuestra sociedad está condenada...

—Siempre que aparezcan elementos destructores entre los hombres, empezarán por destruir el dinero, porque éste es la protección del hombre y la base de una existencia moral. Tales elementos se apoderarán del oro, entregando a cambio un montón de papel falsificado. Con ello matarán todos los fines objetivos y situarán al hombre en las garras de un arbitrario promulgador de valores. El oro es un valor objetivo, un equivalente a riqueza producida. El papel es una hipoteca sobre riqueza que no existe, reforzada por un arma apuntada contra aquellos de quienes se espera que la produzcan. El papel es un cheque cursado por saqueadores legales sobre una cuenta ajena: la virtud de las víctimas. Vigilad la llegada del día en que dicha cuenta se agote...



Con base en la lectura anterior y en su criterio, responde las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué el dinero es útil sólo gracias a quienes producen?
2. ¿Por qué se afirma que los pedazos de papel deberían ser de oro?
3. ¿Qué se opina sobre la herencia?
4. ¿Cómo se destruye el dinero, según Ayn Rand?
5. ¿Qué opina usted sobre las afirmaciones de Ayn Rand? Fundamente su opinión.

10

Los precios subirán más y más porque pienso que seguiremos viviendo como hemos vivido hasta ahora, es decir, por encima de los medios con que contamos.

RENÉ MAURY

La inflación

El problema

Mucho se ha escrito sobre la inflación, pero pocos han llegado a explicar con claridad sus causas.

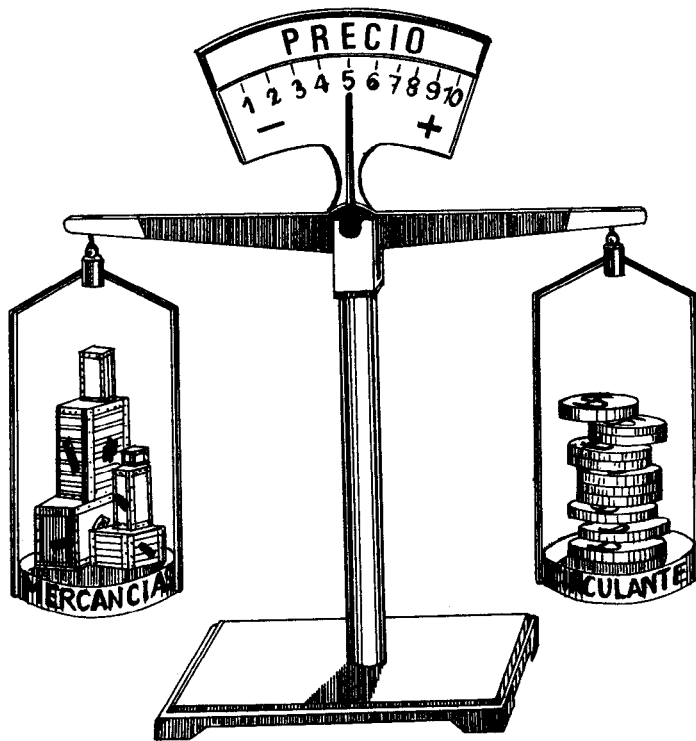
La inflación ha tomado importancia dentro de los estudios económicos, debido a que sus efectos pueden ser fatales para un país.

Con acierto decía Lenin: “La mejor forma de destruir la civilización occidental sin disparar un solo tiro, es desquiciar su moneda”, es decir, producir la inflación. Es verdad, pero no sólo en los países occidentales, sino en cualquier país.

La dislocación o pérdida del control sobre la moneda produce el caos económico, político y social.

Conceptos de inflación

El equilibrio entre la moneda en circulación y los bienes y servicios disponibles en el mercado, puede ser alterado por la inflación (aumento de circulante), la deflación (reducción del circulante), o por la destruc-



ción de gran parte de los bienes existentes, debido a una guerra o catástrofe (inundación, terremoto, etcétera).

La inflación es un fenómeno monetario. Existe inflación o posibilidades de que exista cuando circula moneda en un país. En una sociedad en donde solamente existiera el trueque, no podríamos hablar de problemas inflacionarios.

Conceptos usuales de inflación:

1. La inflación es un aumento desproporcionado de circulante en relación con el aumento de bienes producidos. El aumento de circulante puede ser por medio de papel moneda, créditos o emisión de bonos o valores del Es-

tado. El alza de precios es un reflejo de la inflación y no la inflación en sí.

2. Aumento general de precios que se refleja en una baja del poder adquisitivo del dinero.
3. La baja en el poder adquisitivo del dinero, debido a una abundancia de circulante en relación con los bienes que existen en el mercado.

Los tres conceptos contienen la idea de inflación. El primero nos define la inflación en sí; el segundo y tercero nos señalan sus principales efectos o manifestaciones, que en ocasiones se confunden con la misma.

La inflación se manifiesta por un alza general de los precios. Al decir alza general, nos referimos a que productos y servicios tales como habitación, comida, vestido, transporte y demás bienes y servicios de uso diario y común, suben de precio.

El alza general de los precios

Los precios suben como consecuencia de variaciones entre la oferta y demanda de bienes y servicios; en determinado momento, existe una demanda que excede las posibilidades de la oferta y nos lleva al llamado "tirón de los precios hacia arriba", cumpliéndose la primera parte de la ley de la oferta y la demanda: si la cantidad demandada excede a la cantidad ofrecida el precio tiende a subir...

La demanda adicional o demanda agregada se puede crear de un día para otro, con sólo aumentar el medio circulante, pero el aumento de la oferta es menos elástico y requiere de un aumento de producción, lo que toma un determinado tiempo o es imposible, dado que los recursos productivos están trabajando a su máxima capacidad. Debido a esta situación se crea la llamada "brecha

inflacionaria", que consiste en la demanda agregada que no puede ser cubierta por la producción u oferta existente y que se traduce en un aumento en los precios.

El alza general de los precios puede ser causado en un país por:

- a) Escasez de bienes y servicios, debida a una catástrofe que afecte casi toda la producción económica del país.
- b) La emisión de nuevas cantidades de medios de pago, puestas en circulación por un gobierno para cubrir su déficit presupuestario causado por una guerra o programas que excedan a sus ingresos.

Estas son las dos únicas causas posibles del aumento general de los precios, y en ausencia de hecatombes o desastres nacionales, se reducen a los déficits presupuestarios financiados con dinero nuevo.

Los motivos que impulsan a un gobierno a crear o fomentar el déficit presupuestario, pueden ir desde el tratar de activar la producción por medio del aumento de circulante monetario (teorías de Keynes), hasta el de pagar las deudas, gastos de guerra o proyectos gubernamentales para los que no se tienen fondos suficientes.

Efectos que se confunden con las causas

Se han querido ver en el aumento de los precios y salarios las causas de la inflación, sin tomar en cuenta que más bien son efectos de la misma.

Constantemente, los gobiernos lanzan acusaciones contra los productores y comerciantes por subir los precios; los productores y comerciantes lo hacen contra los sindicatos por exigir aumentos de salarios que repercuten en un aumento de costos. Pero ni los comerciantes, ni los productores, ni los sindicatos son los causantes del alza

general de los precios; estos sectores solamente buscan un reacomodo entre circulante y bienes disponibles. El verdadero causante de la inflación es el organismo responsable del aumento del circulante, que en el caso de casi todos los estados modernos es el gobierno. El señalar al gobierno como causante de la inflación asusta a muchos economistas y los hace quedarse a mitad del camino o no exponer claramente la esencia del fenómeno.

Se puede hablar de muchas causas intermedias o que aceleran un alza general de los precios, pero siempre encontramos como causa primera y principal un gran aumento del medio circulante o inflación.

Manifestaciones externas de la inflación

La inflación se manifiesta por medio de:

1. Un alza acusada de los precios.
2. Un déficit demasiado elevado en la balanza de pagos.¹
3. Escasez de bienes y servicios, que va aumentando al mismo ritmo que la inflación.

Clases de inflación

Se han hecho diversas clasificaciones de la inflación en lo que respecta a su intensidad, duración y formas de manifestarse:

INFLACIÓN LATENTE. Cuando se encuentra disimulada y aun no ha sido puesta en evidencia.

INFLACIÓN REPTANTE. La que es tolerable y no es percibida por el grueso de la población.

¹ La balanza de pagos es el intercambio comercial y financiero entre un país y el resto del mundo. La balanza comercial se refiere sólo al intercambio de mercancías.

INFLACIÓN ABIERTA. La que ya es palpable.

INFLACIÓN GALOPANTE O HIPERINFLACIÓN. Cuando el nivel de los precios sube cada vez con mayor frecuencia: primero por meses, después por días y hasta por horas.

INFLACIÓN REPRIMIDA. La que se trata de contener por medio del control de precios y de cambios.

Efectos de la inflación

El alcance exacto de los efectos de la inflación en la vida de una sociedad es imprevisible, ya que intervienen muchos factores de carácter psicológico. Sin embargo, sí podemos establecer algunos efectos económicos que resultan de ella.

- a) **ALTERACIÓN EN LA DETENTACIÓN DE LA RIQUEZA.** Favorece a los deudores a expensas de los acreedores; beneficia a los que tienen rentas variables y perjudica a los receptores de rentas fijas y asalariados.

En el caso de inflación, sí podemos hablar de una redistribución de la riqueza, que casi siempre beneficia al gobierno del Estado: adquiere bienes y da a cambio dinero nuevo. Beneficia también a algunos empresarios que especulan con ella, pero perjudica a la clase media que no tiene posibilidades de especular y al pobre lo deja igual o lo hace más pobre.

Con la inflación, el gobierno parece ganar a corto plazo, dado que lleva a cabo sus proyectos favoritos, pero a largo plazo todos pierden, y el gobierno causante de la inflación queda desacreditado y muchas veces le cuesta el poder.

- b) **IMPUESTO GENERAL.** El nuevo circulante adquiere su valor a costa del circulante en poder de los particulares.

La inflación es la forma más subrepticia que tiene un gobierno para disponer del ahorro del pueblo sin su consentimiento y sin necesidad de decretar nuevos impuestos.

- c) **ALTERACIÓN EN LOS RECURSOS PRODUCTIVOS.** Por falta del cálculo en los costos y el clima de incertidumbre, muchas empresas dejan de producir o alteran su producción.
- d) **LA ESCASEZ.** Como consecuencias del aumento en la demanda y el consumo excesivo, por la prevención de nuevas alzas de precios, sobreviene la escasez. Dice Samuelson: "Los deudores persiguen a sus acreedores para pagarles las deudas en dinero sin valor; los especuladores se aprovechan, y las amas de casa, temiendo que los precios sigan subiendo, se apresuran a gastar los sueldos de sus maridos, con lo que no hacen sino contribuir a un aumento todavía más rápido de los precios".²
- e) **DESANIMA Y DESTRUYE EL AHORRO.** A nadie le interesa ahorrar, ya que llega el momento que el índice anual o mensual de inflación es mayor que la tasa de intereses, en este caso se convierte en principio la frase: "ahorrar es perder, gastar es tener".
- f) **LA ESPECULACIÓN EN EL TERRENO ECONÓMICO.** Se entiende por especulación, la inversión hecha esperanzada en futuras alzas de precios. El especulador puede ganar mucho o perder todo. Especula quien guarda frijol en sus bodegas, esperando que el precio suba. Puede ganar si sube el precio o puede perder si se pudre el frijol o el precio permanece igual, en este último caso pierde, ya que gastó en almacenaje y su dinero estuvo inactivo.

Efectos externos

Un país con un alto índice inflacionario se verá afectado en sus relaciones con los demás países en la siguiente forma:

² Paul Samuelson. Op. cit., pág. 312.

1. Desequilibrio en la balanza comercial.
2. Atracción de importaciones suplementarias.
3. Huida de capitales.
4. Pérdida de divisas.

Todos estos efectos externos de la inflación son consecuencia de los efectos internos: falta de producción, escasez, disminución del ahorro, especulación y un clima de inseguridad económica.

La inflación importada

Debido a la interdependencia entre las naciones modernas, no podemos considerar aisladamente a un sistema monetario nacional, ya que las importaciones, exportaciones y fenómenos monetarios a nivel internacional, repercuten en el sistema económico interno de todos los países que realizan cualquier actividad comercial con el exterior.

Se habla de inflación importada cuando las causas de la inflación son ajenas al sistema monetario nacional.

Hay tres casos en que se habla de inflación importada:

1. Cuando suben los precios de las materias primas y artículos manufacturados que necesita importar un país.

Si el país tiene gran dependencia industrial y agrícola con el exterior, el alza de precios de los artículos importados que sean básicos para la vida económica nacional se reflejará en un aumento interno de precios. En este caso, existe alza de precios en varios sectores, pero no inflación estrictamente hablando; no es lo mismo alza de precios que inflación.

2. Cuando el país exporta en grandes cantidades y tiene un saldo a favor o superávit.

Si es muy grande el superávit, trae como consecuencia un exceso de circulante dentro del país, ya que se reciben divisas (dinero) y se dan a cambio bienes.

También hay tendencia al alza de precios en los países exportadores, debido a que al aumentar la demanda internacional de sus bienes, los precios tienden a subir en el mercado interno. Ejemplo: Alemania Occidental en la última década.

3. Cuando hay una gran afluencia de capitales de otros países en un corto periodo de tiempo.

Este fenómeno trae como consecuencia el aumento en los créditos y mayor disposición de dinero bancario. Ejemplo: Suiza en la última década.

Inflación internacional

La causa eficiente, como ya hemos expresado, del alza general de los precios en un país, es el aumento de medio circulante. En el aspecto internacional también nos encontramos con creación de dinero-divisa por medio del Fondo Monetario Internacional.

En una enmienda a los estatutos del Fondo Monetario Internacional, puesta en vigor en julio de 1969, se prevén los llamados "derechos especiales de emisión" o de "giro". Derechos que permiten a un país girar o, en otras palabras, hacer un cheque en contra del F.M.I. por cierta cantidad de divisas, para que pueda disminuir el déficit en su balanza de pagos. Esos derechos especiales de emisión son los responsables de la inflación internacional y en gran parte del alza que observó el oro con respecto al dólar.

Los derechos de giro, lejos de mejorar en forma permanente la situación deficitaria de la balanza de pagos

de varios países, han dado como resultado la inflación internacional.

El pleno empleo y la inflación

Una de las políticas monetarias actuales que más daño ha hecho a las economías de los países modernos, es la política del llamado "pleno empleo". El tratar de lograr o alcanzar el pleno empleo ha sido el justificante, en algunos gobiernos, para aumentar el circulante monetario en el mercado. El absurdo de poner a un hombre a cavar un hoyo y atrás a otro a tapanlo, por el solo hecho de darle empleo, aunque no sea útil su labor, es la consecuencia de algunas de las teorías de Keynes. Esas políticas han llevado a los gobiernos al déficit presupuestario y, como consecuencia lógica, a la inflación.

Dice Maurice Flamant, profesor de Ciencias Económicas de la Facultad de Derecho en la Universidad de París: "Las promesas electorales proclamadas a los cuatro vientos, la preocupación de remediar al más necesitado, la necesidad de apaciguar las repetidas reivindicaciones de diversos grupos sociales, conducen inevitablemente a distribuir con antelación las prebendas y a hinchar la demanda. Se evita el paro y más o menos se mantiene el crecimiento, pero la medalla tiene su reverso: y es el debilitamiento del poder adquisitivo de la moneda que, por abrasión, ajusta la incompatibilidad de las reivindicaciones de diferentes categorías. Francia nos ha dado un elocuente ejemplo de lo que ocurre en la mayoría de países.

"Si la política económica es actualmente incómoda, es porque debe enfocar hacia una serie de objetivos dentro de un mismo horizonte temporal. En efecto, podemos diferenciar una maniobra a corto plazo (puramente tác-

tica) y una acción estratégica dirigida hacia objetivos más lejanos.

"A corto plazo se trata de contener la demanda. E igualmente, de negarse a remediar el paro por el medio fácil, ciego y peligroso de un déficit presupuestario, ya que en términos generales es mejor comprometerse —financieramente hablando— en una política de reeducación profesional de los parados, como la que realiza en Francia, por ejemplo, la FPA (Formación Profesional de Adultos), antes que mantener actividades poco rentables que una política de estabilidad monetaria bastaría para hacerlas desaparecer, y todo esto, con el engañoso pretexto de tener empleada una mano de obra que, habida cuenta de su actual cualificación, difícilmente encontraría trabajo en otras actividades, lo que resulta un punto de vista erróneo. Es preferible que haya parados, pero que se les forme con vistas a ser productivos, antes que desengañar a pretendidos activos de los que sólo una pequeña parte resultan productivos".³

Concluimos que, la política que trata de lograr el pleno empleo al través de un aumento de circulante "controlado", trae más consecuencias negativas que positivas, y los únicos resultados reales que se han obtenido son la inflación y la creación de fallas estructurales en las economías de las sociedades actuales, que serán mucho más difíciles de resolver para futuras generaciones.

La inflación reprimida

La primera medida que se les ocurre a muchos gobiernos para detener la inflación es el control de precios.

³ Maurice Flamant. *La inflación*, Edit. Oikos-tau, S. A., Barcelona, España, 1973, pág. 110.

El control de precios, lejos de ser un remedio para la inflación, agrava las situaciones económicas y sociales que pretende resolver. Desde el famoso edicto de Diocleciano, puesto en vigor durante el imperio romano, hasta la fecha, el control de los precios ha sido un fracaso y ha dado resultados contraproducentes.

Los resultados reales del control de los precios son la pérdida del cálculo económico, aumento de la escasez, la aparición del mercado negro y el racionamiento.

Más que una medida económica, el control de precios es una medida política, pues da la impresión de que el gobierno está luchando y haciendo todo lo posible para mantener un bajo nivel de precios. A la vez, da la oportunidad de encontrar chivos expiatorios, o sea, hacer aparecer a algunos comerciantes y productores como responsables del alza de precios, los que son llamados hambreadores, especuladores, acaparadores, etcétera. Como ya lo hemos expresado, la especulación y el acaparamiento no son la causa, sino consecuencia de la inflación previamente producida.

Además, mediante el control de precios y de cambios o de salidas de capitales al extranjero, para evitar la devaluación de la moneda, se va acumulando el poder adquisitivo en los habitantes de un país hasta que llega el momento en que nadie está interesado en producir, sino en buscar la forma, mediante el mercado negro o cualquier otro medio, de gastar lo que tiene. La preocupación principal de la gente es gastar y no producir.

Dice Jacques Rueff sobre la situación de Alemania en 1948: "A causa de las enormes reservas de capacidad adquisitiva utilizables nadie encontraba razones para producir más de lo que podía consumir".⁴

⁴ Jacques Rueff. *La época de la inflación*, Edit Guadarrama, Madrid, España, 1967, pág. 45.

Proceso del caos monetario

1a. Etapa→	Inflación	=	Emisión de papel moneda ⁵ sin respaldo de bienes en el mercado.
2a. Etapa→	Inflación + control de precios	=	Escasez + mercado negro.
3a. Etapa→	Escasez + mercado negro	=	A racionamiento y sistema de colas.
4a. Etapa→	Pérdida total del poder adquisitivo del dinero	=	Regreso al trueque.

⁵ U otros medios de pago: bonos, valores, líneas de crédito.

La inflación alemana de 1923

En el momento de la declaración de guerra, en 1914, había en Alemania una circulación monetaria de 2 400 millones de marcos; hacia finales de mayo de 1921 había aumentado hasta 72 000 millones, casi un 1 500%.

Antes de comenzar este proceso inflacionario, el dólar se cotizaba a un 4.70 marcos; en 1923, un dólar valía más de 4 billones de marcos. El 15 de febrero de 1924 se pusieron en circulación billetes con un valor nominal de 100 billones de marcos, que en realidad apenas si valían poco más de 20 dólares. Para mantener el ritmo de la demanda monetaria se necesitaron 1 783 máquinas impresoras, 133 imprentas y 30 fábricas de papel trabajando día y noche en la tarea de confeccionar billetes.

Una llamada telefónica llegó a costar 7 500 millones de marcos y un litro de leche descremada 8 600 millones. Los sueldos se pagaban mensualmente, luego semanal-

mente, después ya eran diariamente y hasta por hora de trabajo; por último, se llegó, en muchas empresas, a pagar a los obreros en productos materiales. El dinero perdió su valor o utilidad como instrumento de cambio y se llegó nuevamente al trueque.⁶

Dice Diether Stolze en su libro *Capitalismo*: “No hay economía que resista ni pueda seguir funcionando cuando los precios aumentan cada día. Esto era lo que ocurría en Alemania en el invierno de 1923 y obligaba a miles de personas de las más diversas clases sociales a recurrir a la beneficencia para recoger un plato de sopa”.⁷

La inflación en los países socialistas

Los países socialistas no han escapado al fenómeno inflacionario y en muchos de ellos es crónico.

En Rusia, después de la Revolución de 1917 siguió un periodo caótico que los llevó al trueque.

En la actualidad, en casi todos los países socialistas existe mercado negro de divisas; lo que indica desorden monetario y que el tipo de cambio oficial no es real. En la U.R.S.S., oficialmente el rublo vale más que el dólar, pero en el mercado negro se pueden cambiar 10 dólares por 500 rublos.⁸

Debido al total control de precios, o mejor dicho a que los precios no son fijados en el mercado sino por organismos planificadores, se presenta el fenómeno de acumulación de poder de compra que se da bajo las inflaciones reprimidas: hay dinero, los precios son bajos, pero no hay qué comprar. Dice Flamant: “El carácter convencional —y a menudo arbitrario— de los precios

fijados explica que la tensión (inflacionaria) no se manifieste por un alza de los precios pronunciados. Se constata que ciertas estanterías se han vaciado; que tales productos no se encuentran; que las colas son cada vez más largas, y que al no haber ocasión para gastar en los productos buscados incluso crecen las cuentas en las cajas de ahorro. (En la Unión Soviética estas cuentas se quintuplicaron entre 1961 y 1968). Lo que no excluye ciertas formas de mercado negro”.⁹

La inflación chilena de 1971 a 1973

El gobierno del doctor Salvador Allende ha sido uno de los que ha levantado opiniones más controvertidas en el mundo actual. No analizaremos si fueron los “imperialistas yanquis”, las fuerzas retrógradas chilenas” o el “pueblo chileno”, quienes provocaron la caída de Allende, solamente analizaremos la inflación y el alza general de precios producida en ese país desde el punto de vista económico, de 1971 a 1973.

El Banco Central de Chile informó que en 1972 se emitieron billetes por un total de 36 367 millones de escudos, lo que significó un aumento de 171.4% sobre la emisión de 1971. En ese mismo año se registró un índice de inflación, de enero a noviembre, de 143.2%; estas dos cifras nos hacen ver la relación directa que guarda el aumento de circulante monetario con el aumento en la tasa inflacionaria. Durante todo el gobierno socialista, de noviembre de 1970 a septiembre de 1973, se calcula que aumentó el circulante en un 600% aproximadamente, que fue casi el mismo porcentaje en que aumentó el costo de la vida.

⁶ Diether Stolze. Op. cit., pág. 257.

⁷ Diether Stolze. Op. cit., pág. 257.

⁸ Datos recabados por el autor en los propios países socialistas.

⁹ Maurice Flamant. Op. cit., pág. 42.

PRECIOS DURANTE EL RÉGIMEN SOCIALISTA
(En escudos)

Al entrar (noviembre de 1970)		Al caer (septiembre de 1973)	
Carne	17.8 kilo	750	kilo
Mantequilla	32	650	
Pan	3.20	18	
Queso	12	650	
Jamón	32	1 250	
Azúcar	132 (saco de 40 k)	9 500	(saco de 40 k)
Huevo	0.12 (cada huevo)	650	(cada huevo)
Pollo	14	820	
Tallarines	2.5 (¼ de k.)	19	(¼ de k)
Aceite	8.5 litro	132	litro
Pasaje urbano	1.5	7.5	
Coche Citroen			
1970	52 250	1 900 000	
Gasolina	0.75 litro	9.80	litro
Teléfono	18 (renta)	520	(renta)
Luz eléctrica	13.2 (consumo mínimo)	720	(consumo mínimo)
Camisa de algodón	60	1 800	
Traje de casimir	700 (a la medida)	20 000	(a la medida)
Cigarros	3.5 (cajetilla)	400	(cajetilla)
Salario vital o mínimo	1 250	2 800	

Nota: Los precios son efectivos de mercado; los precios oficiales nunca funcionaron. Si se quería encontrar los artículos, se tenía que pagar las cantidades arriba citadas.¹⁰

¹⁰ Tomado de *¿Qué pasó en Chile bajo el régimen socialista?*, publicado por el Instituto de la Integración Iberoamericana, México, 1973.

La inflación en México de los 70

Durante los primeros años de la década de 1970 aumentaron en forma alarmante los índices de precios en México. A pesar de que existen presiones inflacionarias internacionales, la causa principal fue el aumento de dinero que el gobierno se vio obligado a poner en circulación para hacer frente a sus gastos excesivos. El aumento de circulante en la década de los 60 fue de un promedio anual del 11% aproximadamente; lo que había producido una inflación reptante, que no era percibida por la mayor parte de la población; mientras que el promedio anual de aumento de circulante en los años 70 (1971 al 1975) ha sido del doble: 22%.

De diciembre de 1967 a diciembre de 1971 (cuatro años) el circulante aumentó en un 50%, mientras que en los cuatro años siguientes (diciembre de 1971 a diciembre de 1975) el circulante aumentó en un 123%. Este aumento desproporcionado de circulante es la causa del alza de precios en México.

Atrás del aumento de circulante encontramos grandes déficits o excesos en los gastos gubernamentales. En 1970 el gasto público se excedió en un 44.31% del presupuesto original; en 1971 en un 52.32%; en 1972 en un 20.61% y en 1973 el exceso bajó al 16.32% del gasto presupuestado. Del gasto presupuestado de 1971 al de 1976 hay un aumento de un 392.6% aproximadamente (sin tomar en cuenta las cantidades excedidas).

En 1975 el déficit del gobierno mexicano fue de 116 800 millones de pesos aproximadamente (estimación del CEESP), 5 veces mayor que en 1970 (23 mil millones). De 1971 a 1976 el déficit acumulado de gobierno federal y empresas estatales fue de 306 901 millones.*

* Fuente: BANCOMER.

Estas políticas trajeron como consecuencia la devaluación del peso mexicano en relación al dólar en septiembre de 1976.

Cuando el alza interna de los precios es mayor que en los países con quienes se efectúa gran parte del comercio, los productos dejan de ser competitivos en el mercado internacional y con el objeto de abaratarlos se tiene que devaluar la moneda frente a las extranjeras.

AUMENTO DE PRECIOS AL CONSUMIDOR*
(Crecimiento porcentual)

Año	E.U.A.	México	Diferencia
1976	4.8	27.2	20.2
1981	8.9	28.7	18.2
1985	3.8	63.7	57.7
1987	4.4	159.2	148.3
1990	6.1	29.9	22.4

*Periodo diciembre a diciembre
Fuente: Banco de México y CEESP

El cambio de paridad tiene como finalidad disminuir el desequilibrio de la balanza comercial y de pagos, es decir, promover las exportaciones y desalentar las importaciones.

El proceso que culminó en la devaluación del peso mexicano se puede objetivizar y encontrar sus orígenes en la siguiente fórmula:

Aumento desproporcionado del gasto gubernamental = déficit presupuestario = aumento de circulante o inflación = alza de los precios = aumento del déficit en la balanza comercial = devaluación.

MEDIO CIRCULANTE EN MÉXICO*

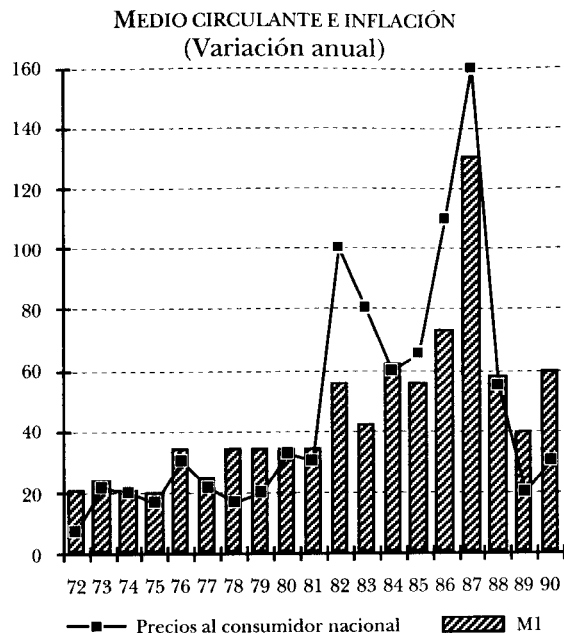
Año	Millones de pesos	Aumento sobre el año anterior
1965	29	6.8%
1970	49	10.5%
1972	64	21.2%
1975	118	21.3%
1976	155	30.9%
1980	492	33.3%
1982	1 430	41.4%
1985	3 570	53.8%
1987	14 116	129.7%
1988	22 314	58.1%
1990	51 430	64.5%

*Cifras a diciembre de cada año.
Fuente: Banco de México

GASTO Y DÉFICIT DEL SECTOR PÚBLICO EN MÉXICO
(Miles de millones de pesos)

Año	Gasto Presupuestado	Gasto Realizado	Déficit/PIB
1965	N.D.*	64.0	0.8%
1970	N.D.*	109.3	3.4%
1972	123.4	219.4	4.5%
1975	298.4	440.0	9.3%
1976	392.4	512.3	9.1%
1981	2 332.0	2 760.6	14.1%
1988	161 500.0	154 800.0	11.7%
1990	194 300.0	208 300.0	3.5%

*No disponible
Fuente: INEGI, Banco de México, SHCP Y CEESP



Fuente: Con datos de BANXICO

Los anteriores análisis de la inflación en diversos países, nos hacen concluir que tanto en Alemania como en Chile y en México, a pesar de que las circunstancias políticas y sociales han sido distintas, siempre ha existido como causa del alza general de precios, el déficit presupuestario o gastos excesivos del gobierno, que encuentra su única solución en emitir y poner en circulación nuevas cantidades de circulante para hacer frente a las obligaciones contraídas; de otra forma tendría que declararse el gobierno insolvente o en quiebra.

La inflación en Brasil

Brasil es un país que sufrió un alto índice de inflación bajo el gobierno de Joao Goulart, la cual llegó al 91.6%

en 1964, y fue una de las causas, como también podríamos decir del gobierno del doctor Allende, que motivó la caída de Goulart.

A partir de 1967, Brasil ha luchado contra la inflación llevando a la práctica el llamado sistema de mini-devaluaciones o de corrección monetaria, que consiste en una serie de pequeñas devaluaciones periódicas que no perjudican al ahorro, ya que se compensa a los inversionistas y ahorristas con tasas adicionales de interés. Lo que ha traído como consecuencia cierta seguridad económica, ya que las empresas saben de antemano los cambios que se van a efectuar sobre la moneda y pueden calcular sus costos y ganancias.

Esa política, acompañada de un control del circulante, ha llevado al Brasil a bajar sus índices de crecimiento inflacionario; el que se ha reducido: 19.5% en 1971, 15.7% en 1972 y 15.5% en 1973. En 1974 y 1975 han vuelto a aumentar sus índices de inflación debido, entre otras cosas, al alza del precio del petróleo.

Es digna de tomarse en consideración la nueva política antiinflacionaria brasileña, que en contra de todas las predicciones del Fondo Monetario Internacional y organismos como la CEPAL ha dado resultados positivos.

Sin embargo, esa política no termina con la inflación, sólo aminora sus efectos negativos en relación al ahorro y a la pérdida del cálculo económico, y sólo puede ser utilizada hasta ciertos grados de inflación.

Soluciones al problema inflacionario

Una vez desencadenada la inflación es difícil frenarla. Se le puede comparar con aquellas enfermedades incurables, en las que lo único que puede hacer el médico es prevenirlas o atacarlas en sus primeras etapas.

Cuando la inflación está en su pleno apogeo casi todas las medidas son inútiles y no hay más que soportar las consecuencias, pues a todas las causas económicas se les suman una serie de efectos psicológicos, que pueden culminar con el pánico en todo el pueblo.

Dice Rueff: "En materia monetaria se cumplen rigurosamente las palabras del Eclesiastés: «tendréis las consecuencias». Cuando se ha permitido crear una situación de inflación ninguna fuerza humana podrá evitar las consecuencias".¹¹

Muchos pensarán que si el problema de la inflación es debido al aumento en la emisión de papel moneda, todo se resolvería sacando el excedente de moneda en circulación, o sea, producir la *deflación*. Esta solución que parece tan sencilla y de lógica aplicación, no resuelve el problema, ya que sería comparable al tratar de poner reversa a un carro que va hacia adelante a gran velocidad.

Otra medida es la de restringir los gastos públicos mediante *políticas presupuestarias*. Esta medida solamente tiene efectos para no seguir aumentándola, pero no tiene efectos retroactivos sobre la inflación dada.

La única solución contra la inflación es el no provocarla. Y la única manera de no hacerlo es que los gobiernos comprendan que deben de limitar sus gastos a los ingresos percibidos y a su capacidad de crédito; pues todo exceso en los gastos que lleva a un déficit presupuestario conduce a un aumento en el circulante, que es la inflación.

Concluye Rueff: "Si queremos evitar estos desórdenes, no hay más que un medio para ello: remediar la causa que los ha provocado. Y esta causa es siempre la misma: el déficit".¹²

CAPÍTULO 10

AUTOEVALUACIÓN

Elija las respuestas que considere correctas.
Respuestas al final del libro.

1. La inflación es:
 - a) El aumento general de los precios.
 - b) La pérdida del poder adquisitivo.
 - c) Un cambio en el nivel de precios debido a un aumento en la demanda.
 - d) Un aumento de circulante mayor que el aumento de bienes y servicios producidos.

2. Las causas de la inflación son:
 - a) El alza de los precios por los productores y comerciantes.
 - b) Los déficits presupuestales del Estado.
 - c) Las catástrofes o guerras.
 - d) El acaparamiento de mercancías.

3. La inflación reprimida se da cuando:
 - a) Se encuentra disimulada.
 - b) Se busca contener por medio del control de precios.
 - c) Ya no se aumenta el circulante.
 - d) No es percibida por el grueso de la población.

4. Con la inflación:
 - a) Se favorece a los que tienen rentas fijas y se perjudica a los que tienen rentas variables.

¹¹ Jacques Rueff. Op. cit., pág. 51.

¹² Jacques Rueff. Op. cit., pág. 51.

- b) Se pierde el cálculo económico.
 - c) Aumenta la demanda y disminuye el ahorro.
 - d) Surge la especulación.
5. La principal medida para no hacer inflación es:
- a) Restringir los créditos.
 - b) Controlar los precios.
 - c) Equilibrar el presupuesto gubernamental.
 - d) Aumentar la producción.

LECTURA ANALÍTICA

EN LA ANTIGUA DANZIG SE FINCA EL PROGRESO POLACO

Publicado por el "Sol de México", el 13 de julio de 1975.

GDANSK, 12 de julio (AP). Con el auge de la industria de la construcción naval, la región de Gdansk —ahora una de las divisiones administrativas más pequeñas, después de la nueva formación política— ocupa el quinto lugar en cuanto a volumen de producción y el tercero en cuanto al valor de la misma.

SURGE UN PROBLEMA SOCIAL

Esto produjo una de las más grandes alzas de salarios en Polonia. El promedio para los trabajadores de los astilleros es de casi 5 000 zlotys mensuales (3 125 pesos), mientras que el promedio general del país es de 3 000 (1 875) y algunos soldados muy hábiles y cortadores de planchas, diestros y precisos, pueden llegar a ganar hasta 16 000 (10 000 pesos).

Un funcionario social del astillero dijo: "Esto creó un nuevo problema social, porque, a veces, un trabajador joven gana más de 3 veces que su padre, pero todavía no podemos ofrecerle todo lo necesario para que pueda gastar este salario".

"No puede comprar un departamento por adelantado, pues tiene que esperar su turno, como todos; lo mismo le sucede si quiere tener un auto. Tampoco puede cambiar sus zlotys ahorrados por divisas extranjeras para convertirse en turista en otros países".

"E infortunadamente, con mucha frecuencia, los jóvenes malgastan su dinero en alcohol, porque para comprar vodka no hay que esperar turno, y así se vuelven borrachos y disipados. Este es un nuevo y gran problema de nuestra sociedad,

que se repite en todas las regiones del país que tienen altos salarios”.



Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Qué situación económica refleja el no poder gastar un alto salario?
2. ¿Qué clase de inflación se da en Polonia, según la lectura anterior?
3. ¿Qué pasa con la producción cuando el obrero no tiene en qué gastar su salario?
4. Con base en el artículo leído, explique la diferencia entre salario nominal o monetario y salario real.
5. ¿Qué opina usted del hecho analizado? Fundamente su opinión.

LECTURA ANALÍTICA

LA SOCIÉTÉ D'INFLATION

Síntesis y traducción del licenciado Hugo Rangel Coulo, profesor de Teoría Económica y de Historia del Pensamiento Económico de la Facultad de Derecho de la U.N.A.M.

Este libro de René Maury, economista graduado en Harvard y profesor de la Universidad de Montpellier, fue editado en 1973 por SEUIL de París y aún no está traducido al español. Contiene un análisis tan interesante del fenómeno socioeconómico que por ahora nos preocupa más en México, la inflación, que creí conveniente hacer esta síntesis para los profesores y alumnos de nuestra Facultad de Derecho.

Dice Maury que él, igual que muchos otros, cree que los precios seguirán subiendo y trata en su libro de explicar por qué.

La gravedad es tal que, por primera vez en la historia, los nueve países del Mercomún se reúnen en París para planear una lucha común contra la inflación.

Afirma que el alza de precios no es un freno coyuntural y pasajero, sino un proceso permanente cuyas raíces penetran hasta el fondo de nuestra cultura. La inflación es un proceso de ahorro forzado. ¿Pero por quién y para quién? Cuando usted vea que el poder de compra de su dinero se reduce, pregúntese quien tiene ahora lo que a usted le falta y seguramente lo encontrará en el bolsillo de otro o en el presupuesto del Estado. La inflación no hace sino estar recordándole a la nación que las inversiones que realiza exceden su ahorro voluntario y los impuestos que paga, y que además le repugna tener un gobierno bastante poderoso para impedirselo.

Podría emplearse la siguiente fórmula:

Inversión global = ahorro voluntario + impuestos + inflación.

Creo —dice Maury— que los precios subirán más y más porque pienso que seguiremos viviendo como hemos vivido hasta ahora, es decir, por encima de los medios con que contamos.

Para que los precios bajaran tendríamos que aceptar un cambio de civilización acorde a nuestras posibilidades económicas.

La sociedad que nos gusta es inflacionista por naturaleza. Si queremos la libertad, hay que pagar su precio, si alardeamos de justicia social hay que pagar la cuenta, lo mismo que si queremos disfrutar de más instrucción, reducir la jornada de trabajo, beneficiarnos con la seguridad social o respirar aire más puro, todo tenemos que pagarlo. Lo que para nuestros ancestros era gratuito nosotros tendremos que pagarlo cada día más caro porque somos muchos más y el planeta es limitado.

Por otra parte, la idea de que el alza del nivel general de los precios trae el empobrecimiento colectivo no es pertinente, sólo lo sufren los que tienen ingresos fijos y entre ellos los más dañados son las personas de edad ya jubiladas. Lo que éstas han perdido, otras lo han ganado y no pueden defenderse porque no constituyen un grupo organizado de presión. En el siglo pasado, cuando se hablaba de estabilidad monetaria se quería decir que el cambio del nivel general de precios era igual a cero. Ahora se acepta que hay estabilidad cuando aumenta 4, 5 o 6% anual y este margen de aceptación va aumentando.

La Argentina —se dice— que se desarrolló económicamente bien después de 1957 con un aumento anual de precios cercano a 25%, Brasil mantenía bien su expansión con una tasa superior a 31% anual, así que, lo que era intolerable pasa a ser admisible.

Por otra parte, un hecho nuevo ha aparecido en las economías occidentales —la inflación tiende bruscamente a acelerarse y además no constituye ya el pago de un rescate para lograr la ocupación plena como se admitía antes, porque el alza de los precios y la desocupación coexisten ahora dando nacimiento al neologismo “estanflación” que le sirve de etiqueta.

En Estados Unidos de América, de 1969 a 1970 la tasa de desempleo pasó de 3,5 a 4,9% y los precios al menudeo aumentaron de 4,7 a 5,2%. Al mismo tiempo, Inglaterra tenía 900 000

desocupados y su tasa de aumento de precios era de 9%. La inflación en Bélgica, Holanda y Suiza, corría pareja con la caída de la producción industrial.

Estos fenómenos desconciertan a los economistas y nos invitan a estudiar, en el catálogo de las catástrofes económicas, las posibles consecuencias de una inflación de duración probablemente indefinida. Si Dante escribiera ahora la Divina Comedia podría escribir, ya no en las puertas del infierno, sino en las de la inflación: “Perded toda esperanza los que entreis aquí”.

Agrega Maury que la inflación también resulta de una competencia permanente entre los grupos de presión, pues cada uno tratará de modificar en su favor el reparto del ingreso nacional; pero que al primero que favorece es al Estado pues, siendo el más grande deudor, el alza de precios aligera la deuda pública reduciendo los ingresos de todos sus abastecedores y aumentando el ingreso público por el alza del nivel general del empleo de factores y el pago consiguiente de más impuestos. Maury hace notar que si la presión para el alza de salarios es muy fuerte, los empresarios, en una coyuntura de inflación prolongada, tenderán a endeudarse a largo plazo para comprar equipos nuevos más eficientes y reducir su costo en mano de obra, convirtiendo así en contradictorios el progreso económico y el progreso social.

Dice Maury que ahora hay que hablar de una sociedad de inflación que ya no aspira sólo a satisfacer las necesidades vitales de los indigentes, sino que busca lo superfluo para las mayorías también. (Claro que esta afirmación se refiere a los países desarrollados y a los subdesarrollados, que imitan el consumo de aquellos).

Reincidiendo en su afirmación de que la tasa de inversión global requerida para el crecimiento deseado es continuamente superior a la capacidad global de ahorro espontáneo y a los impuestos, dice que el exceso de la demanda global sobre la oferta global influye a veces menos en la inflación que las mutaciones de estructura en la demanda y en la oferta; agrega que el alza de un gran número de precios resulta como un

costo de la imprevisión porque no se produce todavía suficiente de lo novedoso. Da un ejemplo respecto a la preparación de técnica y señala que, como un efecto inevitable del progreso tecnológico, coexisten igualmente insatisfechas ofertas y demandas de empleo.

¿De qué nos sirve —dice— disponer de un sociólogo desocupado si lo que urge es un analista de programas? La tragedia del crecimiento económico es la de un vestido más grande para un niño que creció de prisa, pero el vestido no se ajusta porque tiene las mangas muy largas y al niño las que le crecieron más fueron las piernas.

Maury toca el problema de los ingresos de los oligopolios y señala que no podemos ahora probar científicamente que un retorno a la competencia entre empresas medianas y pequeñas pudiera reducir los precios de venta en beneficio del consumidor, descartelizando la siderurgia, la petroquímica, los textiles o la industria automotriz, porque —estima— las economías de escala de las grandes empresas compensan con creces en beneficio del consumidor los ingresos que derivan de su situación monopólica.

Maury se refiere luego a la necesidad institucional de la igualdad y afirma que una parte creciente de la inversión colectiva no es sino para amortizar el costo de la civilización. No se trata —dice— de una decisión deliberada, calculada con base en la rentabilidad, sino de un movimiento profundo de naturaleza política, deseado por la opinión pública y cuyas dimensiones sobrepasan la capacidad normal del ahorro voluntario sumada a los impuestos.

La discrepancia entre lo que es económicamente posible sin que aumenten los precios y lo que deciden políticamente las autoridades financieras es lo que llamamos inflación.

Así pasa, por ejemplo, con la defensa del ambiente que absorberá sin duda cerca del 2% del producto nacional bruto de los grandes países industriales. Esta forma de inversión era desconocida en la historia económica, igualmente, el costo implicado por el crecimiento acelerado de los equipamientos colectivos, constituye, a su vez, una modalidad de inversión sin

precedente. ¿A qué categoría económica conocida corresponde la reducción de los “cuellos de botella” en el crecimiento? ¿A cuál un mejor ajuste estructural entre la oferta y la demanda de empleos?

En un sentido más amplio, se trata de la (creación de una seguridad colectiva) y la inflación que la financia es, a escala de la colectividad, lo que al escalón individual es una prima de seguro.

Si no es posible acudir al impuesto o al empréstito para el financiamiento de todas esas inversiones de tan diversos tipos, no queda sino la inflación, salvo que se modifique la concepción del Estado que estamos dispuestos a aceptar y se recurra a una dictadura fascista o socialista que, con menor dificultad, trataría de igualar la demanda y la oferta globales, aunque en algunos casos, como en el de Polonia, tampoco lo ha podido conseguir.

Maury dice que el mito social de igualdad (sin examinar ahora lo que tendría de injusto), el sueño de una justicia conmutativa, en el que los dividendos resultantes del progreso serían garantizados por el poder público en las condiciones más próximas a una nivelación, entraría en conflicto con las leyes económicas.

La yuxtaposición de pretensiones que son todas igualmente respetables cuando se juzgan separadamente, pero cuya satisfacción general exceda las posibilidades de la economía engendra inevitablemente la inflación. Negarlo sería generoso o demagógico o ambos a la vez.

Tal postura demagógica no puede derivarse de una consideración científica y realista del fenómeno, sino más bien puede juzgarse como una apremiante maniobra política.

Por ejemplo: el aumento de los salarios en un sector que ha hecho avances en la productividad es lógico y deseable; pero desata, como efecto de la solidaridad sindical, muchas reivindicaciones similares en los sectores en que no es económicamente concebible concederlas sin provocar inflación; simplemente porque la productividad es insuficiente y no pueden cambiarse las leyes económicas por decreto gubernamental.

No resultan de un análisis macroeconómico cifrado y de las relaciones que brinda un modelo científico y adoptan la tónica de un grito de indignación que no requiere demostración para excitar a los trabajadores. Si el poder público estimula o cede a estos arrastres la depreciación monetaria se agravará más; y he aquí luego al estado burgués acusado de recuperar en seguida por el alza de los precios lo que había concedido en aumentos salariales, lo que, desde luego, es inevitable por el aumento en los costos de la producción.

En este punto es cierto que los fascistas y los socialistas, para quienes la libertad es sólo un prejuicio burgués, tienen razón y una economía totalitaria casi eliminaría la inflación, pero porque haría que todos trabajaran intensamente en largas jornadas y no los dejaría consumir sino lo estrictamente necesario para poder así ahorrar y capitalizar. Al llegar aquí, Maury se pregunta ¿cuál es nuestra preferencia: la inflación o el centralismo burocrático, la sociedad de consumo o la sociedad totalitaria de consumo insuficiente?

Maury agrega que toda inversión industrial es potencialmente inflacionista, debido a que se traduce en una inyección de poder de compra en el circuito económico, que no es compensada sino mucho después por una producción adicional de satisfactores que se ofrecerán en el mercado (desde luego, cuando la inversión no produce, es francamente inflacionaria).

En los países socialistas el ajuste se realiza en la medida en que una dictadura lo impone por la fuerza material y por el dogma; pero en los países occidentales se quiere repicar y andar en la procesión; es decir, se quiere invertir sin ahorrar renunciando a consumir, el desenlace de estas dos exigencias simultáneas cuya incompatibilidad viene de la naturaleza económica de las cosas, es el alza de los precios.

Si no se trata de las inversiones industriales, sino de las otras: carreteras, telecomunicaciones, instalaciones universitarias y hospitalarias, seguridad social, etcétera, como éstas no traerán productos adicionales al mercado, serán, sin duda, claramente inflacionistas, pero ¿van a dejar de hacerse por esto? Claro que no. Sin embargo, hay que tener conciencia de que las pagaremos

mediante la inflación si la población no prescinde de otras cosas para poder tener éstas.

Para colmo de males el crecimiento demográfico, que podría reducirse si se tomara en serio su peligro, es tremendamente inflacionario porque los niños y los jóvenes, que son un porcentaje elevado de la población, demandan toda clase de satisfactores y no producen nada, abriendo el margen entre oferta y demanda global.

Afirma Maury que la opinión pública debe saber, y saberlo pronto, que el destino de la humanidad está, por primera vez en la historia, en manos de una sola generación, que es la nuestra. ¿Queremos ser responsables de que la humanidad se extinga debido a un crecimiento económico y demográfico desorientado e inflacionista?

Maury llega a una conclusión tan optimista que despierta dudas. Él espera que los hombres, mejor informados de los mecanismos y del funcionamiento de la economía, reducirán voluntariamente la tasa de aumento en el consumo y sólo así será posible poder contar con un ahorro voluntario y suficiente que ahora se les arrebatara mediante la inflación. Dice nuestro autor que podría existir así una sociedad en la que se mantengan los valores que nos son más esenciales y en la que nuestras ambiciones como consumidores estén equiparadas con lo que la economía, conforme a sus leyes, mecanismo y posibilidades, nos pueda ofrecer.

Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es la relación entre la inversión, el ahorro y la inflación?
2. ¿A quiénes empobrece, principalmente, la inflación?

3. ¿A quién beneficia la inflación?
4. ¿Cuáles son las consecuencias del exceso de la demanda global sobre la oferta global?
5. ¿Por qué toda inversión industrial es potencialmente inflacionaria?
6. ¿En qué forma los grupos de presión dan motivo a la inflación?
8. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

11

La sociedad entera se convertirá en una sola oficina y una sola fábrica, con igualdad en el trabajo y en la remuneración.

V. I. LENIN, 1917

Los sistemas económicos

Antecedentes

En su sentido más general, un sistema económico es la forma en que un grupo organiza la producción, intercambio y consumo de bienes y servicios para satisfacer sus necesidades materiales.

En cada época y en cada lugar los sistemas económicos se han dado con modalidades distintas, pero podemos distinguir características generales que nos permiten clasificarlos en grandes grupos.

Para comprender los sistemas económicos en la historia, es necesario un análisis de las circunstancias que se dieron en cada sociedad. Por ejemplo, en Atenas, considerada como la cuna de la democracia, su florecimiento económico se debió a las clases llamadas metecos y libertos, quienes constituían la mayoría de la población (cerca de 500 000), mientras que los ciudadanos eran una minoría (20 000). Esto hace necesario un análisis de las condiciones políticas y sociales para comprender el clima económico de esa época.

Dice Indro Montanelli, refiriéndose a la época de plenitud de Atenas: "No cabe duda de que, cuando Pericles alcanzó el poder, el régimen ateniense era capitalista. La propiedad de la tierra, que en tiempos de los aqueos era de la gente, ahora es individual. Los bancos, las grandes empresas navieras y las industrias son privadas. Al Estado sólo le pertenece el subsuelo, y aún a éste no lo administra directamente".¹

También es interesante el sistema económico del imperio romano en el cual, según Montanelli, coincide su decadencia con la instauración de una economía planificada.

La Edad Media también nos ofrece sistemas económicos interesantes; los feudos constituían unidades económicas cerradas.

En la actualidad, encontramos elementos que nos permiten hacer una gran clasificación en dos sistemas, que ya encuentran sus bases filosóficas en Aristóteles y Platón. Por un lado, Platón sistematiza el colectivismo, o sea, el hombre al servicio de la sociedad; por el otro, Aristóteles defiende el individualismo, es decir, la sociedad al servicio del hombre. Con un fundamento remoto en esas dos posiciones filosóficas, se han derivado las dos grandes soluciones teóricas al problema económico que actualmente se conocen como capitalismo y socialismo. Técnicamente se denominan economía de mercado y economía centralmente planificada.

En la realidad histórica, ninguno de estos dos sistemas han existido en forma perfecta. Todos los países han tendido hacia uno u otro, predominando alguno de ellos.

En cada sistema existen características que se contraponen y hacen a los sistemas antagónicos.

¹ Indro Montanelli, *Historia de los griegos*, Ediciones G. P., Barcelona, 1969, pág. 125.

CARACTERÍSTICAS DE CADA SISTEMA

<i>Sistema de mercado</i>	<i>Sistema centralmente planificado</i>
Propiedad privada de los medios de producción.	Propiedad estatal de los medios de producción.
Mercado - libre competencia.	Distribución.
Planificación individual.	Planificación central.
Predomina el interés individual o de empresa.	Predomina el interés estatal.
Los precios son fijados por la ley de la oferta y la demanda.	Los precios los fija el Estado.
El lucro es el principal incentivo de la producción.	La solidaridad con el Estado es el principal incentivo de la producción.
Existencia de un sistema monetario.	Se busca (teóricamente) la abolición del dinero.

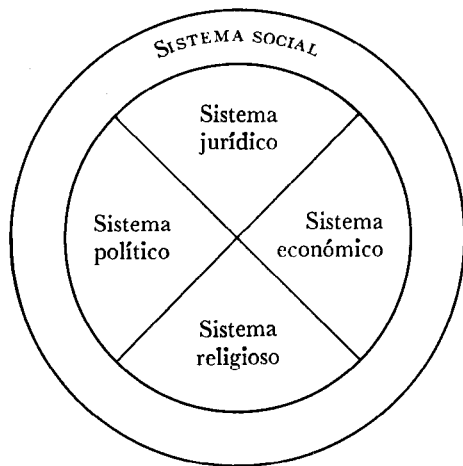
Los sistemas mixtos

En nuestros días, se pretende esquivar la responsabilidad de tomar posición con declararse partidario de un sistema mixto. Decir que un sistema es mixto no es suficiente para identificarlo. Todos los sistemas son mixtos, es decir, tienen elementos de economía planificada y de economía de mercado.

Tanto el sistema económico norteamericano como el de la U.R.S.S. son sistemas mixtos.

Finalidad de los sistemas económicos

El sistema económico forma parte de un todo llamado sistema social.



Los sistemas económicos, como tales, no buscan la felicidad integral del hombre, ni se la pueden dar; sino la satisfacción del mayor número de necesidades materiales para la mayor parte de la población.

El sistema económico que logre la mayor producción para el mayor número, con el menor esfuerzo, será el que cumpla su finalidad.

La eficacia de los sistemas económicos se mide por la producción y distribución real de riqueza.

El sistema de mercado

El sistema de mercado también es conocido como sistema de libre empresa, sistema de precios, sistema social de mercado o capitalismo. La designación más

correcta es la de sistema de mercado, por ser el mercado una de sus características exclusivas.

Capitalismo, además de ser una palabra equívoca y de la cual se tienen muchos prejuicios, no es exclusiva del sistema de mercado, pues en el sistema centralmente planificado también existe el capitalismo.

Bases filosóficas y políticas

El sistema de mercado tiene que rodearse de un clima filosófico y político para que opere en la realidad. La división en sistema político, económico, jurídico y religioso es meramente didáctica. En la práctica coexisten en una misma realidad y se influyen recíprocamente.

El pensamiento filosófico y conceptos generales que tienen los dirigentes de una sociedad sobre las causas y fines del hombre en la tierra, es determinante para la operabilidad de todo sistema económico.

El sistema de mercado parte de las siguientes premisas:

1. El hombre, como individuo, es la causa y el fin de la sociedad.
2. El Estado existe en tanto que coordina la convivencia de todos los hombres.
3. La finalidad del Estado es crear un ambiente favorable para que cada hombre desarrolle sus potencialidades materiales y espirituales.
4. Uno de los requisitos básicos para que el hombre actúe como ser moral y responsable, es la libertad, entendida como la facultad para decidir entre una cosa u otra.

La libertad aplicada al campo económico, es la facultad que cada individuo tiene para decidir qué producir, cómo producir, para quién producir y por qué producir.

Además de estas ideas, el sistema de mercado requiere, para su vigencia, los siguientes presupuestos materiales:

1. La propiedad privada.
2. La libre competencia.
3. Sistema monetario.
4. El lucro o beneficio.

LA PROPIEDAD PRIVADA DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN. La propiedad debe entenderse como la facultad para usar, en la forma más conveniente, los medios que se poseen. No se puede concebir la palabra propiedad sobre un bien, si no se tiene su libre uso y disposición.

La pluralidad de propietarios es necesaria para el intercambio en el mercado; si sólo existe un propietario, no es posible hablar de mercado.

LA LIBRE COMPETENCIA. Se entiende por libre competencia, la concurrencia y rivalidad entre compradores y vendedores para vender y comprar en las mejores condiciones posibles.

LA COMPETENCIA PURA. Implica que el único factor que influye en la compra de un bien es el precio, y que ninguno de los vendedores cuenta con el suficiente poder para influir en forma determinante en su formación. Algunos autores distinguen entre la *competencia pura* y la *perfecta*, la que supone flexibilidad en la oferta y un conocimiento completo del mercado por parte de todos los compradores y vendedores.

En la realidad, no se da ni la competencia pura ni la perfecta.

LA COMPETENCIA IMPERFECTA O MONOPOLÍSTICA. En el mercado existe la competencia imperfecta o, como la definen algunos autores modernos, monopolística, la cual presupone ventajas e influencias de unos vendedores

sobre otros y la falta de un conocimiento completo del mercado por parte de vendedores, quienes, además, por medio de la marca, presentación y publicidad, buscan hacer aparecer a sus productos como exclusivos o diferentes de los existentes en el mercado.

Vicios de la libre competencia

Lo contrario a la competencia es el monopolio, con sus diversas variantes y modalidades.

MONOPOLIO. Cuando un solo vendedor o grupo puede influir en forma determinante en la fijación del precio de un producto.

Un monopolio puede fijar el precio de un bien, pero no la cantidad consumida o viceversa; es decir, fijar la cantidad consumida, pero no el precio. Aun en artículos como la gasolina, si se aumenta el precio se reduce el consumo. Si el monopolista quiere vender mayor cantidad de un artículo, aunque sea de gran utilidad para los consumidores, tiene que bajar el precio, debido, principalmente, al poder limitado de compra.

La empresa que sostiene una posición preponderante en el mercado de un artículo debido a sus bajos precios y calidad, no puede considerarse un monopolio. Monopolio, estrictamente, es aquel que mantiene una posición hegemónica en el mercado, gracias a la protección, subsidios y prerrogativas otorgadas por un Estado.

Ninguna empresa puede mantener altos precios y baja calidad si no se le preserva de la competencia por medio de legislaciones, decretos, barreras aduanales o la fuerza.

Tipos de monopolio

DUOPOLIO. Cuando dos empresas influyen en forma determinante en el precio de un bien.

OLIGOPOLIO. Cuando un grupo de empresas controla el mercado de un bien o servicio.

MONOPSONIO. Cuando un solo comprador o grupo puede influir en forma determinante en el precio de un bien o servicio. Ejemplo: CONASUPO.

CARTEL. Cuando un grupo de vendedores de un bien o servicio se ponen de acuerdo para fijar un precio o volumen de producción determinada. Ejemplo: O.P.E.P.

Formas de combatir el monopolio

Las únicas formas eficaces que tiene un gobierno para combatir el monopolio son:

- a) Fomentar la libre competencia.
- b) No otorgar privilegios o protecciones a las empresas.

El peor de los monopolios es el estatal, pues, por esencia, responde a los mismos intereses de quienes podían frenarlo u obligarlo a modificar sus políticas.

En la actualidad, se ha criticado mucho a la competencia. Se dice que sería mejor la cooperación en lugar de la rivalidad: el hombre debe tender hacia la armonía y, por lo tanto, la competencia, al suscitar rivalidades, es contraria al espíritu de cooperación social. Este argumento es falso, pues no toma en cuenta la naturaleza económica del hombre.

El progreso material de la humanidad se ha dado en los países en donde existe competencia.

La competencia implica tratar de ser mejor a base de un esfuerzo propio y no quitando a otros sus bienes.

La competencia económica presupone un alto grado de inteligencia entre aquellos que compiten. Las armas de la competencia, en el terreno económico, son: 1. ofre-

cer un bien o servicio de mejor calidad y 2. a más bajo precio que el competidor.

En la competencia económica hay reglas, y aquellos que las violan dejan de ser competidores para convertirse en monopolistas o pillos. En una competencia deportiva, un competidor puede hacer trampa impunemente si está de acuerdo o en complicidad con el árbitro o juez, que en el caso de la competencia económica es el Estado.

Dejamos al lector que piense sobre los resultados que se obtienen cuando el Estado se convierte, a la vez, en competidor y juez en el campo económico.

La realidad nos indica que la única forma de lograr una producción de mejor calidad y a menores precios es la competencia.

Si no hay competencia:

- a) La producción tiende a estancarse, pues no hay con quien medir la efectividad y eficiencia.
- b) La calidad tiende a disminuir, pues el consumidor no tiene alternativas.

No sólo los críticos del sistema de mercado son enemigos de la competencia, sino también muchos empresarios que le tienen miedo. Bajo un régimen de libre competencia, los más eficaces y que ofrecen mejores bienes a menor precio, obtienen las más altas utilidades, y los ineficaces salen fuera del mercado.

El mercado

Se entiende por mercado "la concurrencia de compradores (demandantes) y vendedores (oferentes) en determinada área o campo de acción para la compra y venta de una o varias mercancías". Para que exista es

necesario la pluralidad de compradores y vendedores y, por lo tanto, la propiedad privada, así como la libertad de comprar o vender.

En el mercado es donde se forma el precio. El mercado es el centro del sistema.

En el sistema de mercado sí existe la planificación, pero en forma individual: cada quien, individuos y empresas, hacen sus planes con miras a su propio bienestar.

Sistema monetario

Para que el sistema de mercado opere es necesario un orden monetario. El dinero es esencial al mercado, tal como la sangre al cuerpo humano.

El lucro o beneficio personal

El sistema de mercado tiene como motor y premio a la producción, el beneficio o lucro; aunque en nuestros días, muchos productores dicen no perseguirlo, debido a que la palabra se ha convertido en término negativo al darle muchos economistas interpretaciones farisaicas.

El sistema de mercado es congruente con la motivación natural humana de buscar el bienestar propio. En una sociedad en donde existe la libre oferta y demanda de bienes, el lucro obtenido es consecuencia de haber satisfecho necesidades entre sus miembros.

Cualidades del sistema de mercado

A pesar de todas las fallas que le atribuyen, el sistema de mercado ha demostrado, en la realidad, ser la forma de organización de la vida económica que más bienes y servicios produce para un mayor número con un mínimo de medios, es decir, el más eficaz.

Algunas de las principales cualidades del sistema que podemos enumerar son:

1. Respeta las leyes y principios económicos.
2. Sustenta el principio de libertad.
3. Es un mecanismo regulador y automático.
4. Es un sistema realista.
5. Parte del individuo como motor de la actividad económica.
6. Logra la producción de bienes y servicios de calidad a más bajo precio.
7. Tiende hacia una producción eficiente.
8. Logra la asignación conveniente de los factores de la producción.
9. Tiene más posibilidades de lograr una mayor ocupación real debido a que:
 - a) Multiplica la división del trabajo.
 - b) No se concreta a la producción de artículos de primera necesidad. Debido a la ley de rendimiento decreciente, no se puede emplear toda la fuerza de trabajo en la producción de bienes básicos o necesarios.²

Crítica al sistema

Al sistema de mercado se le hacen las siguientes críticas (dejamos al criterio del lector la adhesión o rechazo de las mismas):

1. Fomenta el egoísmo de los hombres y acepta el lucro o beneficio personal como causa de la producción.
2. Fomenta la rivalidad por medio de la competencia.
3. Deja a las fuerzas naturales la creación y distribución de recursos entre los hombres.
4. Engendra la desigualdad.

² Arsenio Espinosa. Op. cit., pág. 97.

5. Fomenta la acumulación de capital en manos de unos pocos.
6. Es un sistema amoral.
7. Tiene crisis cíclicas que ocasionan desempleo.

Conclusión

Si aceptamos que la economía es una ciencia del ser, no debemos perdernos en discusiones sobre cuál sistema es mejor teóricamente, una llamada a la realidad, como dice Lipsey, nos sacará de la duda. El mejor sistema será aquel que en la realidad, y no sólo en la teoría, logre una mayor riqueza para un mayor número.

La nueva economía de mercado o neo-capitalismo

En las últimas décadas del presente siglo, y a partir de los llamados "Milagros alemán y japonés", cuyos logros son debidos, básicamente, a la implantación de un sistema de mercado, ha resurgido una nueva corriente de economistas que proponen como la mejor solución a la problemática económica actual, la economía social de mercado o neo-capitalismo, algunos de ellos son: Friedrich Hayek, Premio Nobel; Wilhelm Ropke, cuyas tesis influyeron en forma decisiva sobre el milagro alemán; Jacques Rueff, quien reconstruyó el sistema monetario francés; Milton Friedman, de la escuela de Chicago, y muchos otros que desgraciadamente son poco conocidos en nuestro medio.

La nueva economía de mercado se caracteriza por su flexibilidad y adaptación a las innovaciones y nuevos fenómenos sociales y políticos. Respeto la propiedad privada, la libre competencia y al particular como el principal actor en la economía.

Entre una de las modalidades de la nueva economía de mercado está la incorporación de la clase obrera y

campesina, a las comodidades y lujos que en otros tiempos eran exclusivos de pequeños sectores privilegiados. Esta incorporación de gran parte de la población al acceso de todos los bienes y servicios, adquirió popularidad con Henry Ford en Estados Unidos, al hacer de sus trabajadores los primeros compradores de los automóviles que producían. Estas innovaciones y otras más, tienden a tener contentos a los trabajadores, pues el empresario moderno sabe que la óptima productividad sólo se logra cuando sus obreros se encuentran satisfechos.

Todos esos cambios en el terreno del mundo empresarial y los resultados reales obtenidos en conjunto o resultados macroeconómicos, hacen vislumbrar al sistema de mercado como la mejor forma de organización de la vida económica, ya que, además, es un sistema que deja en libertad al hombre para que cumpla con sus deberes morales y creencias espirituales que voluntariamente se ha impuesto, o sea, respeta toda clase de religiones.

Sin embargo, y con base en la realidad social, cada lector debe analizar los resultados de este sistema y compararlos con los obtenidos por las economías centralmente planificadas.

Economía centralmente planificada

Aunque políticamente existan diferencias entre socialismo, comunismo, fascismo y nacional socialismo, económicamente presentan los mismos caracteres fundamentales: propiedad o control estatal de los medios de producción, dirigismo, planificación, distribución, fijación de precios y predominio del interés estatal. Estos regímenes también son llamados capitalismo de Estado, ya que el Estado es el único capitalista. En él se reúnen los

factores tierra, capital y empresa; queda al pueblo únicamente el factor trabajo.

La economía centralmente planificada ha sido planteada, modernamente, como una solución a las injusticias y fallas del sistema de mercado.

Filosofía de la economía centralmente planificada

Atrás de los postulados de la economía centralmente planificada, socialismo, fascismo o nacional socialismo, existe la concepción de que el hombre debe servir al Estado, y que es un deber del hombre producir para el bienestar colectivo o estatal.

La ética en las economías centralmente planificadas es altruista: propone el sacrificio del individuo por el bien de todos o bien colectivo, bien que se materializa en el grupo que dirige el Estado.

Son muchos los pensadores que, desde Platón, creyeron que el Estado resolvería los problemas económicos.

Para comprender el pensamiento de quienes apoyan el sistema centralmente planificado, es necesario conocer algunos de los postulados marxistas, que aunque ninguno de ellos propone directamente la planificación central, la señalan tácitamente como alternativa, al condenar de injustos y antisociales los mecanismos bajo los cuales opera la economía de mercado.

CARLOS ENRIQUE MARX. La sociedad industrial inglesa del siglo XIX fue el principal modelo de Marx. En esa realidad basó sus críticas al capitalismo que conoció.

BASES SOCIOLOGICAS DE SU ANÁLISIS ECONÓMICO:

1. INTERPRETACIÓN ECONÓMICA DE LA HISTORIA. Las relaciones sociales, políticas y jurídicas, dependen de la estructura económica imperante.

2. TEORÍA DE LA LUCHA DE CLASES. La contradicción inherente al sistema capitalista se pone de manifiesto con la existencia de dos clases: capitalistas y obreros, cuyos intereses son incompatibles. El antagonismo es inevitable: la una, dueña de los medios de producción; la otra, dueña únicamente de la fuerza de trabajo.
3. LAS LEYES DE LA PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y DE CAMBIO SON HISTÓRICAS Y NO NATURALES. Esta afirmación se contraponen a la de otros clásicos, quienes tratan de establecer comportamientos económicos universales, basados en la naturaleza social del hombre: Adam Smith habla de un orden natural intrínseco.

Teoría del valor-trabajo

El valor de cambio de una mercancía no es más que una fracción del "trabajo humano abstracto" y su medida, la cantidad de sustancia constitutiva, es decir, el trabajo que contiene.

La medida del valor de cambio de una mercancía es el tiempo de trabajo necesario para producirlo.

El trabajo "socialmente necesario" es el tiempo de trabajo necesario para producir un valor de uso en las condiciones normales de la producción social y el grado medio social de pericia e intensidad. En conclusión, Marx identifica valor con trabajo.

Dice Engels: "Hablar de valor trabajo, equivale a hablar del valor del valor".

El dinero es una cristalización del valor de cambio de las mercancías, es una medida común del valor o del tiempo del trabajo.*

Esta tesis, junto con la de la plusvalía, sirve a Marx para elaborar su teoría de la explotación.

* Eric Roll. *Historia de las doctrinas económicas*. Fondo de Cultura Económica. México, 1971, págs. 241 y siguientes.

David Ricardo, economista clásico, ya había identificado trabajo y valor. Marx lleva ese juicio a sus últimas consecuencias.

La *plusvalía*, según Marx, es el aumento del valor creado por el trabajador durante el proceso de producción que retiene el capitalista.

Marx distingue dos clases de plusvalía: la absoluta, que se logra aumentando la jornada de trabajo, y la relativa, que se obtiene intensificando la producción en una jornada menor.

Dice Marx: "La producción de plusvalía absoluta se consigue prolongando la jornada de trabajo más allá del punto en que el obrero se limita a producir un equivalente del valor de su fuerza de trabajo y haciendo que este plustrabajo se lo apropie el capital. La producción de plusvalía absoluta es la base general sobre la que descansa el sistema capitalista y el punto de arranque para la producción de plusvalía relativa".³

Para explicar el origen de la plusvalía Marx habla de la composición orgánica del capital. Distingue entre capital constante: materias primas y maquinaria, y capital variable: la parte gastada en la compra de fuerza de trabajo.

Según Marx, la plusvalía proviene del capital variable (fuerza de trabajo).

Marx distingue la ganancia, que es producto del capital constante, o sea, de la maquinaria y materias primas y la plusvalía, que es el producto del capital variable o fuerza de trabajo.⁴

Si partimos del supuesto de que las premisas marxistas fueran válidas, en lo que respecta al plusvalor y

³ Carlos Marx. *El capital* (tomo I), Fondo de Cultura Económica, México (2a. edición), 1972, pág. 426.

⁴ Véase Carlos Marx. Op. cit., pág. 158.

a la ganancia, en la actualidad, en lugar de beneficiar al sector obrero lo perjudicarían".⁵

Cuando Marx hizo sus cálculos, no pudo haber tomado en cuenta los grandes progresos tecnológicos del mundo actual, los que aplicados a su teoría dan como resultado que el aumento de valor de los bienes, después del proceso de producción, sea causado sólo en una mínima parte por el capital variable o fuerza de trabajo y casi en su totalidad por el capital constante o maquinaria, que en sus tiempos no era tan importante como lo es actualmente.

Cada día es menor la participación del capital variable o fuerza de trabajo en los aumentos de producción. En otras palabras, en la actualidad, la plusvalía o valor agregado por el trabajador es mínima en comparación con el valor agregado por la máquina. Aproximadamente, el 95% de la energía aplicada al proceso de producción en los países desarrollados proviene de lo que Marx llamó capital constante o maquinaria.⁶

La teoría de la explotación

Si partimos de que el valor agregado a un bien durante el proceso de producción, es originado por el trabajo, se debe dar al factor trabajo el plusvalor en su totalidad y mientras no sea así, se está explotando al trabajador.

⁵ Para profundizar sobre la composición orgánica del capital y la tasa de ganancias y plusvalía, véase: Eric Roll, *Historia de las doctrinas económicas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1971, págs. 245 y siguientes; Francisco Zamora, *Tratado de teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, México (12a. edición), 1973, págs. 176 y siguientes; Carlos Marx, *El capital* (tomo III), Fondo de Cultura Económica, México (2a. edición), 1972, págs. 161 y siguientes.

⁶ Ver cuadro del *Origen de la energía* en la página 149.

Ideas claves del pensamiento marxista

1. DETERMINISMO HISTÓRICO. La ruina del capitalismo y el triunfo del proletariado son inevitables.
2. La propiedad privada no existió en las sociedades pre-clasistas.
3. El motor de la evolución histórica está en los modos de producción y en la lucha de clases.
4. El incremento del valor de un bien, después del proceso de producción, sólo proviene del factor trabajo.
5. En el capitalismo, los trabajadores únicamente perciben lo indispensable para subsistir, no pueden adquirir los bienes producidos. Esta situación degenera en sobreproducción o subconsumo.
6. El crecimiento del capital acompaña la concentración del mismo en unos pocos y el empobrecimiento de la multitud proletaria.
7. El Estado debe desaparecer en el último estadio de la sociedad comunista.

Crítica a las teorías marxistas

Se habla de las teorías marxistas como sostén del socialismo científico. Si analizamos la realidad social, vemos que a ninguna de las teorías marxistas se le puede dar el calificativo de científica, pues ninguna se ha cumplido. Todas son hipótesis que no han sido confirmadas por la realidad y, por lo tanto, no tienen el carácter de científicas. Ejemplo:

1. Marx sostuvo que la revolución socialista tendría lugar en un país industrializado, como Inglaterra en sus tiempos o, actualmente, en Alemania o Estados Unidos. La realidad desmiente dicha teoría, ya que la revolución socialista se llevó a cabo en un país típicamente agrícola (en aquel tiempo): la Rusia de los zares.

2. Marx predice la desaparición del Estado en los regímenes comunistas. En la realidad, es en dichos países en donde el Estado tiene más fuerza y mayor importancia.

Lenin trata de explicar ese fenómeno al decir que la dictadura del proletariado es un periodo de transición, etapa que está viviendo la U.R.S.S., y que posteriormente desaparecerá para darse un armonioso régimen comunista en el que todos cooperen voluntariamente al bienestar colectivo; sin embargo, en la realidad, vemos que tanto las afirmaciones de Marx como las de Lenin han quedado en buenos deseos, y que en los países socialistas el Estado es cada vez más fuerte y la dictadura del "proletariado" tiende a eternizarse y fortalecerse, por lo que, con razón, muchos autores hablan de dictadura al proletariado y no del proletariado.

3. Otro postulado que la realidad se ha encargado de desmentir, es que en las sociedades capitalistas iría aumentando el número de pobres y el capital se concentraría en manos de unos pocos. Este postulado marxista tampoco se ha cumplido, pues en Estados Unidos, país por eminencia capitalista, es donde existe el mayor número de personas, y en concreto de obreros y campesinos, con uno de los más altos niveles de vida alcanzados en toda la historia del hombre.

En Estados Unidos, en la actualidad, más del 75% de los habitantes gana más de lo que gasta. A pesar de todos los nuevos artículos de consumo y de la multiplicación de necesidades, tienen la posibilidad de ahorrar; hecho que desmiente la siguiente afirmación de Marx: bajo el capitalismo, los obreros ganan sólo lo indispensable para vivir.

Lenin trató de explicar el alto nivel de vida de los ingleses, en sus tiempos, por medio de la teoría del impe-

rialismo, la cual analizamos en el capítulo referente al capital, y que sostiene básicamente que el alto nivel de vida de los países capitalistas es debido a la explotación que hacen de sus colonias o de otros países. Suecia, Suiza, Alemania Occidental y Japón, invalidan esta teoría, y demuestran cómo, sin colonias, han podido aumentar el nivel de vida de sus obreros muy por arriba del logrado en los países socialistas.

En la U.R.S.S. no siguen a Marx

La propia U.R.S.S. ha abandonado la teoría del valor trabajo y de la explotación. Para demostrarlo citaremos el *Manual de economía política* de la Academia de Ciencias de la U.R.S.S.

Los precios fijados por el gobierno de una manera planificada se basan en el valor. Las mercancías producidas en la economía socialista —medios de producción y artículos de consumo— tienen un valor, *cuya magnitud se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario.* El valor de las mercancías se descompone, ante todo, en dos partes: la primera la representa el valor de los medios de producción *gastados*, que se trasfiere al valor de las mercancías producidas; la segunda está representada por el nuevo valor creado. La primera parte del valor corresponde al valor del desgaste de las herramientas, máquinas, equipo y edificios fabriles utilizados para producir estas mercancías, y al valor de las materias primas, combustible, energía y materiales consumidos. La segunda parte del valor, la de la nueva creación, representa el valor del producto necesario utilizado para remunerar el trabajo (para cubrir los salarios de los trabajadores de la producción y para pagar sus días de trabajo a los koljosianos) (hasta aquí siguen a Marx) y el valor del producto adicional que se destina a satisfacer las necesidades sociales, es decir, que pasa a formar los ingresos

de las empresas y la renta del Estado (como en los países capitalistas).⁷

De lo anterior se deduce que en la misma U.R.S.S., el total del plusvalor no se destina a los trabajadores, como hubiera querido Marx, sino que es el Estado, a título de capitalista y terrateniente, quien se queda con una gran parte del plusvalor. Paradójicamente, los trabajadores reciben más parte del plusvalor en los países capitalistas que en los países socialistas (véase dibujo página 208).

Conclusión

Ninguna de las doctrinas marxistas tiene validez científica. Su popularidad se explica como un fenómeno de propaganda política, basado en las promesas de igualdad y de mejoramiento social. La realidad objetiva demuestra que ni los propios países llamados socialistas han seguido las doctrinas marxistas, las que sólo han servido como instrumento para ayudar a escalar el poder y justificar la concentración del poder económico y político en manos de pequeños grupos.

Las economías centralmente planificadas

En las economías centralmente planificadas, la actividad económica se encuentra supeditada a un plan previamente concebido por organismos gubernamentales. El qué, cómo y para quién producir, lo deciden las autoridades estatales.

Aunque la filosofía en que se basa la mayoría de estas economías es la marxista, muchas de las justifica-

⁷ *Manual de economía política.* Academia de Ciencias de la U.R.S.S., 3a. edición, Editorial Grijalvo, S. A., México, 1969, pág. 522.

ciones a las situaciones reales son diferentes a las dadas por Marx.

Características

1. Propiedad estatal de los medios de producción.
2. Distribución.
3. Planificación.

Propiedad estatal de los medios de producción

Al encontrarse los medios de producción en manos del Estado, se logra una mayor "justicia social" y una utilización de los recursos encaminada al "bienestar colectivo" y no al lucro personal, como en los sistemas capitalistas.

Las grandes diferencias entre las clases sociales, explotación del hombre por el hombre e irracional uso de los recursos, dicen lo partidarios de la planificación central, se solucionan con la propiedad y administración de los medios de producción por el Estado.

¿Existe la propiedad social de los medios de producción en las economías centralmente planificadas?

Algunos autores hablan de propiedad social o propiedad del pueblo. En realidad sólo existe la propiedad del Estado, en concreto, del grupo en el poder, quien tiene la disposición y uso de los medios de producción. El pueblo se convierte en asalariado.

Dice Milovan Djilas, ex vicepresidente de Yugoslavia y alto funcionario del Partido Comunista, en su libro *La nueva clase*: "Tal como la define el Derecho Romano, la propiedad constituye el uso, el goce y la disposición de bienes materiales. La burocracia política comunista usa, goza y dispone de la propiedad nacionalizada..."

La nueva clase obtiene su poder, sus privilegios, su ideología y sus costumbres de una forma de propiedad específica —propiedad colectiva— que administra y distribuye en nombre de la nación y de la sociedad... "Legalmente se considera a la propiedad como social y nacional, pero en realidad un solo grupo la maneja en su propio interés".⁸

La propiedad de "todos" es una ficción, que ya Aristóteles puso en evidencia hace más de 2 000 años, dice en su famoso tratado *Política*: "Hay pues evidentemente un paralogismo (falso razonamiento) en el uso del término «todos»... (por su ambigüedad, da ocasión en las discusiones a razonamientos sofisticos). En conclusión, bella cosa sería, pero imposible, el que todos pudieran llamar «mío» a lo mismo con atribución individual y si lo dicen en el otro sentido, no lleva en absoluto a la concordia. A más de esto, tiene otro inconveniente el sistema propuesto (el socialismo de Platón. N. del E.). Lo que es común al mayor número es de hecho objeto del menor cuidado. De las cosas que les son propias se preocupan más que nada los hombres, y menos de las comunes, o sólo en la medida en que a cada cual le concierne..." Y más adelante dice: "Dos cosas hay, en efecto, que sobre todo mueven a los hombres a cuidar de algo y amarlo, y son el sentirlo como propio y como único; y nada de esto será posible que exista entre hombres sujetos a semejante régimen político".⁹

Los términos propiedad colectiva, social o del pueblo, son ficciones políticas que no corresponden a la realidad, ya que el pueblo en conjunto no decide sobre el uso y disposición de la propiedad estatal.

⁸ Milovan Djilas. *La nueva clase*, Editorial Sudamericana. Buenos Aires, 1963, págs. 50, 51 y 69.

⁹ Aristóteles. *Política*, U.N.A.M. México, 1963, págs. 29, 30 y 32.

Distribución

La distribución supone que el Estado da a cada quien los bienes y servicios que necesita. No serán los ciudadanos quienes en forma egoísta decidan qué comprar y en qué cantidades, sino el Estado, racional y equitativamente, distribuirá entre todos la riqueza obtenida.

La distribución es antagónica al mercado.

CRÍTICA

La distribución hace que el hombre no vea una relación directa entre el esfuerzo efectuado y los bienes recibidos, por lo que no da su máximo rendimiento.

La desaparición del dinero

Según algunos teóricos socialistas, al implantar una completa y perfecta economía centralmente planificada, se puede abolir el dinero. Esta vieja utopía no se ha realizado en ningún país socialista. El propio Lenin se dio cuenta de la imposibilidad real de suprimir el dinero; dice Lenin: "Para suprimir el dinero, será necesario organizar la distribución de productos para cientos de millones de personas, lo que será obra de largos años. . ." ¹⁰

Planificación

Los partidarios de los planes centrales sostienen que no es posible dejar al azar los problemas económicos de una sociedad, es necesario que un organismo planifique los recursos escasos de un país en una forma racional para aprovecharlos al máximo. Solamente mediante la

¹⁰ *Manual de economía política*. Op. cit., págs. 518 y 519.

planificación se pueden evitar los desórdenes y crisis imperantes bajo el anárquico sistema de mercado.

La planificación implica coordinación de esfuerzos y no una competencia que sólo lleva a rivalidades y desgastes innecesarios de energía entre los hombres. En la libre competencia se impone la ley del más fuerte sobre el débil; en la planificación se llega a soluciones más justas y equitativas para todos.

CRÍTICA

1. Para que sea efectuada la planificación es necesaria la abolición de todas las libertades económicas; lo que inevitablemente trae como consecuencia la abolición de las libertades políticas y de pensamiento.
2. La planificación central implica un alto grado de coacción para ser cumplida.
3. Son tan complejas las relaciones económicas actuales y tan personales las motivaciones para producir, que es imposible poder planificar en una forma centralizada el qué, el cómo y el para quién producir.
4. Es necesaria una adhesión y una respuesta dócil de todos los miembros de la sociedad, o un estado policiaco que obligue a todos a trabajar para alcanzar las metas que ha trazado la autoridad planificadora.

El sistema centralmente planificado en acción

Sobre los resultados obtenidos por medio del sistema centralmente planificado existen varias versiones que pretenden crear una imagen diferente de una misma realidad.

Debido a posiciones dogmáticas e intereses políticos, el estudio de la realidad objetiva en los países socialistas se hace sumamente difícil.

Ante este panorama, es el lector quien tiene que allegarse la información suficiente, valorarla y analizarla,

para concluir él mismo cuál es la situación en dichos países.

Hay quienes sostienen que a través del sistema de planificación central se ha logrado no sólo una abundante producción de riqueza, sino una justa distribución de la misma, que ha traído como consecuencia una elevación, aunque menos espectacular, pero sí más igualitaria del nivel de vida de todo el pueblo.

Nosotros sostenemos, con base en la realidad que hemos conocido al visitar diversos países socialistas (U.R.S.S., Yugoslavia, Hungría, Polonia y Alemania Oriental), que más que países socialistas, son capitalismo de Estado, en los que existen dos clases sociales: los gobernantes, que a la vez son los capitalistas, y los gobernados, que son los asalariados o trabajadores al servicio de una gran empresa que concentra todo el poder económico y político en manos de una clase dirigente y privilegiada.

Los países de economía centralmente planificada se han convertido en grandes estados burocráticos, en los que un alto porcentaje de la población se dedica a planificar, coordinar y vigilar que los demás trabajen, sin ellos producir ninguna riqueza real, y los que trabajan se dedican a buscar el modo de trabajar lo menos posible.

Uno de los grandes problemas de las economías socialistas es el alto porcentaje de ausentismo injustificado, que ha llevado en muchos de esos países a castigar con la cárcel a quien falte a sus labores (ley contra la vagancia en la República de Cuba).

Para apoyar la imagen que presentamos de los países socialistas, que consideramos concuerda con la realidad y por tanto es la verdadera, citaremos algunos datos dados a conocer por personas que han vivido en los sistemas centralmente planificados.

Dice Marjan Rozic, alto representante del sindicalismo yugoslavo y presidente de la "Comisión para el Ahorro": "En Yugoslavia se pierden cada año 50 millones de horas trabajo, y se pierden, en la mayoría de los casos, porque muchos trabajadores se ausentan durante días y días de las fábricas para descansar o para atender sus asuntos ¿de quién es la culpa? Todo depende de la distribución de la renta que no se hace de forma que estimule el interés por el trabajo".¹¹

La situación en Checoslovaquia nos la describe Ota Sik, quien fue miembro del comité central del partido comunista checoslovaco, y cuyo rompimiento con el sistema se produjo a raíz de la invasión rusa en agosto de 1968. Dize Sik, en su libro *Czechoslovakia: The Bureaucratic Economy*:

La economía checa se encuentra en un estado de rápido deterioramiento y que una política de planeamiento equivocado e inversiones mal dirigidas, no sólo han bajado el estándar de vida de los 15 millones de habitantes de su país sino que han reducido consistentemente la capacidad competitiva de Checoslovaquia en el mercado mundial...

Antes de la Segunda Guerra Mundial, Checoslovaquia se encontraba en un nivel de desarrollo comparable al de las naciones de Europa occidental y muchísimo más avanzada que sus actuales socios del mundo socialista...

El trabajador checo, el proletariado "dueño" del país, está progresivamente peor que el trabajador occidental. Los aumentos en salarios efectivos han venido reduciéndose de manera constante desde la toma del poder por los comunistas en 1948: de un 6% anual en el primer plan quinquenal (hasta 1953) a menos de un 2% anual en el tercer plan (1958-1963) Entre 1954 y 1965, los salarios efectivos

¹¹ Datos tomados de un artículo sobre la economía yugoslava, publicado por el diario ABC, Madrid, 19 de agosto de 1973.

aumentaron un 37% en Checoslovaquia, un 54% en Austria y un 93% en Alemania Occidental. La discrepancia es todavía más destacada cuando se hace la comparación (véase gráfico) de la cantidad de horas que necesita trabajar un obrero checo para comprar productos principales o lujos relativos en las tiendas. El trabajador checo debe emplear muchas más horas en su labor para poder adquirir bienes, que, por otra parte, serán inevitablemente de pobre calidad.¹²

EL VALOR DEL TRABAJO

	<i>Obrero de Alemania Occidental</i>	<i>Obrero de Checoslovaquia</i>
	<i>HORAS DE TRABAJO</i>	
Receptores de televisión	133	470
Máquinas de coser	88	287
Máquinas de escribir portátiles	32	129
Radio-transistores	12	117
Un par de zapatos	6	17
Un par de medias de señoras	0,8	0,8
17,5 kilogramos de distintas carnes	27,4	53,9
1 kilogramo de chocolate	1,5	10,5
1 lata de cangrejos en conserva	0,7	1,4
1 lata de Nescafé	0,5	4,2
Perros calientes enlatados	0,4	1,6
1 lata de fresas en conserva	0,3	1,2

Sobre los resultados reales de la economía en la U.R.S.S., nos limitaremos a decir que la producción de alimentos, según los siguientes datos, es menor que en tiempo de los zares:

¹² Oto Sik. *Czechoslovakia: The Bureaucratic Economy*. International Arts and Sciences, Press, Nueva York, F.U.A.

CABEZAS DE GANADO PROPORCIONAL A LOS MIL HABITANTES

	1916	1973	<i>Disminución</i>
Toros y bueyes	433	418	8 por ciento
Vacas	185	172	7 por ciento
Ovinos y caprinos	866	612	25 por ciento

13

Sobre el conocido déficit de cereales en la U.R.S.S., dice el escritor ruso, Premio Nóbel, Alexander Solzhenitsyn: "Nuestra agricultura ha llegado a ser el hazmerreír del mundo entero. Y todo esto porque no queremos admitir nuestra equivocación sobre las granjas colectivas. Durante siglos Rusia exportó grano, de 10 a 12 millones de toneladas al año inmediatamente antes de la Primera Guerra Mundial, y ahora, después de 55 años de nuevo orden y de 40 del jactancioso sistema de granja colectiva, nos vemos forzados a importar 20 millones de toneladas anuales".¹⁴

Las compras masivas de cereales efectuadas por la U.R.S.S. en 1974 y 1975 a Australia y Estados Unidos confirman lo dicho por Solzhenitsyn en 1973.

Conclusión

Con base en estos datos y argumentos, concluimos que los sistemas centralmente planificados no han cumplido con el principio económico: lograr un máximo con un mínimo de medios, o sea, la mejor utilización de los recursos escasos y, por ende, han fracasado como forma de organización de la vida económica en una sociedad.

¹³ Cuadro publicado por Eudocio Ravines. Op. cit., pág. 164.

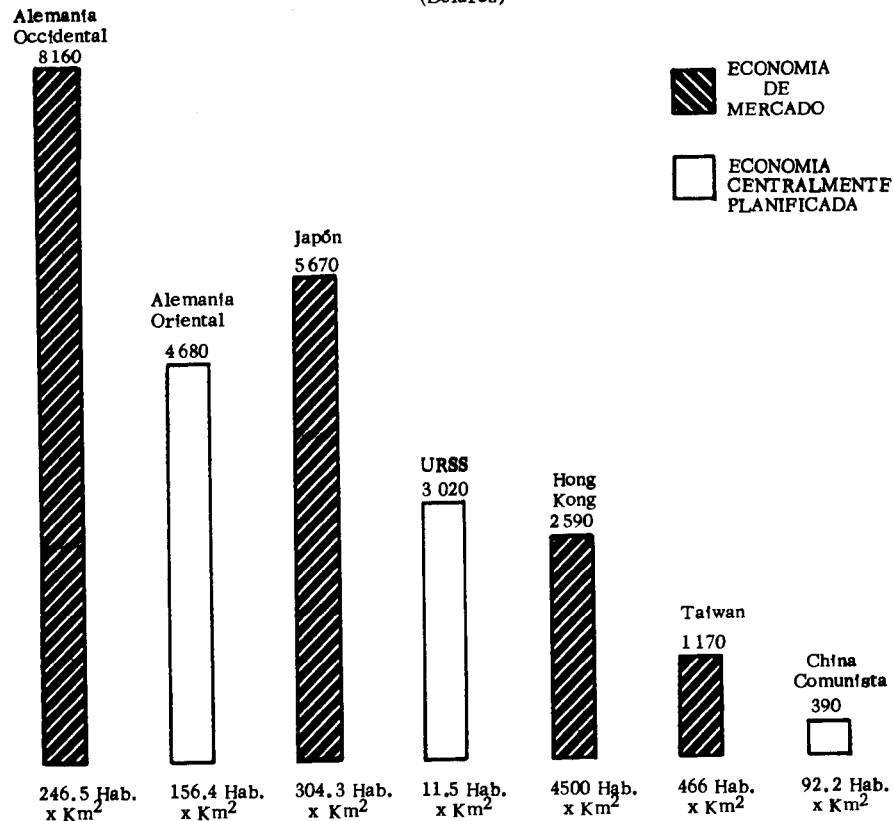
¹⁴ Carta abierta a los dirigentes de la Unión Soviética, publicada en el periódico británico "Sunday Times", el 5 de septiembre de 1973.

CAPÍTULO 11

AUTOEVALUACIÓN

EN ESTA GRAFICA PODEMOS APRECIAR QUE LA PRODUCCION POR HABITANTE HA CRECIDO MAS RAPIDO EN LAS ECONOMIAS DE MERCADO, A PESAR DE CONTAR CON MAS HABITANTES POR KILOMETRO CUADRADO.

P N B POR HABITANTE (1977)
(Dólares)



Fuente: Banco Mundial. (Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1979).

Elija las respuesta que considere correctas.
Respuestas al final del libro.

- Una característica peculiar del sistema de mercado es:
 - La organización.
 - La libre competencia.
 - La empresa.
 - El consumo creciente.
- El monopolio implica que:
 - Un grupo influye en la formación del precio.
 - Un vendedor o grupo influyen en forma determinante en la fijación del precio.
 - Sólo se puede vender en determinadas zonas y una cantidad limitada.
 - Un comprador o grupo influyen en forma determinante en la formación del precio.
- La efectividad de un sistema económico se mide por:
 - La equilibrada distribución del ingreso.
 - La capacidad de crear riqueza para un mayor número, con la menor cantidad de medios.
 - La justicia social lograda.
 - La ordenación y racionalización de los recursos.
- Marx sostenía que:
 - En un sistema capitalista los salarios sólo serían suficiente para comer.

- b) La revolución socialista se efectuaría en un país industrializado.
- c) El alto nivel de vida de los trabajadores en los países capitalistas es debido a la explotación que hacen de sus colonias.
- d) El Estado distribuye mejor la riqueza que los particulares.

5. La planificación central implica:

- a) Un sistema monetario controlado por el Estado.
- b) Que el pueblo, al convertirse en dueño de los medios de producción, decida qué, cómo y para quién producir.
- c) La pérdida de la facultad, por personas y empresas, de decidir qué, cómo y para quién producir.
- d) El ordenado y óptimo aprovechamiento de los recursos.

LECTURA ANALÍTICA

PLANIFICACIÓN ECONÓMICA

DOCTOR JOAQUÍN SÁNCHEZ COVISA

Editorial de la revista "Orientación Económica", No. 15, Caracas-Venezuela, enero de 1965. Resumido.

LA PLANIFICACIÓN ESTATAL

El Estado tiene, no sólo la posibilidad, sino el ineludible deber de planificar el sector público de la economía, esto es, el sector que responde a las necesidades colectivas y que sólo puede ser acometido por los órganos representativos de la colectividad. Debe establecer criterios de prioridad entre sus fines y ordenar racionalmente sus medios. Debe, en consecuencia, planificar las obras que ha de construir y los servicios que ha de prestar. Debe planificar la organización de la administración de justicia, de las funciones policiales, de los servicios sanitarios educacionales y sociales. Debe coordinar la actividad de los despachos y entidades oficiales, evitar pérdidas y duplicaciones de energía y obtener un máximo rendimiento de los recursos limitados disponibles. He aquí una ingente y permanente tarea de planificación estatal, que tiene la máxima jerarquía para el desarrollo económico de los pueblos y que descuidan no pocas veces, porque es dura y poco espectacular, las oficinas de planificación.

El Estado, en cambio, no puede planificar los bienes que la comunidad ha de producir o consumir, el modo como se han producir esos bienes o lo que se ha de invertir o ahorrar. Puede en estos casos formular previsiones, pronósticos y conjeturas. Puede y debe afirmar el marco institucional que favorezca, en esas esferas, los resultados más deseables para la comunidad. Pero no puede determinar el valor futuro de magnitudes que

dependen de las decisiones independientes y separadas de millones o centenares de miles de hombres, de familias y de empresas.

Es posible que parezca excesiva esa afirmación ante el hecho evidente de que en una parte considerable del planeta, en los países dominados por el colectivismo totalitario, el Estado ha asumido coercitivamente la dirección y planificación integral de la economía. Mas cuando lo hace, como lo prueba la expresada experiencia, es a costa de sacrificar el bienestar y la libertad de los hombres. Y aún así fracasa en una tarea imposible. La fuerza inexorable de los hechos burla, de una u otra manera, las pretensiones de los planificadores. La planificación estatal hubiera privado de alimentos básicos a las masas laboriosas rusas si no hubieran podido contar con la posibilidad de comprar trigo en los países donde el Estado no planifica su producción. En el informe que presentó Nikita Krushchev, poco antes de su destitución, ante el Comité Central del Partido Comunista de la U.R.S.S., observaba incidentalmente que el plan de producción y almacenamiento de alimentos había puesto en peligro el abastecimiento de Moscú. Eso ocurría en la capital de un país que posee inmensos territorios y recursos naturales y que planifica su economía desde hace prácticamente medio siglo. Eso no ha ocurrido ni puede ocurrir en ciudades tan populosas como Londres, París, Chicago o Nueva York, donde el Estado, pese a los ingentes problemas que suscitan esas formidables aglomeraciones humanas, no planifica el abastecimiento de la población.

LA PLANIFICACIÓN DEL MERCADO

La eficiente planificación de la producción y distribución de bienes y servicios es la que se realiza a través de los libres mecanismos del mercado. Eso no significa, como imagina ingenuamente el crítico superficial, que las cosas marchen sin plan alguno, a la deriva o a la buena de Dios. Significa sustituir un plan central, coactivo, costoso e ineficiente por multitud de planes descentralizados. Millones de empresas están trazando, ejecutando y aquilatando todos los días planes de producción

y distribución de bienes. Millones de hombres están decidiendo todos los días sobre el modo de orientar sus esfuerzos y sobre el modo de distribuir los gastos de acuerdo con sus necesidades familiares actuales y futuras. El mercado y el sistema de los precios es el mecanismo invisible que ajusta y coordina, sin costos burocráticos y sin imposiciones coercitivas, esa multitud de planes individuales. Es el que adapta constantemente el uso de los recursos productivos a los cambiantes requerimientos de la población y al progreso incesante de la tecnología. Es el que estimula a cada uno de los hombres a producir más para vivir mejor. Eso no significa tampoco que el Estado debe cruzarse de manos y contemplar desde fuera el proceso, como imaginan a su vez los críticos ingenuos de un utópico sistema *laissez-faire*. Al Estado corresponde una misión fundamental para asegurar el recto funcionamiento de ese proceso. El mercado no es algo dado por la naturaleza. Es un sistema de organización que no funciona sin un Estado que perciba su significación, que imponga sus reglas y que ayude a corregir sus desajustes.

LA PLANIFICACIÓN DEMOCRÁTICA

¿Qué significan, entonces, los planes y organismos de planificación que proliferan en los países del mundo no colectivista?

Es preciso, en primer término, observar que sus dirigentes, parcial o totalmente conscientes de las realidades antes expresadas, se esfuerzan ordinariamente en subrayar que esa planificación no tiene nada que ver con la planificación coercitiva. No se impone anteriormente a los hombres y a las empresas privadas. Respeta, como una pieza fundamental del sistema, los incentivos y principios ordenadores del mercado. Hablan por eso de planificación indicativa, de planificación concertada, de planificación democrática.

La mencionada planificación no es otra cosa que una modalidad o modificación de la economía de mercado. En cuanto tal, tiene matices y significados muy diversos, según sean los hombres que la manejan, los países en que se aplica y los métodos con que opera.

Es indudable que tiene y puede, sobre todo, tener aspectos netamente positivos. Los organismos de planificación realizan, en primer término, una función de primordial importancia en la medida que planifican el sector específicamente público de la economía, el cual, como antes observábamos, está siempre urgido de orden, coordinación y planificación. Realizan, en segundo lugar, importantes funciones de observación, estudio, previsión e investigación económica, que son de incuestionable necesidad en la compleja economía de la sociedad contemporánea y que deben en todo caso efectuarse, sea cualquiera el rótulo de la institución que las lleve a cabo. Pueden y deben servir, en tercer lugar, para sistematizar las medidas e instrumentos de política económica que contribuyan al mejor funcionamiento del sistema, que propendan a la estabilidad del proceso coyuntural y que corrijan los desajustes del mercado.

Los planes y las oficinas de planificación desempeñan, a veces, también una curiosa y conveniente función. En un mundo donde la pasión, la demagogia y la utopía sustituyen frecuentemente al argumento racional, la fe en la planificación sirve a veces para que la gente adopte medidas económicas saludables que no hubieran sido aceptadas por la sola fuerza de la razón. Medidas difíciles de adoptar porque tropiezan con prejuicios populares o con intereses creados, se logran a veces imponer invocando en su favor las mágicas exigencias del plan. La planificación debiera, por último, servir para realizar una tarea que es especialmente urgente en el mundo actual; la de planificar la progresiva eliminación de controles, regulaciones e intervenciones que sólo sirven para restringir la libertad de los hombres, incrementar la burocracia y disminuir el ingreso real de los pueblos.

Frente a esos aspectos positivos, los planes y organismos de planificación ofrecen dos aspectos negativos resaltantes.

El primero es el más visible y común. Es el riesgo de que, por falta de suficientes funcionarios capacitados, se realicen inadecuada o erradamente las funciones antes expresadas. El plan puede así consumir cuantiosos recursos financieros y energías humanas en la realización de actividades estériles o contra-

producentes. La creación y funcionamiento de organismos de planificación es, en tales casos, un ejemplo ostensible de mala planificación de los recursos.

El segundo es indudablemente el de mayor gravedad. Es la posibilidad de que los organismos planificadores, por la acción consciente o inconsciente de sus dirigentes o por la inercia inherente a una entidad burocrática institucionalizada, impongan medidas crecientes de control que debiliten los mecanismos competitivos del mercado, que disminuyan la eficiencia y flexibilidad del sistema económico y que abran paulatinamente las puertas hacia la planificación de signo colectivista y autoritario.

PERSPECTIVAS DE LA PLANIFICACIÓN

No es incurrir en pesimismo excesivo presumir que, en relación con la esfera de las actividades económicas privadas, los aspectos negativos de la planificación pueden hoy fácilmente superar a sus efectos favorables. Ello es especialmente cierto en los países en desarrollo, que disponen de recursos humanos calificados insuficientes para percibir el sentido de la planificación y que tienen, en cambio, una fácil propensión a dejarse llevar por falsos postulados económicos. Ello depende, en todo caso, de las características del medio social y político en que operan y, sobre todo, como se ha observado más arriba, de la calidad y de los conocimientos de los hombres que lo manejan. Depende esencialmente de que esos hombres tengan sensibilidad ante los procesos que generan efectivamente el crecimiento de la riqueza de los pueblos, o sean, por el contrario, de quienes imaginan que el empleo, el ingreso y la conducta de millones de hombres pueden dirigirse y manipularse desde el escritorio de una oficina de planificación.

Es interesante señalar que en el corazón de la Europa industrial tenemos hoy ejemplos sobresalientes de soluciones contrapuestas. Son los que suministran Francia y Alemania. Aludimos obviamente a Alemania Occidental. Alemania Oriental, que funciona bajo un plan de signo colectivista se ha visto obligada a complementar ese plan con una frontera de metralla que

frene el éxodo masivo de su población. Alemania Occidental es, en efecto, un ejemplo manifiesto de una economía de mercado sin plan. Francia es, por el contrario, ejemplo de una economía de mercado con plan. Ambos países han experimentado un inusitado crecimiento en el periodo de la posguerra. Es instructivo, en todo caso, observar que el crecimiento de Alemania ha sido más estable e intenso que el de Francia, a pesar de que salió políticamente desmembrada y materialmente destruida por la guerra mundial. Es difícil, por otra parte, determinar en qué medida se debe el progreso de la economía francesa a los aspectos favorables del plan o a factores ajenos a él que ha sabido afortunadamente respetar.

Observaba una vez Voltaire que es posible lograr la exterminación de una manada de carneros por medio de artes de brujería siempre que se les suministre a la vez una dosis suficiente de arsénico. Ese comentario tiene evidente relación con los temas que estamos debatiendo. En nuestro caso la finalidad perseguida sería el desarrollo y el crecimiento económico de los pueblos, el plan equivaldría a las artes de brujería y el instrumento eficaz que se oculta tras ellas al marco institucional que estimula el esfuerzo creador de empresarios y trabajadores. Es posible que en una sociedad que ha depositado su fe en la planificación sea útil recurrir a esas artes para asegurar el funcionamiento de los verdaderos motores de la economía. Mas no se debe ignorar el peligro de que los brujos o aprendices de brujo, deslumbrados o arrastrados por el mito del plan destruyan los mecanismos que condicionan la riqueza, la prosperidad y el bienestar de los hombres.



Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Qué debe y que no debe planificar el Estado, según el artículo?

2. ¿Quién planifica en el sistema de mercado?
3. ¿Cuáles son los aspectos negativos de los organismos planificadores?
4. ¿Cuál es la diferencia de sistemas, económicamente hablando, entre Alemania Oriental, Alemania Occidental y Francia?
5. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

12

Las grandes naciones no se empobrecen por el hecho de que los individuos dirijan mal sus negocios; pero se empobrecen a menudo porque el Estado dirige mal y dilapida los bienes públicos.

ADAM SMITH

El intervencionismo de Estado

¿Cuál es el papel del Estado en la economía?

A través de la historia, los economistas han dado las más variadas respuestas a esta pregunta. Existen posiciones como el *laissez faire* propuesto por los fisiócratas en el siglo XVIII, quienes sostenían que si las actividades económicas son completamente naturales, es conveniente que el Estado las deje seguir su curso; pues, intervenir en ellas es ir en contra de la naturaleza. La posición contraria es la sostenida por los socialistas, que proponen un control o planificación total de la economía por el Estado.

La intervención del Estado siempre se ha dado por diversos motivos y en diferentes grados; según sea el sistema económico y político en una sociedad será el grado de intervención del Estado.

En el sistema centralmente planificado, la intervención del Estado en materia económica es, como hemos visto, esencial y tiende hacia una planificación y dirección centralizada y completa de la economía. En el sistema de mercado la intervención del Estado es subsidiaria y orientadora, es decir, complementaria.

En el presente capítulo analizaremos el intervencionismo en el sistema de mercado, en el cual presenta diferentes grados y fundamentos. No analizaremos la intervención del Estado en el sistema centralmente planificado, pues en dicho sistema es esencial al mismo y, más que intervenir, el Estado es el principal actor en la economía.

Los fundamentos de la intervención estatal

En tiempos pasados, los gobernantes no se ocuparon en buscar ninguna justificación a su intervención en la economía, la cual se apoyaba en el hecho de ser los detentadores del poder y contar con los medios físicos y morales suficientes para intervenir en la vida política, espiritual, cultural y económica de los gobernados.

Al pasar el tiempo, e irse descentralizando el poder, reyes y emperados tuvieron que buscar argumentos para justificar su intervención en la vida de los gobernados. Uno de los primeros argumentos esgrimidos consistió en sostener que eran depositarios del poder divino y representantes de los dioses en la tierra y, en virtud de ello, podían intervenir en todos los asuntos de sus súbditos.

Con el advenimiento de la religión católica y la frase: "Dar al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios", se trazan los límites entre lo espiritual y material y se acaban teóricamente las confusiones entre lo divino y lo humano; confusión que servía de excusa a los gobernantes para disponer a su antojo de la vida y propiedades de los gobernados. A partir de ese cambio, los gobernantes tuvieron que buscar nuevos argumentos para seguir interviniendo en la vida económica de sus súbditos.

Otro argumento, que con diversas variantes todavía es utilizado en nuestros días, consiste en que la interven-

ción del gobierno tiene como objetivo buscar el bienestar colectivo. El gobernante, dicen los partidarios del intervencionismo, participa en la vida económica con el objeto de lograr el bienestar social. Sin embargo, ese argumento ha empezado a dejar de tener validez en los países más adelantados, al darse cuenta el pueblo, que las intervenciones que teóricamente buscan beneficiar a la colectividad, sólo han servido para acrecentar el poder de los gobernantes y lograr un mayor control sobre los gobernados.

A principios de siglo los gobernantes ya no contaban con argumentos sólidos y convincentes para justificar su intervención en la vida económica de los gobernados. No es sino hasta la cuarta década del presente siglo, cuando el brillante economista John Maynard Keynes, da a los gobiernos y partidarios del intervencionismo una nueva argumentación para fundamentar la intromisión del Estado en la economía.

Keynes es el padre del intervencionismo estatal contemporáneo. Sus teorías han influenciado fuertemente todas las economías de mercado. Quien quiera abordar el tema, tiene que conocer necesariamente las teorías keynesianas.

La creciente intervención estatal en todos los países de economía de mercado, se sostiene directa o indirectamente en los argumentos keynesianos o en los marxistas-leninistas, que, aunque diferentes unos de otros, a la larga conducen a lo mismo: el control de la economía por el Estado.

Los fines de la intervención

El Estado busca, o dice buscar, mediante su intervención en la vida económica los siguientes fines:

- a) Restablecer el equilibrio perdido.
- b) Prevenir crisis.
- c) Crecimiento constante del P.N.B.
- d) Una mejor distribución del ingreso.
- e) Un mayor y racional aprovechamiento de los recursos.

Formas de intervención del Estado

Citaremos los medios e instrumentos más comunes que tiene un Estado para intervenir en la vida económica:

1. **DESARROLLO DE INSTRUMENTOS LEGALES E INSTITUCIONALES.**
En la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos encontramos numerosos artículos que son base para la intervención legal del Estado en la economía,¹ y de los cuales se han desprendido reglamentaciones tan importantes para la vida económica como la Ley Federal del Trabajo.
2. **REGLAMENTACIÓN DEL DESARROLLO REGIONAL, RURAL Y URBANO.** Ejemplo: Restricciones a la propiedad agrícola; concesiones, licencias, permisos; limitación de rutas, mercados, distancias, uso y explotación de tecnología, etcétera.
3. **FINANCIAMIENTO DE INVERSIONES.** Ejemplo: En México, a través de Nacional Financiera y otras instituciones de crédito, propiedad del Estado, se otorgan préstamos y se canalizan recursos a los sectores que los gobernantes creen necesarios.
4. **POLÍTICA IMPOSITIVA.** Por medio de los impuestos y exenciones, el Estado puede quitar a unos y dar a otros;

¹ Recomendamos leer los artículos 1o., 5o., 14, 27, 28, 31, fracción 4a., 73, 74, 89, 123, 131, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley de Monopolios (Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional en Materia de Monopolios), leyes que reglamentan los Artículos 4o. y 5o. Constitucionales, leyes que reglamentan el Artículo 29 Constitucional y la Ley Sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica.

- hacer atractivas las inversiones en unos sectores y gravosa en otros; frenar o fomentar el ahorro y el consumo; encarecer la importación por medio de impuestos.
5. **EL GASTO PÚBLICO.** A mayor gasto público menor gasto privado y viceversa; pues los recursos existentes en un país son limitados.

El gasto público encauza recursos económicos según sean los proyectos gubernamentales. Afecta el mercado de los sectores relacionados con sus programas. Ejemplo: si un gobierno se propone construir viviendas populares, hará que varíe el mercado de la construcción y los recursos disponibles en ese sector: capital, trabajo y materias primas se utilizarán en aumentar el número de viviendas, pero necesariamente se dejarán de construir fábricas o carreteras.

6. **EMISIÓN DE MONEDA.** Al aumentar o retirar de la circulación billetes, moneda y demás medios de cambio, el Estado producirá inflación o deflación, y hará que varíen el nivel general de precios.
7. **CONTROL DEL CRÉDITO Y TASAS DE INTERÉS.** Por medio del aumento o restricción de créditos y alza o baja de la tasa de interés, el Estado puede modificar el mercado de capitales e influir en forma determinante en el ahorro e inversión.
8. **EMPRESAS ESTATALES.** Por medio de empresas de su propiedad, el Estado no sólo interviene, sino que controla completamente sectores de la producción.
9. **SUBSIDIOS.** Es la ayuda que da el Estado a un sector o institución económica con el objeto que pueda desarrollar actividades que considera benefician a la colectividad. Ejemplo: la CONASUPO, que teóricamente tiene como finalidad abastecer el mercado de artículos de primera necesidad a precios bajos.

Las teorías keynesianas

Con razón, han dicho muchos economistas, se puede hablar de Keynes y de los keynesianos, debido a que hay un sinnúmero de interpretaciones de sus doctrinas. El mismo Keynes sostiene puntos diferentes en sus diversas obras. El Keynes de *Las consecuencias económicas de la paz*, obra que lo hizo famoso, no es el mismo Keynes de *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, libro en el que expresa las que son, para muchos, las aportaciones más valiosas a la economía de este siglo y para otros, los sofismas más peligrosos del pensamiento económico moderno.

John M. Keynes nació en Inglaterra en 1883, año en que muere Carlos Marx, y murió en 1946.

Sus principales obras fueron: *Moneda y finanzas de la India*, *Las consecuencias económicas de la paz*, *Tratado sobre probabilidades*, *Curso sobre la reforma monetaria*, *Tratado del dinero*, y la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*.

Keynes no sólo fue un teórico, sino que participó directamente en los problemas económicos de su tiempo. Sus intervenciones y sugerencias fueron decisivas para la creación del Fondo Monetario Internacional. Su *Teoría general* es, en gran parte, una confirmación de las políticas económicas (New Deal) que había recomendado al presidente de E.U.A. Roosevelt para salir de la crisis de los treinta.

Keynes hace una crítica a los economistas que él llama clásicos (principalmente a Marshall y Pigou) y sostiene que en economía no existe la mano invisible o autoregulación: es necesaria la intervención directa del Estado para sacar a los países de las crisis cíclicas que se les presentan.

De la doctrina marxista decía: “¿Cómo puedo aceptar la doctrina que establece como biblia propia, por encima y más allá de toda crítica, un libro de texto anticuado (*El capital*), que a mí me consta que no sólo es científicamente erróneo sino que, además, carece de interés y de aplicación en el mundo moderno?”

Críticas de Keynes a la economía clásica

1. Ley de Say. La oferta crea su propia demanda. La creación de riqueza por un individuo, crea demanda al ofrecer su producción y requerir otros bienes. De esta ley, los clásicos desprenden el axioma del paralelismo, que consiste en una relación entre lo que se ofrece y lo que se demanda. Keynes dice que es falso, pues no todo lo que se produce se traduce en consumo.
2. Keynes niega la autoregulación del mercado. Son necesarias ciertas reglas y la intervención del Estado para el beneficio de todos.
3. No existe ningún organismo natural para mantener el empleo total, ni para sacar a la economía de una depresión o crisis.
4. Los clásicos sostenían que sólo existía la desocupación friccional, que es aquella debida a ajustes temporales en la producción o a la transferencia de hombres de una ocupación a otra, y la voluntaria, que resulta de la negativa de los trabajadores para aceptar una remuneración por considerarla muy baja, aunque en realidad sea lo que les corresponde en relación a lo que lograrían que aumentara la producción con su trabajo. Keynes sostiene que no sólo existen la desocupación friccional y la voluntaria, sino también la involuntaria y pone como ejemplo la desocupación de Estados Unidos en 1932.
5. Keynes considera el desempleo como el mayor peligro de la sociedad capitalista. Una sociedad no puede esperar hasta que los mecanismos económicos naturales reaccio-

nen y la saquen de la depresión, como sostenían los clásicos, pues es probable que nunca salga.

6. La depresión económica significa una contracción en la inversión. Al no haber inversión, aunque exista ahorro, se inicia la temible espiral descendente hacia la contracción; se reduce el gasto y, al no haber gasto, las fábricas disminuyen sus ventas, viéndose obligadas a cerrar o reducir el número de obreros. Al surgir el desempleo masivo, dice Keynes, es cuando el Estado debe intervenir. Si los empresarios y particulares no invierten ni gastan, el Estado debe invertir y gastar.
7. Keynes rompe con el concepto tradicional del presupuesto equilibrado en el gobierno: gastar sólo aquello que recibe. En momentos de crisis, un gobierno debe gastar no sólo lo que recibe, sino crear dinero y gastar más, con el objeto de aumentar la "demanda efectiva" o como él lo llamaba "cebar la bomba" y lograr activar la economía.

La lógica keynesiana

Al invertir y gastar dinero, el gobierno va a aumentar la demanda efectiva y los fabricantes tendrán a quien vender. Al ver aumentadas sus ventas, los fabricantes aumentarán la producción, lo que traerá como consecuencia una ocupación mayor y una solución al problema del desempleo. Parece como si Keynes hubiera descubierto una solución muy sencilla que acaba con todos los problemas de una economía. Si eso fuera cierto, ya se hubiera acabado con la pobreza en los países subdesarrollados; pues la solución sería que el gobierno emitiera billetes, los repartieran y todos ejercieran su poder de compra, y al ver los productores la rápida venta de sus productos, produjeran más, con el consiguiente aumento en la ocupación de mano de obra.

Las teorías de Keynes tratan de solucionar, principalmente, el problema del desempleo y lograr la ocupación plena. El desempleo, dice Keynes, se debe a la insuficiencia de la demanda efectiva. Lo que frena el aumento de producción es la falta de consumo.

El desempleo surge cuando las personas no gastan su ingreso al mismo tiempo que crece (la propensión a consumir). Cuando una persona disminuye su consumo y ahorra, y ese ahorro no es invertido, no crea demanda. Se debe estimular el consumo y la inversión para crear demanda efectiva y lograr el pleno empleo, lo cual para Keynes es uno de los principales objetivos económicos.

Si no hay gasto ni inversión espontánea por parte del sector privado, el gobierno tiene que hacerlos.

La creación de demanda efectiva, que es la solución del desempleo y la forma de salir de una crisis económica, según Keynes, puede hacerse:

1. Mediante el aumento del gasto público y la creación de un déficit presupuestario.
2. La política monetaria de aumentar el circulante. Según Keynes, al ver la gente que baja el poder adquisitivo del dinero, prefiere invertir que ahorrar.
3. Mediante el dinero barato: bajar las tasas de interés.

Las teorías keynesianas han fascinado a gran parte de los economistas modernos. Gentes como Paul Samuelson han hecho suyos varios postulados keynesianos que, planteados en los libros, parecen lógicos y verdaderas soluciones a los problemas con que se han enfrentado los economistas de todos los tiempos.

Aumento de la demanda efectiva

Keynes introduce una serie de términos nuevos en el lenguaje económico, muchos de ellos, si queremos in-

interpretarlos directamente de su *Teoría general*, son confusos e inexactos, como el término “demanda efectiva”, que lo hace descansar en las expectativas de ganancias de empresarios; dice: “. . . llamemos «D» al importe del producto que los empresarios esperan recibir”. Llama demanda efectiva al valor de «D», o sea, “. . . a lo que los empresarios esperan recibir en el punto de intersección de la función de demanda global con la función de oferta global”.² Si es una expectativa: “lo que esperan recibir”, ya no es efectiva.

Para objeto de nuestro análisis, entendamos por demanda efectiva lo que han entendido los keynesianos: la cantidad total de dinero gastado en bienes y servicios en un determinado periodo.

Los efectos reales de un aumento de la demanda efectiva por medio del aumento de circulante, o sea, en forma artificial, varían según el país en donde se dé; pero, generalmente, no produce los efectos buscados. Si logra producir bienestar en una economía, es temporal y las consecuencias negativas se acumulan para el futuro.

El impacto del aumento de la demanda efectiva en una economía, depende del grado de capacidad de producción. El aumento de la demanda efectiva será beneficioso en una fábrica que trabaja a un 60% de su capacidad y cuenta con capital, mano de obra y materias primas disponibles para aumentarla en un 40% más. Sin mayor problema podrá satisfacer el aumento en la demanda.

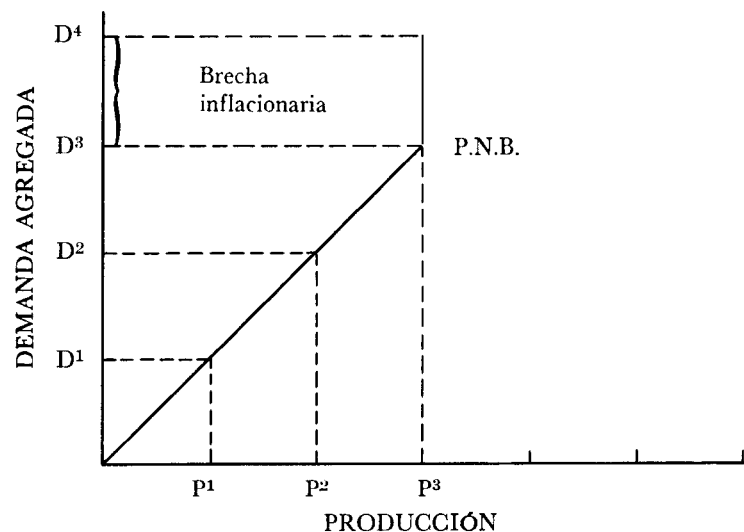
Pero no todos los países ni todas las industrias, se encuentran en la situación de responder simultáneamente, o a corto plazo, al aumento de la demanda efectiva con un aumento en la producción. Es imposible que en una

² John M. Keynes. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México, 1971, págs. 33 y 34.

economía en donde existe libertad económica o facultades para decidir qué comprar, los demandantes adquieren bienes y servicios, precisamente, de aquellas industrias que tienen capacidad para aumentar la producción.

La demanda efectiva se puede aumentar de un día para otro, mientras que el aumento de producción requiere de un cierto tiempo; lapso que es suficiente para que un aumento de demanda efectiva repercuta en un alza de precios, al no haber oferta suficiente en el momento en que se ejerce el nuevo poder de compra.

El aumento de demanda efectiva en los países con menores posibilidades de una mayor y rápida producción, como en casi todos los “subdesarrollados”, lleva a peores resultados. Los subdesarrollados cuentan con una gran



Si al aumento de D³ a D⁴ no corresponde un aumento de P³, suben los precios. La demanda aumentó en mayor proporción que la producción.

cantidad de mano de obra desocupada, pero la mayoría no es clasificada y, además, les faltan bienes de capital para responder con una producción adicional al elevarse la demanda efectiva; por lo que las consecuencias en el aumento de la misma, por medio de un mayor gasto público, trae como resultado el tirón de los precios hacia arriba, o sea, su aumento general.

Keynes dio importancia vital al gasto y pareció olvidar que la producción es limitada y requiere de tiempo para su aumento; pensó que un gobierno podía lograr, por medio del aumento de circulante, una mayor producción.

Keynes y la inflación

Las políticas keynesianas, que conducen al déficit presupuestario y al aumento del circulante monetario, solamente han logrado dilatar las crisis, proyectándolas al futuro con mayor fuerza. En concreto, han producido la inflación y una intervención progresiva del Estado, con el peligro de culminar en un control completo de la economía por éste, situación que no quería Keynes.

Las políticas inflacionarias de la era contemporánea se basan, casi todas, en postulados keynesianos. Paradójicamente, el mismo Keynes en su libro *Las consecuencias económicas de la paz*, describe con claridad los resultados de la inflación, que sus teorías posteriormente iban a desatar.

Dice Keynes: “Se pone en boca de Lenin la afirmación de que la mejor manera de destruir el sistema capitalista es corromper su moneda. Los gobiernos pueden confiscar, en secreto y sin ser observados, mediante un proceso constante de inflación, una parte importante de la riqueza de sus ciudadanos. Recurriendo a este método,

no sólo confiscan, sino que confiscan arbitrariamente. . . no se equivocaba Lenin, desde luego, no existe recurso más sutil ni más seguro para echar abajo las actuales bases de la sociedad que el de corromper su moneda. Ese proceso emplea todas las fuerzas ocultas de la ley económica en la tarea de la destrucción, y lo hace de una manera que sólo una persona entre mil es capaz de diagnosticarla”.

Sin embargo, las políticas keynesianas conducen, tarde o temprano, a la corrupción de la moneda y, en consecuencia, a la destrucción del llamado sistema capitalista que Keynes pretendió curar de sus principales males.

La crisis económica de 1929 en Estados Unidos

Para muchos economistas, esta crisis es un ejemplo de la falta de autoregulación del mercado y de la necesidad de la intervención del Estado para evitar esas crisis. Tal razonamiento sólo puede ser producto de ignorar la principal causa de la crisis de 1929. La causa no fue el libre funcionamiento del sistema de mercado, sino la intervención estatal en el mismo.

El colapso del 29 fue consecuencia de la política crediticia establecida por la Junta de Gobierno del Sistema de Reserva Federal Norteamericano (equivalente al Banco de México de nuestro país).

En los años anteriores a la crisis (1923-1929), la Reserva Federal siguió una política de “expansión de créditos”, al bajar artificialmente las tasas de interés, o sea, la política del dinero barato. Esta intervención del Estado en la oferta de créditos, dio origen a que se proyectaran y crearan miles de empresas; las cuales, cuando los bancos de la Reserva Federal aumentaron posteriormente las tasas de redescuento y restringieron los

créditos, se vieron sin recursos y tuvieron que ofrecer en venta sus acciones para poder pagar sus deudas. Esto, aunado a otros efectos psicológicos, produjo la famosa crisis de 1929, que culminó con ventas masivas de acciones que nadie quería.

Muchos economistas afirman que esa crisis fue planeada con el objeto de que un grupo de banqueros, que en esos momentos controlaban la Junta de Gobierno de la Reserva Federal, llegara a tener el control absoluto de la banca norteamericana al lograr que en la crisis quebraran un sinnúmero de bancos. Lo importante para nuestro análisis es que la crisis del 29 en Estados Unidos, más que un ejemplo de la necesidad de la intervención del Estado, es ejemplo de los efectos negativos que puede producir ésta a través de cualquier organismo que pretenda fijar el monto de los créditos y las tasas de interés bancario.

Consecuencias de la intervención del Estado en la economía

El problema no consiste en determinar si el Estado debe o no intervenir en la economía ni si los motivos que lo alientan a intervenir son nobles y las intenciones buenas; en la economía, lo que cuentan son los resultados y no las intenciones. La realidad económica ha demostrado que cuando el Estado no prevee todas las posibles repercusiones y cambios que producirá su intervención a corto y largo plazo, resulta como dice el dicho popular: “peor el remedio que la enfermedad”.

El intervencionismo estatal es progresivo. La intervención en un sector de la economía tiene como consecuencia la intervención en otros sectores, hasta llegar al control completo de la economía por el Estado.

Cuando el Estado tiene un alto grado de intervención no sólo afecta la vida económica de los gobernados, sino también su libertad. La intervención implica, en términos generales, una coacción por parte del Estado en la vida económica de los gobernados.

Intervención significa limitación, para bien o para mal, pero es una limitación a la libertad económica, que es la base de todas las demás libertades. Dice la filósofa norteamericana Ayn Rand: “La libertad intelectual, no puede existir sin libertad política; la libertad política, no puede existir sin libertad económica”.

Entre los economistas que apoyan el intervencionismo estatal encontramos, desgraciadamente, no sólo posiciones científicas, sino doctrinales y dogmáticas: buscan el intervencionismo estatal como parte de un sistema en el que creen, o como justificación de posiciones tomadas a priori, sin tener en cuenta los resultados reales y concretos de la intromisión estatal.

Intervencionismo estatal y poder

Otra causa que ha favorecido al intervencionismo estatal, es que aumenta temporalmente el poder de los gobernantes, aunque a largo plazo los perjudica. La autoridad se ha percatado que, aunque sean antieconómicos los resultados, políticamente les conviene, ya que acrecenta su poder.

El intervencionismo estatal, que también se presenta como “planificación”, es un fenómeno progresivo que, de no variar, desemboca, tarde o temprano, en la quiebra y destitución del gobierno intervencionista, o en un estado totalitario, que tiene que ejercer una coacción constante sobre los gobernados para que cumplan con sus directrices y planes económicos.

Analizar todas las consecuencias de la intervención del Estado en todas las formas que hemos enumerado al comenzar este capítulo, sería objeto de un tratado especial, por lo que sólo analizaremos brevemente los resultados de una de las intervenciones más comunes sobre la que se tienen ideas erróneas: el control de precios.

Control de precios

El control de precios es una de las políticas más antiguas de la humanidad y sus consecuencias siempre han sido las mismas; sin embargo se sigue utilizando, más por razones políticas que por conveniencia económica.

El control de precios es la fijación unilateral y compulsiva de los precios por el Estado.

El control de precios implica que el precio de un bien controlado ya no refleje su valor. Valor que sí refleja el precio formado en el mercado como consecuencias de la oferta y la demanda del artículo.

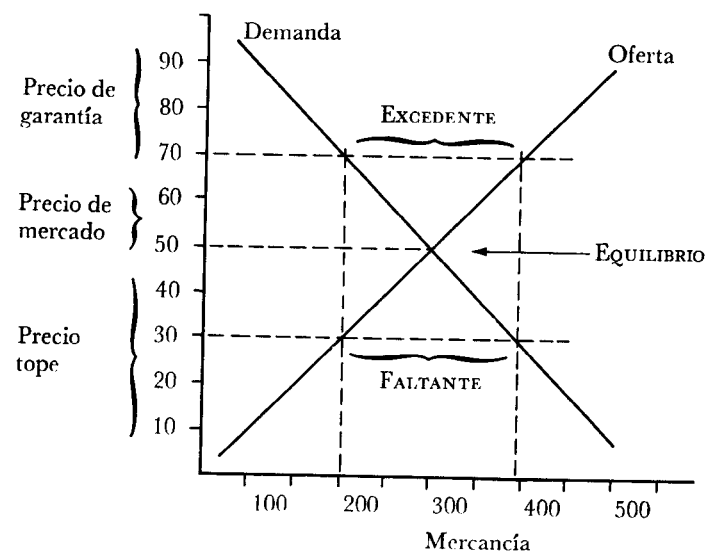
El control de precios presenta dos modalidades:

- a) **PRECIOS MÁXIMOS O TOPES.** Cuando el Estado ordena que no se venda un artículo arriba de un determinado precio.
- b) **PRECIOS MÍNIMOS O DE GARANTÍA.** Cuando el Estado asegura a las empresas la venta de un artículo a un precio mínimo (es una especie de subsidio).

Consecuencias del control de precios

Si el precio fijado por el Estado es menor al de mercado, la oferta de ese bien disminuye. El bien controlado escasea. Comienza el sistema de colas y surge el mercado negro. Ejemplo: en la Alemania de la posguerra, debido a la escasez de la papa, producto básico en la dieta del

alemán, se fijó un precio tope a este producto para que las clases populares y con pocos ingresos la pudieran obtener. La consecuencia real de esa política económica, fue una mayor escasez de la papa, debido a que los campesinos prefirieron sembrar otros artículos que podían vender a mayores precios. Los únicos que comían papa eran los sectores de la población con muy altos ingresos y que podían pagar altos precios en el mercado negro, o quienes disponían del suficiente tiempo para obtener unas pocas al precio oficial después de esperar varias horas en una larga cola. Posteriormente, Alemania cambió su política económica y decretó la libertad de precios. Enseguida subió el precio de la papa. Como fue tan



Cuando el precio fijado es mayor que el de mercado, aparecen excedentes, pues la oferta aumenta y la demanda baja, y cuando el precio fijado es menor que el de mercado, hay faltantes, pues la oferta disminuye y la demanda aumenta. En muchas ocasiones, los llamados precios de garantía, debido a las variaciones del mercado, se convierten en precios topes o máximos.

alto y tan buenas las utilidades, casi todos los campesinos se pusieron a sembrarla; al poco tiempo bajó su precio y, lo más importante, hubo papa en abundancia.

Ese mismo fenómeno, en su primera etapa, es lo que está pasando en México con relación a muchos alimentos. Si analizamos cuáles son los artículos que escasean en México, por lo general, son aquellos con precios controlados oficialmente: maíz, leche, etcétera.

¿Por qué existen colas en las calles del Distrito Federal para comprar tortillas? ¿Por qué México tiene que importar, aproximadamente, el 50% de la leche que consume? Una de las principales causas es el control de precios sobre esos artículos. El gobierno mexicano no ha optado por la política de libertad de precios, sino por la de controles y subsidios.

La planificación indicativa

Otra modalidad de intervención en las economías de mercado es la planificación indicativa, llamada también planificación a la francesa, flexible o suave (souple) y democrática. Este tipo de planificación se puso en práctica en Francia después de la Segunda Guerra Mundial, y se complementa con lo que Jean Monnet llamó "Economía concertada", o sea, cuando los empresarios en lugar de competir se ponen de acuerdo.

Jean Monnet, con la ayuda del Plan Marshall, elaboró el primer plan indicativo en Francia. La diferencia esencial entre este tipo de planificación y los planes de los países socialistas es que en los primeros, en principio, no hay coerción por parte del Estado para obligar a cumplirlo; sin embargo, en la realidad sí hay presiones indirectas para que los industriales y productores se ajusten al plan.

Dice Daniel Villey (Q.E.P.D.), ex profesor de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas de la Universidad de París: "El plan consume y hasta derrocha en gran cantidad aptitudes altamente calificadas, las cuales —especialmente allí donde escasean, como es el caso de los países subdesarrollados— encontrarían en el seno de las empresas un empleo quizá más productivo. Tal suposición no es pura palabrería. Cuanto más se perfeccionan los planes, absorben una cantidad mayor de personal y de personal de valor. El diario *Le Monde*, en su edición del 20 de agosto de 1964 indica que un cibernético soviético muy de moda, el académico Glouchkov, justifica su posición favorable a la restauración parcial del mercado debido a los costos elevados y progresivamente crecientes de la planificación. Al parecer, ha calculado que «si la organización de la gestión subsiste en la forma actual, será preciso emplear en 1980, en este solo sector, principalmente en la contabilidad y en la planificación, toda la población activa de la URSS». Pues bien, la planificación indicativa quizá no cueste menos que la planificación autoritaria. Creo más bien lo contrario.

"El plan «a la francesa», debido a su carácter indicativo y a que respeta en principio la libertad de las empresas, conduce al poder público a multiplicar las intervenciones selectivas, generadoras de distorsiones perjudiciales, de rigideces, de indeterminaciones, de despilfarros. . .

"Un Estado que practica la planificación indicativa no tiene más remedio que entrar en regateos y negociaciones con las empresas —esto es, personalmente, con algunos de sus gerentes—, lo cual rebaja su dignidad y lo reduce en cierto modo al papel de un traficante en mercaderías.

"Tales negociaciones degradan igualmente a los empresarios. Un empresario que actúa en un sistema de

mercado es un individuo que decide, asume riesgos, se enfrenta a la concurrencia, asume responsabilidades: es un hombre... la planificación indicativa transforma al empresario privado en una rata de antesalas ministeriales, en un traficante de influencias, un convidado habitual de los almuerzos oficiales. La planificación indicativa despoja de sus virtudes varoniles al sujeto económico individual".*

Villey concluye que la planificación indicativa no ha sido benéfica ni para el Estado ni para los empresarios ni para Francia en general, ya que no ha dado los resultados esperados y si bien Francia ha progresado, ha sido a pesar y no gracias al plan, al que Villey le llama la "mosca en el coche", que según refiere la fábula de Lafontaine, se creía la causante del avance del coche, siendo en realidad una molesta pasajera.³

Los resultados obtenidos por los alemanes, que han operado conforme los mecanismos del mercado, han sido más satisfactorios que los obtenidos en Francia. De 1951 a 1965 (15 años), que abarcan desde el final del primer plan al cuarto plan francés (1962-1965), el crecimiento de P.N.B. a precios constantes de Francia y Alemania fue de 4.8% y 6.7% respectivamente.⁴

Actitud del Estado ante los problemas económicos

No pensamos que el Estado moderno deba tomar una actitud pasiva o indiferente ante la problemática económica.

* *Mercado y plan: La opción del sistema.* Trabajo presentado por el profesor Daniel Villey ante el Congreso de Economistas de la Lengua Francesa en 1964.

³ Para profundizar sobre la planeación indicativa francesa, véase Vera Lutz. *Planificación central en una economía de mercado*, Ediciones Ariel, Barcelona, 1972.

⁴ Fuente: OCDE.

Es difícil hacer un examen exhaustivo y concretar los campos en que debe y en los que no debe intervenir el Estado, ya que son cambiantes según las circunstancias políticas. La guerra justifica la intervención del Estado y la implantación de lo que se llama "economía de guerra", en la cual el congelamiento y control de precios, salarios, renta, etcétera, es visto por los economistas como medidas necesarias.

En periodos de paz, toda intervención estatal sensata en el campo económico, debe respetar las leyes y principios económicos; pues, por muy nobles y loables que sean sus intenciones, ningún organismo estatal podrá resolver ninguna situación por más poder y autoridad que tenga si va en contra de los principios y leyes económicas.

Desgraciadamente, las intervenciones del Estado en la economía, en muchos casos, no tienen como finalidad mejorar o modificar una situación determinada en beneficio de los que participan en ella, sino obtener, por parte de los funcionarios del Estado, un mayor poder y control sobre los gobernados.

Toda mejora económica que ofrece el Estado a un grupo: sindicatos, obreros, empresas, grupos campesinos, es a costa de sacrificar a otros obreros, empresarios o campesinos.

Los gobiernos no crean riqueza, sólo la cambian de manos, y no precisamente de los ricos a los pobres, sino por lo general, toman de todos (ricos y pobres) a través de impuestos o la inflación, para darle a grupos con los que están comprometidos políticamente o que ejercen mayor presión.

Filosofía de la intervención

La intervención del Estado en la economía no sólo obedece a razones económicas, sino políticas y filosóficas.

La intervención del Estado depende, en último término, del papel que consideren los gobernantes que tienen dentro de una sociedad, y si el Estado debe estar al servicio del hombre o el hombre al servicio del Estado.

Si no se quiere llegar a un estado totalitario y se quieren respetar las libertades económicas, que son base para las demás libertades del hombre, el Estado, debe limitarse, principalmente, a crear las condiciones necesarias para el buen funcionamiento de la economía. Y considerar a todos aquellos que emprendan actividades económicas como personas a quien se debe orientar, ayudar y dar toda clase de facilidades para que lleven adelante sus empresas, y no considerarlos como competidores a los que hay que obstaculizar en sus metas.

Al ir aumentando la intervención del Estado en la economía, van disminuyendo paralelamente las libertades económicas de los gobernados, hasta que llega el momento en que el Estado se convierte, al concentrar todo el poder y las decisiones económicas en sus organismos, en un enorme, costoso e ineficiente aparato que no sólo obstaculiza la producción de riqueza, sino también la realización del hombre como ser individual, digno y libre.

CAPÍTULO 12

AUTOEVALUACIÓN

Elija las respuestas que considere correctas.
Respuestas al final del libro.

1. El Estado interviene en la economía por medio:
 - a) Del aumento o disminución de circulante.
 - b) De las empresas estatales.
 - c) De las leyes fiscales.
 - d) Del gasto público.

2. El principal problema que buscaba solucionar Keynes era:
 - a) Los conflictos armados.
 - b) La falta de ahorro a nivel nacional.
 - c) La falta de consumo.
 - d) El desempleo.

3. Keynes propone como solución a los desajustes y crisis de los sistemas de mercado:
 - a) El déficit presupuestario.
 - b) La socialización de los medios de producción.
 - c) La política del dinero barato.
 - d) Fomentar el consumo.

4. En la realidad, las políticas keynesianas han dado como resultado:
 - a) Una intervención progresiva del Estado en la vida económica.

- b) La disminución del desempleo.
- c) La inflación.
- d) La supresión de las crisis cíclicas de los sistemas capitalistas.

5. El control de precios trae como consecuencia:

- a) La aparición de excedentes o faltantes.
- b) La creación del mercado negro.
- c) El divorcio del valor y el precio.
- d) Todos.

LECTURA ANALÍTICA

ESTADO Y ECONOMÍA

DOCTOR JOAQUÍN SÁNCHEZ COVISA

Editorial de la revista "Orientación Económica", No. 4, Caracas-Venezuela, abril de 1962.

La determinación de la función que corresponde al Estado contemporáneo en el campo de la economía social constituye uno de los temas centrales de nuestra época. Es, en consecuencia, especialmente grave el hecho de que, en la consideración de ese tema, la fuerza emocional de los mitos suplante muchas veces el poder de la razón. Ello ocurre, por lo demás, por causas fácilmente explicables. Los mitos penetran por los sentimientos y se propagan entre las gentes, como las más peligrosas epidemias, por contagio. Los juicios racionales requieren, por el contrario, un difícil proceso de estudio y reflexión. Sólo se imponen por el esfuerzo continuado de los hombres que tienen conciencia de su indeclinable responsabilidad intelectual.

EL MITO COLECTIVISTA Y EL MITO LIBERAL

En un intento de inevitable simplificación podríamos reducir esos mitos a tres tipos fundamentales.

El primer tipo, que pudiera llamarse mito colectivista, es el que caracteriza a los ideólogos de las diversas doctrinas políticas totalitarias. Considera que el Estado, en cuanto personificación del interés general, tiene la misión de dirigir y controlar, en su integridad, los recursos productivos y, por lo tanto, el proceso económico de la comunidad. Imagina que ha de lograr así sustituir una economía anárquica e injusta, basada en el afán de lucro individual, por una economía planificada, que ha de satisfacer a cabalidad las necesidades de los hombres.

Es este el mito que late en las utopías humanas de todos los tiempos y el que ha inspirado modernamente las políticas despiadadas del nacionalismo alemán y del marxismo-leninismo soviético.

Esa concepción es ilusoria porque se basa en la ignorancia de las realidades objetivas de la economía y en el desprecio de las enseñanzas de la historia. No obstante, se ha convertido en uno de los ídolos de la mitología política de nuestra época. Como todos los falsos ídolos, sólo ha servido, allí donde se ha logrado imponer, para empobrecer y sacrificar a los pueblos que se han ofrendado a la nueva e implacable deidad.

El segundo tipo, que pudiera llamarse el mito liberal, niega que corresponda al Estado función alguna en la economía de la comunidad. Considera que el Estado es un instrumento inútil, si no nefasto, que sería preciso arrinconar. Imagina que, dejando que cada cual haga lo que le venga en gana, ha de lograrse, por obra de una misteriosa ley, un orden de armonía y de felicidad.

Esta concepción es igualmente ilusoria. Pero lo es en forma muy distinta de la anterior. Lo es, en efecto, porque no hay nadie digno de ser citado que haya salido nunca en su defensa. No tiene ni ha tenido nunca que ver con el verdadero pensamiento liberal, ni puede identificarse con el sentido progresivo que tuvo, en un mundo deformado por trabas mercantilistas y feudales, la consigna del *laissez faire*. Constituye un ídolo imaginario que han inventado, a manera de espantajo popular, los que pretenden atraer a las gentes hacia el mito del Estado redentor.

EL MITO DE LA INTERVENCIÓN

Existe, además, un tercer mito, que es de líneas más impresas, pero no menos ilusorio que los otros dos, y que pudiera llamarse el mito de la intervención. Es el que sostienen aquellos que perciben las amenazas efectivas del mito colectivista y quieren a la vez evadir el imaginario mito liberal. Es el mito de los espíritus ingenuos que pretenden eliminar las injusticias de este mundo sin analizar las causas efectivas que las ocasionan:

de quienes imaginan que el Estado puede, mediante intervenciones bien intencionadas, abrir ilimitadas perspectivas de bienestar y prosperidad.

Es también el que utilizan, con criterios puramente egoístas, aquellos que tratan de canalizar esas intervenciones aisladas en favor de su interés particular. Y es, en este aspecto, el que amenaza convertir al Estado moderno en un campo de lucha de intereses bastardos, en el cual, como decía agudamente Bastiat, todo el mundo se esfuerza en vivir a expensas de todo el mundo.

Este tercer mito es, en cierto modo, el más respetable y el más peligroso de los tres. Es el más respetable porque se apoya muchas veces en generosos objetivos sociales y pretende evitar a los hombres la miseria económica y espiritual del colectivismo integral. Y es el más peligroso porque, bajo un ropaje altruista, contribuye, inconscientemente, a la destrucción de un orden económico que no entiende o no quiere entender y abona así el terreno para las consignas simplistas del colectivismo. El mito de la intervención es el trágico exponente de una época de impotencia y desorientación.

EL ESTADO Y EL MERCADO

Es, por lo tanto, un deber elemental, eludir el mundo ilusorio de la mitología política y analizar, a la luz del conocimiento racional, la significación y las funciones del Estado en la economía de los pueblos.

Ello requiere, en primer término, el estudio y conocimiento de los mecanismos del mercado y del proceso de la economía social. Requiere, en consecuencia, entender los datos y las leyes que condicionan la conducta de los hombres en un mundo cuya primordial característica económica es la escasez de los medios de satisfacción de las necesidades.

Es necesario entender, por ejemplo, que el Estado puede fijar un precio máximo a una mercancía si dispone de un aparato coercitivo suficientemente eficaz para ello, pero no puede decidir, ni siquiera prever, los efectos que esa fijación

ha de tener en la producción y en el consumo de esa y de las demás mercancías. Es, por el contrario, el mercado el que lo ha de decidir. Es, por ejemplo, también necesario comprender que el Estado puede elevar un impuesto. Pero es también el mercado el que ha de decidir si esa elevación ha de aumentar o disminuir los rendimientos fiscales y quiénes son, a través del proceso de traslación, aquellos que en definitiva lo han de pagar. Es también necesario, por ejemplo, tener en cuenta que el Estado puede, directa o indirectamente, imponer un alza de salarios. Pero es asimismo el mercado el que ha de decidir acerca de los efectos de esa alza sobre la producción y sobre el empleo y, en consecuencia, sobre el mejoramiento o desmejoramiento efectivo de las condiciones de vida de los asalariados.

Es, en suma, indispensable percibir que es el mercado y el mecanismo de los precios, esto es, la acción de todos y de cada uno de los hombres en el irrenunciable ejercicio de su destino individual, lo que, en definitiva, determina el proceso económico de la comunidad. Y que, en consecuencia, es sólo a través de la comprensión y de la utilización racional de esos mecanismos como es posible aprovechar adecuadamente los recursos escasos disponibles y asegurar a los hombres un máximo de libertad y bienestar.

Es evidente que eso no se comprende sin más. Como tampoco se comprenden sin más las reglas de medicina, a pesar de que son ellas y no las pócimas de los curanderos, las que contribuyen a curar y aliviar a los enfermos. Como tampoco se comprenden sin más las reglas de la agronomía, no obstante que mediante ellas, y no a través de sortilegios mágicos, se aumenta y se mejora el rendimiento de las cosechas.

En esta dificultad estriba precisamente el poder expansivo de los mitos. Si los hombres no entienden esas leyes, si no perciben cuáles son las posibilidades de acción del Estado en el seno de la economía social, contribuirán, sean los que fueren sus deseos, al empobrecimiento de la comunidad. Y han de desembocar en el mito colectivista, donde los errores se ocultan tras una refinada maquinaria burocrática de propaganda y de

terror. O han de desembocar en el mito de la intervención, donde han de buscar a cada instante víctimas propiciatorias para hacerlas responsables del fracaso reiterado de sus buenas intenciones.

LAS FUNCIONES DEL ESTADO

El conocimiento de ese orden y de esas leyes no requiere en modo alguno que el Estado moderno haya de adoptar la actitud de inhibición del imaginario mito liberal.

Tiene, en primer lugar, que imponer el conjunto de normas e instituciones que constituyen el cuadro en que se enmarcan las operaciones del mercado. Una economía de mercado viable y satisfactoria no se produce, como ha señalado Ropke, por el hecho de que nos concretamos a no hacer nada. La economía de mercado es un producto de la cultura humana y, como todas las obras humanas, supone un esfuerzo y una tarea constantes encaminados a su realización.

Tiene, en segundo lugar, que dirigir y organizar los recursos productivos destinados a la satisfacción de las necesidades colectivas de la comunidad, esto es, aquellas que no son normalmente objeto de demanda individual y que no pueden, por lo tanto, satisfacerse por la acción de las fuerzas del mercado. Ello implica la planificación y ejecución de la política fiscal e implica, especialmente en los países poco desarrollados, la realización del conjunto de inversiones —tales como vialidad, educación y sanidad— que integran la infraestructura de la economía de la comunidad.

Tiene, en tercer lugar, que adoptar, a la luz de los datos efectivos del mercado —y de acuerdo con las realidades específicas de cada hora y de cada pueblo— un conjunto sistemático de medidas encaminadas a asegurar el desarrollo dinámico y estable de la economía, a estimular y facilitar sus mecanismos funcionales y a evitar la presión de grupos de intereses —patronales y obreros— que conspiran, en su propio beneficio, contra las fuerzas creadoras de la libertad y de la competencia.

Por último, en un mundo entrecruzado, en el orden interno e internacional, por un intrincado ramaje de regulaciones inúti-

les o perturbadoras tiene además que intervenir para eliminar paulatinamente, con un mínimo de fricciones y de dolores humanos, aquellas que no están socialmente justificadas y para restablecer así, sobre bases convenientes para todos, los mecanismos institucionales de una economía progresiva.

Las cuatro funciones expresadas están íntimamente vinculadas entre sí y suscitan innumerables cuestiones que no es siquiera posible esbozar aquí. En ellas confluyen la política fiscal y la política monetaria, la política comercial, industrial y social, y, en general, el sistema integral de la política económica del Estado.

Para articular debidamente esas funciones, el Estado ha de realizar una ingente labor de estudio, planificación y ejecución. Mas esa planificación no es la simple expresión de esquemas utópicos. Es la racional adecuación de medios a fines, en la inteligencia de que esos fines deben engranar en el orden del mercado y de la economía.

El estudio, planificación y realización de esa política racional absorbe con creces las energías humanas y materiales de cualquier Estado moderno. Ello es particularmente cierto en países que, como sucede en el nuestro y en general en los de América Latina, no disponen hoy todavía de un equipo administrativo suficientemente capacitado para llevarlas a cabo.

¿Cómo se explica —si no es por el poder irracional de los mitos— que no pudiendo realizar adecuadamente las funciones que el Estado tiene el deber irrenunciable de realizar, distraiga energías y recursos hacia finalidades que sólo pueden servir para perturbar el desarrollo racional de la economía de la comunidad?



Con base en la lectura anterior y en su criterio, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Qué papel se le asigna al Estado en el mito colectivista?

2. ¿Cuál es la función del Estado en el mito liberal?
3. ¿Qué se pretende lograr a través del mito de la intervención?
4. ¿Qué determina el proceso económico de la comunidad bajo el mercado?
5. ¿Cuáles son las funciones del Estado, según el artículo?
6. ¿Qué opina usted de las ideas expresadas en el artículo? Fundamente su opinión.

Respuestas a los ejercicios de autoevaluación

Capítulo 1

1. a)
2. c)
3. d)
4. c)
5. d)

Capítulo 4

1. b)
2. c)
3. c)
4. d)
5. b)

Capítulo 2

1. b)
2. a) y c)
3. d)
4. d)
5. d)

Capítulo 5

1. b)
2. a) y d)
3. c)
4. c)

Capítulo 3

1. d)
2. a)
3. a) y b)
4. c)
5. b)

Capítulo 6

1. d)
2. a), b), c) y d)
3. b y d)
4. d)
5. a)

Capítulo 7

1. d)
2. c)
3. a) y b)
4. c)
5. c)

Capítulo 8

1. d)
2. a), c) y d)
3. c)
4. c)
5. b) y c)

Capítulo 9

1. a) y b)
2. d)
3. a), b) y d)
4. c) y d)
5. b) y c)

Capítulo 10

1. d)
2. b)
3. b)
4. b), c) y d)
5. c)

Capítulo 11

1. b)
2. b)
3. b)
4. a) y b)
5. c)

Capítulo 12

1. a), b), c) y d)
2. d)
3. a), c) y d)
4. a) y c)
5. d)

Repaso por objetivos

Mediante la evaluación de los presentes objetivos, tiene usted la oportunidad de conocer el grado de asimilación y comprensión que tuvo de su lectura.

Cuando no se crea capaz de desarrollar satisfactoriamente la conducta pedida, se le sugiere que vuelva a leer las páginas en donde se encuentra el contenido de dicho objetivo.

CAPÍTULO 1

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Comprender la importancia y ubicación de la ciencia económica.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Identificar la razón de ser de la economía.
2. Señalar el objeto material y formal de estudio de la ciencia económica.
3. Explicar en qué consiste el polilogismo.
4. Señalar en base a qué factores se le puede dar la categoría de ciencia a la economía.
5. Situar a la economía entre las ciencias del ser o del deber ser.
6. Relacionar la teoría y la práctica económica.
7. Explicar la finalidad de la ciencia económica.
8. Distinguir entre ciencia, teoría y actividad económica.
9. Señalar los métodos de investigación en la ciencia económica.
10. Relacionar el estudio de la economía con el derecho.
11. Explicar la función de las matemáticas en la economía.
12. Señalar el papel de la estadística en la economía.
13. Identificar la posición de los historicistas radicales.

14. Explicar la tesis de Von Mises en relación al valor de la historia en la economía.
15. Señalar el contenido y utilidad de los principios económicos.

CAPÍTULO 2

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Conocer el alcance y contenido de los más importantes conceptos económicos fundamentales.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Señalar el tipo de necesidades que busca satisfacer la economía.
2. Definir las necesidades.
3. Explicar la diferencia entre necesidad y deseo.
4. Señalar la validez de las clasificaciones de las necesidades.
5. Enumerar las características de las necesidades.
6. Definir los satisfactores.
7. Distinguir entre bienes económicos y satisfactores en general.
8. Relacionar los conceptos utilidad, valor, precio.
9. Explicar el concepto de utilidad dentro de la esfera económica.
10. Distinguir la utilidad de forma, tiempo y lugar.
11. Explicar la teoría de la utilidad de Jevons.
12. Enunciar la ley de la utilidad marginal.
13. Explicar el concepto valor dentro de la esfera económica.
14. Relacionar el valor de uso y el de cambio.
15. Explicar la ley de la reciprocidad de los cambios.
16. Identificar la teoría del valor-trabajo.
17. Explicar las teorías de la dificultad de adquisición y de la escasez.
18. Distinguir entre costo y valor.

19. Explicar la tesis de la escuela austriaca sobre el valor.
20. Señalar las principales ideas de Menger en relación al origen del valor.
21. Señalar los factores por los que se valora un bien dentro de la esfera económica.
22. Definir el precio.

CAPÍTULO 3

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Conocer las interrogantes a que se enfrenta todo sistema económico y la forma como las responde.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Señalar la finalidad de un sistema económico.
2. Enumerar las interrogantes a que se enfrenta todo sistema económico.
3. Explicar en qué consiste el qué producir.
4. Distinguir la forma en que responden al qué producir los sistemas económicos.
5. Señalar en qué consiste el cómo producir.
6. Distinguir la forma en que responden al cómo producir los sistemas económicos.
7. Señalar en qué consiste el para quién producir.
8. Distinguir la forma en que responden al para quién producir los sistemas económicos.
9. Explicar en qué consiste el por qué producir.
10. Distinguir la forma en que responden al por qué producir los sistemas económicos.
11. Señalar los estímulos de la producción.
12. Hacer notar la posición marxista en relación a los estímulos de la producción.
13. Distinguir entre motivaciones, estímulos y satisfacciones.
14. Explicar la importancia de las interrogantes.

15. Distinguir entre los conceptos de micro y macroeconomía.
16. Explicar por qué es peligrosa la macroeconomía.
17. Hacer una diferencia entre los presupuestos estáticos y dinámicos.

CAPÍTULO 4

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Comprender el proceso económico en general.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Definir el proceso de producción.
2. Distinguir los tres momentos del proceso productivo.
3. Explicar cuál es la función del comerciante.
4. Identificar los diferentes factores de la producción.
5. Señalar qué factor es más importante.
6. Explicar el proceso o criterio por medio del cual se retribuye a los factores que contribuyen a la producción.
7. Señalar la importancia de la combinación de los factores.
8. Explicar el funcionamiento de la ley de los rendimientos decrecientes.
9. Definir costo, producto e ingreso marginal.
10. Señalar en qué consiste la mejor combinación.
11. Definir el P.N.B.
12. Explicar el proceso mediante el cual se conoce el aumento real del P.N.B. en relación a años anteriores.
13. Señalar la finalidad de los índices de precios.
14. Enunciar por lo menos tres diferentes clases de índices de precios.
15. Indicar cuáles son los tres métodos que se usan para calcular el P.N.B.
16. Señalar la diferencia entre P.N.B. y Producto Nacional Neto.
17. Explicar el concepto de producto por habitante.

CAPÍTULO 5

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Comprender la problemática inherente al factor trabajo.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Relacionar la revolución industrial con la participación del factor trabajo en el proceso productivo.
2. Distinguir entre trabajo introvertido y extrovertido.
3. Explicar la naturaleza del trabajo como factor económico.
4. Distinguir entre trabajador clasificado y no clasificado.
5. Explicar cómo se fija el precio del trabajo en los diferentes sistemas.
6. Distinguir las diversas clases de desocupación.
7. Explicar el desempleo en la economía de mercado.
8. Indicar por qué hay subempleo en las economías centralmente planificadas.
9. Explicar la forma en que los salarios mínimos afectan el mercado de trabajo.
10. Distinguir entre salario real y salario nominal.
11. Explicar por qué en ciertas fases del ciclo económico aumenta el desempleo.
12. Señalar las políticas que propone Keynes para evitar el desempleo.
13. Indicar cuál es el error de proponer una política de pleno empleo como fin.
14. Explicar las causas del desempleo en México.
15. Señalar cuáles son las consecuencias de la reducción de horas de trabajo en diferentes supuestos.

CAPÍTULO 6

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Conocer el proceso de formación e importancia del capital.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Describir el origen del capital.
2. Definir el capital.
3. Señalar los presupuestos para la formación del capital.
4. Distinguir las diversas situaciones de un país en relación a su producción y consumo.
5. Señalar los diversos caminos por los que puede optar para capitalizarse un país que produce menos de lo que consume.
6. Enumerar las ventajas y desventajas de los préstamos.
7. Explicar la teoría de la dependencia.
8. Identificar los factores en que radica la dependencia de México hacia Estados Unidos.
9. Explicar por qué grupos de presión en Estados Unidos atacan las empresas trasnacionales norteamericanas.
10. Señalar cuál es la política de la URSS en relación a la inversión extranjera.
11. Señalar la tesis fundamental que sustenta la teoría de la descapitalización.
12. Identificar la falsa premisa de la que parte la teoría de la descapitalización.
13. Explicar la tesis leninista del imperialismo.
14. Señalar las consecuencias de las expropiaciones basadas en sentimientos nacionalistas.
15. Definir la tecnología.
16. Señalar la importancia de la tecnología en el proceso de producción.

CAPÍTULO 7

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Comprender la función de las diferentes clases de empresa dentro del proceso productivo.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Formular un concepto de empresa.

2. Enumerar las principales actividades del empresario.
3. Identificar el fin de la empresa.
4. Explicar cuál es la función social de la empresa.
5. Señalar cuáles son las características de una empresa.
6. Enumerar las principales ventajas de la sociedad anónima.
7. Señalar las diversas formas de financiamiento de una empresa.
8. Explicar las diferencias entre acciones y obligaciones.
9. Comparar las ventajas y desventajas de la empresa privada y estatal.
10. Distinguir entre empresa multinacional y trasnacional.
11. Identificar los consorcios financieros o *Holding Companies*.
12. Distinguir las condiciones en que opera una empresa bajo una economía de mercado y bajo una economía centralmente planificada.
13. Explicar las causas del crecimiento de las empresas.
14. Distinguir entre integración vertical y horizontal.
15. Señalar qué información busca la empresa a través de la contabilidad.
16. Identificar los diversos tipos de costos.
17. Distinguir entre ingreso marginal y total.
18. Definir el punto de equilibrio.
19. Señalar qué datos proporciona el Balance general o Estado financiero.
20. Señalar qué datos proporciona el Estado de resultados o de Pérdidas y ganancias.

CAPÍTULO 8

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Comprender el funcionamiento y repercusiones de la ley de la oferta y la demanda, así como de los factores que influyen en su operación.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Identificar los fenómenos que relaciona la ley de la oferta y la demanda.
2. Señalar de qué supuestos parte la ley de la oferta y la demanda.
3. Definir la demanda.
4. Formular la ley fundamental de la demanda.
5. Ejemplificar el funcionamiento de la ley fundamental de la demanda con un caso concreto.
6. Definir el concepto *et ceteris-paribus*.
7. Enumerar los diversos factores que hacen variar la demanda sin que cambie el precio.
8. Explicar el concepto de elasticidad de la demanda.
9. Distinguir entre demanda elástica e inelástica.
10. Explicar cuando hay cambio en la demanda.
11. Señalar en qué forma influye la utilidad marginal en la demanda.
12. Explicar en qué consisten las curvas de indiferencia.
13. Definir la oferta.
14. Identificar las motivaciones fundamentales de la oferta.
15. Formular la ley fundamental de la oferta.
16. Señalar cuáles son las consecuencias en la oferta de un bien cuando el gobierno impide coactivamente que aumente su precio.
17. Enumerar los diversos factores que influyen en la oferta además del precio.
18. Ejemplificar por medio de un caso concreto el comportamiento de la oferta de un bien.
19. Explicar la elasticidad en la oferta.
20. Distinguir entre oferta a corto y largo plazo.
21. Indicar cuál es el comportamiento del oferente.
22. Establecer una relación entre costo y oferta.
23. Distinguir entre costos implícitos y explícitos.
24. Formular la ley de la oferta y la demanda.
25. Ejemplificar gráfica u oralmente la operación de la ley de la oferta y la demanda.

26. Distinguir el proceso de formación del precio en los diferentes sistemas.
27. Explicar la fórmula $MV = PT$.
28. Indicar las formas en que la publicidad influye en el consumo.
29. Señalar la relación entre el costo y la publicidad.

CAPÍTULO 9

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Comprender la esencia y funcionamiento de la moneda y el crédito en el proceso económico.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Describir en qué consiste el cambio directo.
2. Explicar los motivos por los que surge el cambio indirecto.
3. Definir el dinero.
4. Exponer las razones por las que una mercancía es usada como dinero.
5. Señalar por qué se generalizó el uso de ciertos metales como dinero.
6. Distinguir entre el dinero mercancía y el dinero representativo.
7. Explicar el origen del billete de banco.
8. Identificar la naturaleza del dinero actual.
9. Distinguir entre dinero y riqueza.
10. Enumerar las funciones del dinero.
11. Explicar las características del dinero.
12. Señalar los tres postulados de un dinero sano.
13. Explicar las nuevas funciones del dinero y sus consecuencias.
14. Definir el crédito.
15. Relacionar los bancos con el crédito.
16. Señalar cuál es la función social de los bancos.

17. Distinguir entre créditos dinerarios y fiduciarios.
18. Identificar la posición de las escuelas bancaria y monetaria con relación a la emisión de crédito.
19. Explicar el proceso por medio del cual el banquero puede prestar más de lo que recibe.
20. Señalar la importancia de la confianza en el sistema bancario.
21. Definir el interés.
22. Explicar el origen del interés.
23. Señalar las consecuencias de fijar una tasa de interés obligatorio.

CAPÍTULO 10

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Comprender la esencia, causas, efectos y clases de inflación.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Enumerar los fenómenos que pueden romper el equilibrio de los precios.
2. Definir la inflación.
3. Distinguir entre alza general de precios e inflación.
4. Explicar por qué suben los precios cuando hay inflación.
5. Identificar las causas sociales y políticas de la inflación.
6. Señalar las diversas clases de inflación.
7. Identificar en qué forma actúa la inflación como redistribuidora de riqueza.
8. Explicar por qué la inflación es considerada como un impuesto general.
9. Señalar en qué forma la inflación altera los recursos productivos.
10. Explicar por qué la inflación provoca la escasez.
11. Indicar por qué la inflación destruye el ahorro.
12. Situar a la especulación como causa o efecto de la inflación.

13. Enumerar los efectos que en las relaciones económicas con el exterior provoca la inflación en un país.
14. Explicar cuándo se da la inflación importada.
15. Identificar las causas de la inflación internacional.
16. Explicar los efectos inflacionarios de la política del pleno empleo.
17. Describir las características de la inflación reprimida.
18. Enumerar las diversas etapas del caos monetario.
19. Identificar los fenómenos por medio de los cuales se manifiesta la inflación en los países socialistas.
20. Identificar la causa principal del alza general de los precios en Chile de 1971 a 1973.
21. Identificar la causa principal del alza general de los precios en México de 1971 a 1975.
22. Señalar algunas políticas económicas utilizadas para disminuir la inflación.

CAPÍTULO 11

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Conocer las características, diferencias y funcionamiento de los sistemas económicos.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Definir un sistema económico.
2. Enumerar las características del sistema de mercado.
3. Enumerar las características del sistema centralmente planificado.
4. Identificar los sistemas mixtos.
5. Señalar los fines de un sistema económico.
6. Identificar las premisas de que parte el sistema de mercado.
7. Señalar los supuestos materiales que requiere para su operación el sistema de mercado.

8. Explicar en qué consiste la propiedad privada de los medios de producción.
9. Definir la libre competencia.
10. Indicar las características de las diversas clases de competencia.
11. Definir el monopolio.
12. Identificar las diversas clases de monopolio.
13. Señalar las formas de combatir el monopolio.
14. Definir el mercado.
15. Concretar el papel del dinero en el sistema de mercado.
16. Señalar la función de lucro en el sistema de mercado.
17. Enumerar las cualidades que se predicen del sistema de mercado.
18. Señalar las críticas que se le hacen al sistema de mercado.
19. Explicar en qué consiste el neocapitalismo.
20. Identificar la ética de las economías centralmente planificadas.
21. Señalar las bases socioeconómicas del análisis económico-marxista.
22. Explicar la teoría del valor trabajo.
23. Definir la plusvalía según Marx.
24. Distinguir entre plusvalía absoluta y relativa.
25. Distinguir entre capital constante y capital variable dentro de lo que llama Marx composición orgánica de capital.
26. Explicar la teoría de la explotación como corolario de la teoría del valor trabajo.
27. Señalar por lo menos cinco ideas claves en el pensamiento marxista.
28. Analizar el cumplimiento y validez científica de las teorías marxistas con fundamento en la realidad económica contemporánea.
29. Señalar la validez de la teoría del valor trabajo en la URSS con base en las afirmaciones sobre el valor que contiene el Manual de Economía Política de la Academia de Ciencias de la URSS.
30. Explicar cómo funciona en los países socialistas la propiedad "social" de los medios de producción.

31. Señalar los argumentos que se aducen en favor y en contra de los planes centrales.
32. Analizar los resultados obtenidos en los países que han funcionado bajo una economía centralmente planificada.

CAPÍTULO 12

AL FINALIZAR LA LECTURA DE ESTE CAPÍTULO USTED DEBERÁ:

Comprender las causas y consecuencias de la intervención del Estado en la vida económica.

PARA LO CUAL SERÁ CAPAZ DE:

1. Identificar las tesis que sustentaban los fisiócratas.
2. Señalar las diversas justificaciones que se han dado a la intervención estatal en la vida económica a través de la historia.
3. Indicar cuáles son los fines teóricos que se buscan alcanzar mediante la intervención.
4. Citar algunas legislaciones y ordenamientos mediante los cuales el Estado interviene en la vida económica.
5. Identificar algunas instituciones mediante las cuales el Estado intervenga en el financiamiento de inversiones.
6. Explicar cómo interviene el Estado en la vida económica a través del gasto público.
7. Señalar qué modificaciones puede lograr el Estado mediante el control del crédito y de las tasas de interés.
8. Identificar en qué consisten los subsidios.
9. Explicar la crítica de Keynes a la ley de Say.
10. Señalar la opinión de Keynes sobre los mecanismos de autoregulación del mercado.
11. Explicar la diferencia de puntos de vista entre Keynes y los clásicos en relación a la desocupación.
12. Identificar el fenómeno que Keynes considera el mayor peligro del sistema capitalista.

13. Señalar la posición de Keynes en relación al presupuesto estatal.
14. Explicar la lógica keynesiana.
15. Señalar las políticas económicas que recomienda Keynes.
16. Explicar en qué consiste la demanda efectiva y cuál es su importancia según Keynes.
17. Identificar por qué las teorías keynesianas producen la inflación y el alza general de precios.
18. Identificar las causas de la crisis económica de 1929 en Estados Unidos.
19. Relacionar el intervencionismo estatal y el poder.
20. Explicar las consecuencias de la política del control de precios.
21. Indicar la diferencia teórica entre la planificación central y la indicativa.
22. Señalar las desventajas de la planificación indicativa.
23. Analizar la filosofía o causas últimas de la intervención.

Bibliografía citada y consultada

- ACADEMIA DE CIENCIAS SOCIALES DE LA U.R.S.S., Instituto de Economía, *Manual de economía política*, México, Edit. Grijalbo, S. A., 3a. edición, 1969.
- ARISTÓTELES, *Política*, México, U.N.A.M., 1963.
- BABY, JEAN, *Principios fundamentales de economía política*, Bogotá, Edit. Estrategia, 1970.
- BALLVE, FAUSTINO, *Fundamentos de la ciencia económica*, Guatemala, C. A., Centro de Estudios Económico-Sociales, 1967.
- BARRE, RAYMOND, *Economía política*, Barcelona, España, Ediciones Ariel, 7a. edición, 1973.
- BARRE, RAYMOND, *El desarrollo económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973.
- BAUER, P. T., YAMEZ, B. S., *Economía de los países subdesarrollados*, México, Edit. Humanidades, 1965.
- BENEGAS LYNCH (H), ALBERTO, *Ensayo acerca de la superioridad del sistema liberal* (tesis doctoral), Buenos Aires, Ediciones Ancardas, 1973.
- BENHAM, FREDERIC, *Curso superior de economía*, México, Fondo de Cultura Económica, 9a. edición, 1966.
- BOHM, E. BAWERK VON, *Value and Price*, Estados Unidos de América, Edit. Libertarian Press, 1973.
- BRANDIS, ROYALL, *Principios de economía*, Madrid, Ediciones Anaya, S. A., 1972.
- BRESCIANI, C. TURRONI, *Curso de economía política*, México-Buenos Aires, Edit. Fondo de Cultura Económica, 1961.
- BROWNE, HARRY, *How You Can Profit From the Coming Deva-
luation*. Inc. Chicago, E.U.A., Arlington House, 1971.

- CLARK FRED G. y RIMANOCZY, RICHARD S., *Como vivimos*, Venezuela, Edit. Cromotip.
- COLOQUIOS ICAI-ICADE, organizados por M. Sánchez Gil, *Problemas de actualidad económica-social*, Madrid, Edit. Aguilar, 1962.
- CRANDALL, ROBERT W. y ECKAUS, RICHARD S., *Contemporary Issues in Economic (selected readings)*, Little Brown and Company, Boston, E.U.A., 1972.
- CHANDLER, LESTER V., *Introducción a la teoría monetaria*, México, Edit. Fondo de Cultura Económica, 5a. edición en español, 1960.
- DE COULANGES, FUSTEL, *La ciudad antigua*, España, Edit. Iberia, S. A., 1965.
- DI FENIZIO, FEDINANDO, *Economía política*, Barcelona, España, Edit. Boch, 1955.
- DJILAS, MILOVAN, *La nueva clase*, Argentina, Edit. Sudamericana, S. A., 1963.
- DOMÍNGUEZ VARGAS, SERGIO, *Teoría económica*, Nociones elementales, México, Edit. Porrúa, S. A., 1972.
- DURAND, ROBERT Y., *Los negocios*, México, Edit. Herrero Hnos. Sucesores, 1963.
- EUCKEN, W.; MULLER, A.; VON STACKELBERG, H.; ROPKE, W.; MACHLUP, F.; LUTZ, A. F., *La economía de mercado*, Madrid, Edit. Sociedad de Estudios y Publicaciones, 1962.
- FLAMANT, MAURICE, *La inflación*, Barcelona, Ediciones Oikustau, S. A., 1973.
- FOUNDATION FOR ECONOMIC EDUCATION, INC., *Essays on Liberty*, volumen XII, E.U.A., 1965.
- FRIEDMAN, MILTON, *Capitalismo y libertad*, Madrid, España, Edit. Rialp, 1966.
- GIDE, CHARLES, *Curso de economía política*, Buenos Aires, Edit. El Ateneo (6a. edición), 1972.
- GILL, RICHARD T., *Economics*, E.U.A., Edit. Goodyear, Publishing Company, Inc., 1975.
- HAHN, ALBERT L., *Economía política y sentido común*, Madrid, Edit. Aguilar, 1969.
- HANSEN, H. ALVIN, *Guía de Keynes*, México, Edit. Fondo de Cultura Económica, 1967.
- HAVEMAN, ROBERT H. y KNOPT, KENYON A., *The Market System*, John Wiley & Sons, Inc., E.U.A., 1970.
Rev. de Derecho Privado, 1950.
- HAYEK, FRIEDRICH A., *Camino de servidumbre*, Madrid, Edit. Rev. de Derecho Privado, 1950.

- HAYEK, FRIEDRICH A., *Los fundamentos de la libertad* (2 tomos), Valencia, España, Fundación Ignacio Villalonga, 1961.
- HAYEK, FRIEDRICH A., *Individualism and Economic Order*, Chicago, E.U.A., Edit. Gateway, 1972.
- HAZLITT, HENRY, *El gran descubrimiento*, Valencia, España, Fundación Ignacio Villalonga, 1964.
- HAZLITT, HENRY, *La economía de una lección*, Madrid, Unión Editorial, S. A., 1973.
- HAZLITT, HENRY, *Los errores de la nueva ciencia económica*, Madrid, Edit. Aguilar, 1961.
- HAZLITT, HENRY, *La conquista de la pobreza*, Madrid, Unión Editorial, S. A., 1972.
- HEILBRONER, ROBERT L., *Vida y doctrina de los grandes economistas*, Madrid, Edit. Aguilar, S. A., 1972.
- HELLER, W., *Diccionario de economía política*, Madrid, Edit. Labor, 1969.
- HERRERÍAS, ARMANDO, *Historia del pensamiento económico*, México, Edit. Limusa Wiley, S. A., 1972.
- KELSO, LUIS O. y MORTIMER, F. ADLER, *Manifiesto capitalista*, Buenos Aires, Edit. G. Kraft, 1958.
- KEYNES, J. M., *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Edit. Fondo de Cultura Económica, 2a. edición, 1971.
- LEFTWITCH H., RICHARD, *Microeconomía*, México, Nueva Editorial Interamericana, 1972.
- LE LAND BACH, GEORGE, *Economic and Introduction to Analysis and Policy*, Inc. E.U.A., Prentice-Hall, 1971.
- LIPSEY, RICHARD G., *Introducción a la economía positiva*, Barcelona, Edit. Vicens Vives, 3a. edición, 1969.
- LEFEVRE, HENRY, *Marx*, Madrid, Edit. Guadarrama, 1974.
- LUTZ, VERA, *Planificación central en una economía de mercado*, España, Edit. Ariel, 1972.
- MARTÍN PÉREZ, ÁNGEL, *Primer curso de economía política*, Apuntes, México, U.N.A.M.
- MARX, CARLOS, *El capital* (3 tomos), México, Edit. Fondo de Cultura Económica, 2a. edición (en español), 1972.
- MARX, CARLOS, *Contribución a la crítica de la economía política*, México, Ediciones de Cultura Popular, 1974.
- MEINVILLE, JULIO, *Conceptos fundamentales de la economía*, Buenos Aires, Edit. Nuestro Tiempo, 1953.
- MEYERS, ALBERT L., *Elementos de economía moderna*, Barcelona, Plaza & Janés, 1973.
- MISES, LUDWING VON, *La acción humana*, Madrid, Edit. Sopec, S. A., 1968.

- MISES, LUDWING VON, *El socialismo, análisis económico y sociológico*, México, Edit. Hermes, S. A., 1961.
- MISES, LUDWING VON, *Teoría del dinero y crédito*, Barcelona, Ediciones Zeus, 1961.
- MONTANELLI, INDRO, *Historia de los griegos*, Barcelona, Ediciones G. P., 1969.
- MONTANELLI, INDRO, *Historia de Roma*, México, Plaza & Janés, 3a. edición, 1961.
- PAZOS, LUIS, *Integración*, México, Edit. Tradición, S. A. 1972.
- PAZOS, LUIS, *Praxis para el desarrollo*, México, Instituto de la Integración Iberoamericana, 1975.
- RAND, AYN, *La rebelión de Atlas*. Barcelona, Luis de Caralt Editores, 1961.
- RAND, AYN, *Capitalism: The Unknown Ideal*, Nueva York, New American Library, Inc., 1967.
- RAVINES, EUDOCIO, *Capitalismo o comunismo*, México, Edit. Libertad, 1974.
- ROBBINS, LORD, *Política y economía, disertaciones sobre economía política*, México, Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, 1965.
- ROLL, ERIC, *Historia de las doctrinas económicas*, México, Edit. Fondo de Cultura Económica, 1971.
- ROPKE, WILHELM, *Introducción a la economía política*, Madrid, Alianza Editorial, S. A., 1966.
- ROTHBARD, MURRAY N., *Man, Economy, and State, a Treatise on Economic Principles*, vol. 1, D. Van Nostrand Company, Inc., Nueva York, E.U.A., 1962.
- ROTHBARD, MURRAY N., *Lo esencial de Mises*, Madrid, Unión Editorial, S. A., 1974.
- RUEFF, JACQUES, *La época de la inflación*, Madrid, Ediciones Guadarrama, 1967.
- RUEFF, JACQUES, *El orden social*, Madrid, Edit. Aguilar, S. A., 1964.
- RUEFF, JACQUES, *El pecado monetario de occidente*, Barcelona, Edit. Dopesa, 1971.
- SAMUELSON, PAUL, *Curso de economía moderna*, Madrid. Edit. Aguilar, S. A., 1971.
- SCHEIFLER A., XAVIER, *Historia del pensamiento económico*, tomo I, México, Edit. Trillas, 1969.
- SCHEIFLER A., XAVIER, *Teoría económica*, Apuntes, México, Edit. Trillas, 1973.
- SERVAN, J. J. SCHREIBER, *El desafío americano*, Barcelona, Edit. Rotativa, 1971.

- SMITH, ADAM, *Riqueza de las naciones* (3 tomos), Barcelona, Edit. Bosch, 1955.
- STOLZE, DIETHER y JUNGBLUT, MICHAEL, *Capitalismo*, Barcelona, Luis de Caralt Editores, 1971.
- VAN SICKLE, JOHN V. y ROGGE, BENJAMÍN A., *Introducción a la economía*, México, Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, 1959.
- VELASCO, GUSTAVO R., *Bibliografía de la libertad*, México, Edit. Humanidades, 1974.
- VELASCO, GUSTAVO R., *Camino de la abundancia*, México, Edit. Humanidades, 1973.
- VELASCO, GUSTAVO R., *Libertad y abundancia*, México, Edit., Portúa, 1958.
- VILLEY, DANIEL, *¿Economía libre o dirigida?*, Madrid, Unión Editorial, S. A., 1973.
- VITO, FRANCESCO, *Economía política*, Madrid, Edit. Tesoro, 1959.
- WEBER, MAX, *Economía y sociedad* (2 tomos), México, Edit. Fondo de Cultura Económica, 1974.
- WEBER, MAX, *Historia económica general*, México, Edit. Fondo de Cultura Económica, 1974.
- ZAMORA, FRANCISCO, *Tratado de teoría económica*, México, Edit. Fondo de Cultura Económica, 1973.