

La economía en una lección

Henry Hazlitt

Traducción: Adolfo Rivero

PREFACIO

Este libro contiene un análisis de los sofismas económicos que han alcanzado en los últimos tiempos preponderancia suficiente hasta convertirse casi en una nueva ortodoxia. Tan sólo hubo de impedirlo sus propias contradicciones internas, que han dividido, a quienes aceptan las mismas premisas, en cien «escuelas» distintas, por la sencilla razón de que es imposible, en asuntos que tocan a la vida práctica, equivocarse de un modo coherente. Pero la única diferencia entre dos cualesquiera de las nuevas escuelas consiste en que unos u otros de sus seguidores se dan cuenta antes de los absurdos a que les conducen sus falsas premisas y desde ese momento se muestran en desacuerdo, bien por abandono de tales premisas, bien por aceptación de conclusiones menos nocivas o fantásticas que las que la lógica exigiría.

Con todo, en este momento no existe en el mundo un gobierno importante cuya política económica no se halle influida, cuando no totalmente determinada, por la aceptación de alguna de aquellas falacias. Quizá el camino más corto y más seguro para el entendimiento de la Economía sea una previa disección de los aludidos errores y singularmente del error central del que todos parten. Tal es la pretensión del presente volumen y de su título un tanto ambicioso y beligerante.

El libro ofrece, ante todo, un carácter expositivo, y no pretende ser original en cuanto a las principales ideas que contiene. Trata más bien de evidenciar cómo muchos de los que hoy pasan por brillantes avances e innovaciones son, de hecho, mera resurrección de antiguos errores y prueba renovada del aforismo según el cual quienes ignoran el pasado se ven condenados a repetirlo.

Sospecho que también el presente ensayo es vergonzosamente «clásico», «tradicional» y «ortodoxo». Al menos, éstos son los epítetos con los que, sin duda, intentarán desvirtuarlo aquellos cuyos sofismas se analizan aquí. Pero el estudioso, cuya intención es alcanzar la mayor cantidad posible de verdad, no ha de sentirse intimidado por tales adjetivos ni creer que ha de andar siempre buscando una revolución, un «lozano arranque» en el pensamiento económico. Su mente debe, desde luego, estar tan abierta a las nuevas como a la viejas ideas; y se complacerá en rechazar lo que es puro afán de inquietud y sensacionalismo por lo nuevo y original. Tal vez, como Morris R. Cohen ha apuntado, «la idea de que podemos desentendernos de las opiniones de cuantos pensadores nos han precedido, quita todo fundamento a la esperanza de que nuestra obra sea de algún valor para los que nos sucedan» (1).

(1) *Reason and Nature* (1931), pag. X.

Por tratarse de una obra expositiva, me he valido libremente de ideas ajenas sin indicar su origen, con la salvedad de raras notas y citas. Esto es inevitable cuando se escribe sobre materia que ha sido ya tratada por muchas de las más esclarecidas mentes del mundo. Pero mi deuda para con un mínimo de tres escritores es de naturaleza tan especial que no puedo pasar por alto su mención. En primer lugar, y por lo que atañe al tipo de argumentación expositiva empleado en mi obra, mi deuda es con el ensayo de Federico Bastiat *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*, con casi un siglo de antigüedad. El presente trabajo puede, en efecto, ser considerado como una modernización, ampliación y generalización de lo contenido en aquel opúsculo.

Mi segunda deuda es con Philip Wicksteed; y particularmente los capítulos sobre salarios y el resumen final deben mucho a su *Commonsense of Political Economy*. La tercera alude a Ludwig von Mises. Además de todo lo que en este tratado elemental pueda deber al conjunto de sus escritos, lo que de una manera más específica me obliga a él es su exposición de la forma como se ha extendido el proceso de inflación monetaria.

He considerado todavía menos procedente mencionar nombres en el análisis de los sofismas. El hacerlo hubiera requerido una especial justicia para cada escritor criticado, con citas exactas y teniendo en cuenta la particular importancia que concede a este o al otro punto, las limitaciones que señala y sus personales ambigüedades, incoherencia, etc. Por ello creo que a nadie le importará demasiado la ausencia en estas páginas de nombres tales como Carlos Marx, Thorstein Veblen, Mayor Douglas, Lord Keynes, profesor Alvin Hansen y tantos otros. El objeto de este libro no es exponer los errores propios de determinado escritor, sino los errores económicos en su forma más frecuente, extendida e influyente. Las falsedades, una vez pasan al dominio público, se hacen anónimas, perdiendo las sutilezas o vaguedades que pueden observarse en los autores que más han cooperado a su propagación. La doctrina se simplifica; y el sofisma, enterrado en una maraña de distingos, ambigüedades o ecuaciones matemáticas, surge a plena luz. En su consecuencia, espero no se me acuse de injusto ante el hecho de que cualquier doctrina en boga, en la forma en que la presento, no coincida exactamente tal y como la formulara Lord Keynes o algún otro autor determinado. Lo que aquí nos interesa son las creencias sostenidas por grupos políticamente influyentes o que deciden la acción gubernamental y no sus orígenes históricos.

Espero, finalmente, ser perdonado por las escasas referencias estadísticas contenidas en las siguientes páginas.

He tratado de escribir este libro con cuanta sencillez y ausencia de tecnicismo eran compatibles con la necesaria precisión, de modo que pueda ser perfectamente comprendido por el lector que carece de una previa preparación económica.

Aunque fue compuesto de un modo unitario, tres de los capítulos de este libro se publicaron como artículos sueltos, y desde aquí deseo expresar mi agradecimiento a *The New York Times*, *The American Scholar* y *The New Leader* por su autorización para reproducir lo anteriormente aparecido en sus páginas. Quedo reconocido al profesor Von

Mises por la lectura del manuscrito y sus sugerencias, que tan útiles me han sido. Y, naturalmente, asumo la responsabilidad de las opiniones que aquí se expresan.

H. H.

1. LA LECCIÓN

La Economía se halla asediada por mayor número de sofismas que cualquier otra disciplina cultivada por el hombre. Esto no es simple casualidad, ya que las dificultades inherentes a la materia, que en todo caso bastarían, se ven centuplicadas a causa de un factor que resulta insignificante para la Física, las Matemáticas o la Medicina: la marcada presencia de intereses egoístas. Aunque cada grupo posee ciertos intereses económicos idénticos a los de todos los demás, tiene también, como veremos, intereses contrapuestos a los de los restantes sectores; y aunque ciertas políticas o directrices públicas puedan a la larga beneficiar a todos, otras beneficiarán sólo a un grupo a expensas de los demás. El potencial sector beneficiario, al afectarle tan directamente, las defenderá con entusiasmo y constancia; tomará a su servicio las mejores mentes sobornables para que dediquen todo su tiempo a defender el punto de vista interesado, con el resultado final de que el público quede convencido de su justicia o tan confundido que le sea imposible ver claro en el asunto.

Además de esta plétora de pretensiones egoístas existe un segundo factor que a diario engendra nuevas falacias económicas. Es éste la persistente tendencia de los hombres a considerar exclusivamente las consecuencias inmediatas de una política o sus efectos sobre un grupo particular, sin inquirir cuáles producirá a largo plazo no sólo sobre el sector aludido, sino sobre toda la comunidad. Es, pues, la falacia que pasa por alto las consecuencias secundarias.

En ello consiste la fundamental diferencia entre la buena y la mala economía. El mal economista sólo ve lo que se advierte de un modo inmediato, mientras que el buen economista percibe también más allá. El primero tan sólo contempla las consecuencias directas del plan a aplicar; el segundo no desatiende las indirectas y más lejanas. Aquél sólo considera los efectos de una determinada política, en el pasado o en el futuro, sobre cierto sector; éste se preocupa también de los efectos que tal política ejercerá sobre todos los grupos.

El distingo puede parecer obvio. La cautela de considerar todas las repercusiones de cierta política quizá se nos antoje elemental. ¿Acaso no conoce todo el mundo, por su vida particular, que existen innumerables excesos gratos de momento y que a la postre resultan altamente perjudiciales? ¿No sabe cualquier muchacho el daño que puede ocasionarle una excesiva ingestión de dulces? ¿No sabe el que se embriaga que va despertarse con el estómago revuelto y la cabeza dolorida? ¿Ignora el dipsómano que está destruyendo su hígado y acortando su vida? ¿No consta al don Juan que marcha por un camino erizado de riesgos, desde el chantaje a la enfermedad? Finalmente, para volver al

plano económico, aunque también humano, ¿dejan de advertir el perezoso y el derrochador, en medio de su despreocupada disipación, que caminan hacia un futuro de deudas y miseria?

Sin embargo, cuando entramos en el campo de la economía pública, verdades tan elementales son ignoradas. Vemos a hombres considerados hoy como brillantes economistas condenar el ahorro y propugnar el despilfarro en el ámbito público como medio de salvación económica; y que cuando alguien señala las consecuencias que a la larga traerá tal política, replican petulantes, como lo haría el hijo pródigo ante la paterna admonición: «A la larga, todos muertos.» Tan vacías agudezas pasan por ingeniosos epigramas y manifestaciones de madura sabiduría.

Por consiguiente, bajo este aspecto, puede reducirse la totalidad de la Economía a una lección única, y esa lección a un solo enunciado: El arte de la Economía consiste en considerar los efectos más remotos de cualquier acto o política y no meramente sus consecuencias inmediatas; en calcular las repercusiones de tal política no sobre un grupo, sino sobre todos los sectores.

Nueve décimas partes de los sofismas económicos que están causando tan terrible daño en el mundo actual son el resultado de ignorar esta lección. Derivan siempre de uno de estos dos errores fundamentales o de ambos: el contemplar sólo las consecuencias inmediatas de una medida o programa y el considerar únicamente sus efectos sobre un determinado sector, con olvido de los restantes.

Naturalmente, cabe incidir en el error contrario. Al ponderar un cierto programa económico no debemos atenemos exclusivamente a sus resultados remotos sobre toda la comunidad. Es éste un error que a menudo cometieron los economistas clásicos, lo cual engendró una cierta insensibilidad frente a la desgracia de aquellos sectores que resultaban inmediatamente perjudicados por unas directrices o sistemas que a largo plazo beneficiarían a la colectividad.

Pero son ya relativamente muy pocos quienes incurren en tal error, y esos pocos, casi siempre economistas profesionales. La falacia más frecuente en la actualidad; la que emerge una y otra vez en casi toda conversación referente a cuestiones económicas; el error de mil discursos políticos; el sofisma básico de la «nueva» Economía, consiste en concentrar la atención sobre los efectos inmediatos de cierto plan en relación con sectores concretos e ignorar o minimizar sus remotas repercusiones sobre toda la comunidad. Los «nuevos» economistas se jactan de que su actitud supone un enorme, casi revolucionario, avance en orden a los métodos de los economistas «clásicos» u «ortodoxos», por cuanto a menudo descuidan los efectos que ellos tienen siempre presentes. Ahora bien, cuando, a su vez, ignoran o desprecian los efectos remotos, están incidiendo en un error de mayor gravedad. Su preciso y minucioso examen de cada árbol les impide ver el bosque. Sus métodos y las conclusiones deducidas son, con harta frecuencia, de profunda índole reaccionaria y a menudo asómbrales el constatar su plena coincidencia con el mercantilismo del siglo XVII. De hecho vienen a caer en aquellos antiguos errores (o

caerían si no fueran tan inconsecuentes) de los que creíamos haber sido definitivamente liberados por los economistas clásicos.

Suele observarse con disgusto que los malos economistas propagan sus sofismas entre las gentes de manera harto más atractiva que los buenos sus verdades. Laméntase a menudo que los demagogos logren mayor asenso al exponer públicamente sus despropósitos económicos que los hombres de bien al denunciar sus fallos. En esto no hay ningún misterio. Demagogos y malos economistas presentan verdades a medias. Aluden únicamente a las repercusiones inmediatas de la política a aplicar o de sus consecuencias sobre un solo sector. En este aspecto pueden tener razón; y la réplica adecuada se reduce a evidenciar que tal política puede también producir efectos más remotos y menos deseables o que tan sólo beneficia a un sector a expensas de todos los demás. La réplica consiste, pues, en completar y corregir su media verdad con la otra mitad omitida. Ahora bien, tener en cuenta todas y cada una de las repercusiones importantes del plan en ejecución requiere a menudo una larga, complicada y enojosa cadena de razonamientos. La mayoría del auditorio encuentra difícil seguir esta cadena dialéctica y, aburrido, pronto deja de prestar atención. Los malos economistas aprovechan esta flaqueza y pereza intelectual indicando a su público que ni siquiera ha de esforzarse en seguir el discurso o juzgarlo según sus méritos, porque se trata sólo de «clasicismo», «*laissez faire*», «apologética capitalista» o cualquier otro término denigrante, de seguros efectos sobre el auditorio.

Hemos precisado la naturaleza de la lección y de los sofismas que aparecen en el camino en términos abstractos. Pero la lección no será aprovechada y los sofismas continuarán ocultos a menos que ambos sean ilustrados con ejemplos. Con su ayuda podremos pasar de los más elementales problemas de la Economía a los más complejos y difíciles. Mediante ellos aprenderemos a descubrir y evitar, en primer lugar, las falacias más crudas y tangibles, y finalmente, otras más profundas y huidizas. A esta tarea procedemos a continuación.

2. LOS BENEFICIOS DE LA DESTRUCCIÓN

Comencemos con la más sencilla ilustración posible: elijamos, emulando a Bastiat, una luna de vidrio rota.

Supongamos que un golfillo lanza una piedra contra el escaparate de una panadería. El panadero aparece furioso en el portal, pero el pilluelo ha desaparecido. Empiezan a acudir curiosos, que contemplan con mal disimulada satisfacción los desperfectos causados y los trozos de vidrio sembrados sobre el pan y las golosinas. Pasado un rato, la gente comienza a reflexionar y algunos comentan entre sí o con el panadero, que después de todo la desgracia tiene también su lado bueno: ha de reportar beneficio a algún cristalero. Al meditar de tal suerte elaboran otras conjeturas. ¿Cuánto cuesta una nueva luna? ¿Cincuenta dólares? Desde luego es una cifra importante, pero al fin y al cabo, si los escaparates no se rompieran nunca, ¿qué harían los cristaleros? Por tales cauces la multitud se dispara. El vidriero tendrá cincuenta dólares más para gastar en las tiendas de otros comerciantes, quienes, a su vez, también incrementarán sus adquisiciones en otros

establecimientos, y la cosa seguirá hasta el infinito. El escaparate roto irá engendrando trabajo y riqueza en artículos cada vez más amplios. La lógica conclusión sería, si las gentes llegasen a deducirla, que el golfillo que arrojó la piedra, lejos de constituir discosa amenaza, convertiríase en un auténtico filántropo.

Pero sigamos adelante y examinemos el asunto desde otro punto de vista. Los que presenciaron el suceso tenían, al menos en su primera conclusión, completa razón. Este pequeño acto de vandalismo significa, en principio, beneficios para algún cristalero, quien recibirá la noticia con satisfacción análoga a la del dueño de una funeraria que sabe de una defunción. Pero el panadero habrá de desprenderse de cincuenta dólares que destinaba a adquirir un traje nuevo. Al tener que reponer la luna se verá obligado a prescindir del traje o de alguna necesidad o lujo equivalente. En lugar de una luna y cincuenta dólares sólo dispondrá de la primera o bien, en lugar de la luna y el traje que pensaba comprar aquella misma tarde, habrá de contentarse con el vidrio y renunciar al traje. La comunidad, como conjunto, habrá perdido un traje que de otra forma hubiera podido disfrutar; su pobreza se verá incrementada justamente en el correspondiente valor.

En una palabra, lo que gana el cristalero lo pierde el sastre. No ha habido, pues, nueva oportunidad de «empleo». La gente sólo consideraba dos partes de la transacción: el panadero y el cristalero; olvidaba una tercera parte, potencialmente interesada: el sastre. Este olvido se explica por la ausencia del sastre de la escena. El público verá reparado el escaparate al día siguiente, pero nunca podrá ver el traje extra, precisamente porque no llegó a existir. Sólo advierten tales espectadores aquello que tienen delante de los ojos.

Queda así aclarado el problema del escaparate roto: una falacia elemental. Cualquiera — se piensa— la desecharía tras unos momentos de meditación. Sin embargo, este tipo de sofismas, bajo mil disfraces, es el que más ha persistido en la historia de la Economía, mostrándose en la actualidad más pujante que nunca. A diario vuelve a ser solemnemente proclamado por grandes capitanes de la industria, cámaras de comercio, jefes sindicales, autores de editoriales, columnistas de prensa y comentaristas de radio, sabios estadísticos que se sirven de refinadas técnicas y profesores de Economía de nuestras mejores universidades. Por diversos caminos todos ponderan las ventajas de la destrucción.

Aunque algunos no suponen que se puedan derivar beneficios de pequeños actos de destrucción, ven incalculables ventajas si se trata de enormes actos destructivos. Nos hablan de cuánto mejor nos hallamos económicamente en la guerra que en la paz; ven «milagros de producción» que sólo la guerra origina y un mundo posbélico verdaderamente próspero gracias a la enorme demanda «acumulada» o «diferida». Enumeran alegremente las casas y ciudades que quedaron arrasadas en Europa y que «tendrán que ser reconstruidas». En América señalan las viviendas que no pudieron ser edificadas durante la conflagración, las medias de nylon que no pudieron ser suministradas, los automóviles y neumáticos inutilizados, los aparatos de radio y frigoríficos anticuados, etcétera. Así acumulan totales formidables.

Se trata, una vez más, del viejo tema: el sofisma del escaparate roto, vestido de nuevo y tan lozano que resulta difícil reconocerlo. Esta vez viene respaldado por un sinnúmero de

falacias conexas. Se confunde necesidad con demanda. Cuanto más destruye la guerra, cuanto mayor es el empobrecimiento a que da lugar, tanto mayor es la necesidad posbélica. Indudablemente. Pero necesidad no es demanda. La verdadera demanda económica requiere no sólo necesidad, sino también poder de compra correspondiente. Las necesidades de China son hoy incomparablemente mayores que las de los Estados Unidos, pero su poder adquisitivo y, por consiguiente, el volumen de «nuevos negocios» que puede estimular es incomparablemente menor.

Pero cuando abandonamos el tema surge un nuevo sofisma que de ordinario esgrimen los mismos que sostenían el anterior. Consideran la «capacidad adquisitiva» meramente en su aspecto monetario y añaden que actualmente para disponer de dinero basta con imprimir billetes. Como alguien ha dicho, imprimir billetes es, efectivamente, la mayor industria del mundo, si se mide el producto en términos monetarios. Pero cuanto más dinero se crea de esta forma tanto más desciende el valor de la unidad monetaria. La depreciación puede medirse por el alza que experimentan los precios de las mercancías. No obstante, como la mayoría de los seres se halla tan firmemente habituada a valorar su riqueza e ingresos en términos dinerarios, se consideran beneficiados cuando aumentan esos totales monetarios, aunque puedan verse reducidos a adquirir y poseer menor número de bienes. La mayor parte de los «buenos» resultados económicos que la gente atribuye a la guerra son realmente debidos a la inflación propia de los tiempos bélicos. Pueden ser producidos de la misma manera por una inflación equivalente en tiempos de paz. Más adelante volveremos sobre esta ilusión monetaria.

verdad a medias, como ocurría con el sofisma del escaparate roto. Este reportó, efectivamente, más negocio al cristalero y la destrucción bélica proporcionará mayores beneficios a los productores de ciertos bienes. La destrucción de casas y ciudades incrementará el negocio de las industrias de la construcción. La imposibilidad de producir automóviles, radios y frigoríficos durante la guerra acumulará una demanda posbélica para estos determinados productos.

A la mayor parte de las gentes se les antojará que todo ello equivale a un aumento en la demanda; y puede serlo, en efecto, en términos de dólares de inferior valor adquisitivo. Pero en realidad se produce una desviación de la demanda hacia aquellos productos determinados. Los europeos edificarán nuevas viviendas porque se hallan obligados a hacerlo, pero al construirlas restarán mano de obra y capacidad productiva a otras actividades. Al producir nuevas casas disminuirá en igual medida su capacidad adquisitiva de otras cosas. Siempre que se incrementen los negocios en una dirección han de reducirse correlativamente en otras, excepto en la medida en que las energías productivas sean en general estimuladas por el sentido de necesidad y urgencia. En una palabra, la guerra modificará la dirección del esfuerzo posbélico, cambiará el equilibrio industrial, la estructura de la industria. Y con el tiempo, esto tendrá también sus consecuencias; se producirá una nueva distribución de la demanda cuando se hayan satisfecho las necesidades acumuladas de casas y otros bienes duraderos. Entonces estas industrias temporalmente favorecidas tendrán que decaer en cierto grado para permitir elevarse a otras que atiendan a distintas necesidades.

Es importante no olvidar, por último, que no sólo se registrarán cambios de la demanda de posguerra comparada con la de preguerra. La demanda no se limitará a desplazarse de una a otra mercancía, sino que en la mayoría de los países se producirá una reducción en su totalidad.

Ello es inevitable si se considera que demanda y oferta son sólo dos caras de una misma moneda; son la misma cosa vista desde ángulos distintos. La oferta crea demanda porque en el fondo es demanda. La oferta de lo que se tiene es de hecho lo que puede ofrecerse a cambio de lo que se necesita. En este sentido, la oferta de trigo por parte del agricultor constituye su demanda de automóviles y otras mercancías. La oferta de automóviles representa la demanda de trigo y otras mercancías por parte de la industria automovilística. Todo ello es inherente a la moderna división del trabajo y a la economía de cambio.

Este hecho fundamental pasa en verdad inadvertido para la mayoría de la gente, incluso para algunos economistas de brillante reputación, por efecto de ciertas complicaciones tales como el pago de salarios y la forma indirecta en que se llevan a cabo virtualmente, mediante el dinero, todos los cambios modernos. John Stuart Mill y otros escritores clásicos, aunque en ocasiones no supieran apreciar exactamente las complejas consecuencias que provoca el uso del dinero, vieron al menos, a través del velo monetario, las realidades que ocultaba. En ese sentido aventajaron a muchos de los críticos actuales, a los que el mecanismo monetario confunde más que ayuda. La simple inflación, es decir, la mera emisión de más dinero, con la consecuencia de salarios y precios más elevados, puede aparecer como creación de mayor demanda. Pero en términos de producción real e intercambio de mercancías efectivas no lo es. No obstante, un descenso en la demanda de posguerra puede permanecer oculto a mucha gente en razón a las ilusiones que provocan los mayores salarios, sobradamente rebasados por el incremento de los precios.

La demanda posbélica en muchos países, repitámoslo, disminuirá en valor absoluto en relación con la de la preguerra porque la oferta posbélica habrá disminuido. Esto resulta evidente en Alemania y Japón, donde decenas de grandes ciudades quedaron arrasadas. Es decir, que la cosa aparece lo suficientemente clara cuando formulamos un ejemplo extremado. Si Inglaterra hubiese perdido todas sus grandes ciudades con ocasión de la guerra, en lugar de haber sufrido sus consecuencias sólo en un grado reducido; si sus instalaciones industriales hubiesen quedado arrasadas y la casi totalidad de su capital acumulado y bienes de consumo aniquilados, de tal suerte que su población se hubiera visto reducida al nivel económico de los chinos, pocos se atreverían a hablar de demanda acumulada y diferida a causa de la guerra. Sería obvio que el poder adquisitivo habría quedado disminuido en igual medida que la capacidad productiva. Una inflación monetaria desenfrenada, al multiplicar por mil. el nivel de precios, podría indudablemente elevar las cifras de la «renta nacional» en términos monetarios respecto a las de la preguerra; pero los que sobre tal supuesto pensarán, con error notorio, ser más ricos que antes, demostrarían su incapacidad para entender una argumentación lógica. Sin embargo, los mismos principios son aplicables tanto a una pequeña destrucción bélica como a otra de vastas proporciones.

Pueden darse, sin embargo, e n compensación, otros factores positivos. Los adelantos técnicos y su perfeccionamiento durante la contienda, por ejemplo, pueden incrementar en mayor o menor grado la productividad individual o nacional. La destrucción bélica desviará ciertamente la demanda posbélica de unos cauces a otros. Y un cierto número de personas continuará engañándose indefinidamente al imaginar que goza de verdadero bienestar económico a través de aumentos de salarios y precios originados por un exceso de papel moneda. Pero la idea de que pueda alcanzarse una auténtica prosperidad mediante una «demanda supletoria» de bienes destruidos o no creados durante la guerra constituye evidentemente un sofisma.