

CARLOS RODRÍGUEZ BRAUN

JUAN RAMÓN RALLO

EL LIBERALISMO NO ES PECADO

LA ECONOMÍA EN CINCO LECCIONES

Obedeced.	Es por vuestro bien. Por la igualdad
Callad.	Por la solidaridad. Por el progreso.
Pagad.	Por la cohesión. Por la justicia social.



se

Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo defienden el liberalismo rebatiendo los argumentos de sus fustigadores. Por ejemplo: la crisis la provocó la liberalización y la desregulación; no manda la política, mandan los mercados; toda reducción del Estado del Bienestar atenta contra las conquistas sociales; los especuladores desestabilizan la economía y generan las burbujas; el Estado puede organizar la economía con eficacia y equidad; si el intervencionismo es malo, el liberalismo también lo es, y por lo tanto lo correcto es buscar un punto de equilibrio entre ambos. Las cinco lecciones de economía que componen este libro refutan los tópicos del pensamiento único, constituyen un manual para no iniciados en la materia y, a la vez, una invitación a reflexionar sobre las críticas al capitalismo y al mercado libre.

En esta obra, amena y provocadora, los autores rechazan la creciente intromisión del Estado, la coacción y la intimidación del poder, así como su constante empeño en recortar los derechos de los ciudadanos, alegando que él sí sabe lo que mejor conviene a sus súbditos. Esa soberbia de las autoridades, esa prepotencia de los poderosos, esa pasión por controlar, asustar, imponer, prohibir, vigilar, multar, recaudar... Eso, concluyen, sí es pecado.



Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo Julián

El liberalismo no es pecado: La economía en cinco lecciones

ePub r1.0

Titivillus 04.08.15

Título original: *El liberalismo no es pecado: La economía en cinco lecciones*
Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo Julián, 2011
Diseño de portada: Titivillus

Editor digital: Titivillus
ePub base r1.2



Introducción

En 1884, el sacerdote catalán Félix Sardá y Salvany publicó un folleto, que tuvo una amplia difusión dentro y fuera de España, titulado *El liberalismo es pecado*. Son muchos los que seguramente coincidirán hoy con ese diagnóstico, pero se asombrarían al leer el texto del padre Sardá, porque para él la economía no era ni de lejos el centro de lo que llamaba liberalismo; en efecto, a su juicio los principios liberales eran: «la absoluta soberanía del individuo con entera independencia de Dios y de su autoridad; soberanía de la sociedad con absoluta independencia de lo que no nazca de ella misma; soberanía nacional, es decir, el derecho del pueblo para legislar y gobernar con absoluta independencia de todo criterio que no sea el de su propia voluntad, expresada por el sufragio primero y por la mayoría parlamentaria después; libertad de pensamiento sin limitación alguna en política, en moral o en religión; libertad de imprenta, asimismo absoluta o insuficientemente limitada; libertad de asociación con iguales anchuras».

Qué insólito resulta leer una relación de principios del liberalismo que no incluya ni una sola mención a la economía, al mercado libre, al papel del empresario, a los impuestos, al gasto público, a la política económica, monetaria, laboral, industrial, asistencial, etc. También es extraño comprobar que una parte de lo que el padre Sardá condena en el liberalismo sería hoy condenado por todos los liberales: así sucedería con la idea de que las mayorías democráticas y parlamentarias pueden legislar «con absoluta independencia de todo criterio que no sea el de su propia voluntad». Ante eso, cualquier liberal argumentaría que ninguna mayoría, por abrumadora que sea, está legitimada para violar la libertad y los derechos de los ciudadanos.

En efecto, el liberalismo pivota sobre la libertad individual, va más allá de la economía y no tiene una alternativa nítida en la política ni un modelo predeterminado de sociedad. Algunas personas podrán identificar el liberalismo con variantes del conservadurismo, si bien son diferentes, o incluso con sistemas políticos con algo de libertad económica pero con represión social, marcadamente antiliberales, o con alguna religión o con la hostilidad hacia lo trascendente, cuando el liberalismo no entra en tales cuestiones al ser un referente o un ideal que parte del principio de no agresión, de modo que la Iglesia católica y cualquier otra organización tiene cabida en él, como también la tienen los individuos o comunidades que defiendan el ateísmo militante, siempre que ni unos ni otros recurran a la violencia para imponer a todos la obediencia a su poder, a sus principios y a sus valores.

Resulta evidente, pues, que Félix Sardá y Salvany hablaba de liberalismo en un sentido diferente a como lo entendemos hoy: claramente se refería al combate del Estado en contra de la Iglesia católica, un combate que se llevó y aún se lleva a cabo de modo falso en nombre de la libertad. Como explicamos más adelante, no pocos liberales del siglo XIX cometieron el grave error de apoyar a un Estado que, en efecto, arrasó con el importante papel de la Iglesia como propietaria y educadora, pero no fue eso el alba de la libertad, ni mucho menos, sino, precisamente, de la consolidación de la coacción política y legislativa. Eran tiempos en los que los debates que conmovían a la opinión pública hoy nos parecerían extrañísimos; por ejemplo, el matrimonio civil, cuya instauración llevó a polémicas tan agrias que hubo países católicos que rompieron relaciones diplomáticas con el Vaticano.

Éstas eran las preocupaciones de Sardá y Salvany en 1884: la secularización y el «ateísmo social», que equiparaba con el liberalismo. Con independencia de que algunos de los pecados señalados por el presbítero catalán no serían hoy considerados pecados por la propia Iglesia católica, y algunos tampoco lo serían desde la perspectiva de los liberales, como su sana desconfianza en el arrogante racionalismo que pretende cambiar toda la sociedad, de lo que no pueden caber dudas es de que para él

la economía no era el foco de la cuestión. Hoy sí lo es, y por eso hemos escrito este libro, no porque creamos que la economía es lo más importante —para el liberalismo lo más importante es la libertad—, sino porque los antiliberales, los herederos del padre Sardá que insisten en que el liberalismo es pecado, colocan a la economía en el centro de su discurso: las páginas siguientes pretenden refutar sus argumentos brindando a la vez una sencilla introducción a esta materia.

Hace sesenta y cinco años, el periodista norteamericano Henry Hazlitt publicó su clásico *La economía en una lección*. Hazlitt sostenía que esa lección única, que derivó del liberal decimonónico francés Frédéric Bastiat, era que ante cualquier idea, propuesta o medida económica lo que conviene hacer es atender no sólo a sus consecuencias inmediatas y a corto plazo, sino también a las que se dan a largo plazo; no sólo a sus consecuencias primarias, sino también a las secundarias, y no sólo a sus efectos sobre un grupo o sector particular, sino sobre todos los sectores. Hemos recogido su sabia advertencia en este libro, donde, igual que con Sardá, parafraseamos a Hazlitt y exponemos los problemas que plantea la economía en cinco lecciones presentadas en sendos capítulos.

Empezamos por la acción humana, por nuestras necesidades y los medios a los que recurrimos para satisfacerlas, el valor de las cosas, su utilidad y las importantes nociones de coste de oportunidad, preferencia temporal y aversión al riesgo. Veremos cómo la institución de la propiedad privada, tan denostada, permite que florezca la cooperación y la división del trabajo, que mediante acuerdos voluntarios lleva a que en los mercados no sólo se produzcan más y mejores bienes, sino que en ésta, al revés de lo que se piensa, los individuos atienden a los fines de los demás.

En los mercados existe una apariencia de desorden, incluso de caos. Es una impresión equivocada: allí hay personas que entablan transacciones ordenadas conforme a los precios, que son señales de tráfico de la economía. Consumidores y empresarios comparan precios y costes para tomar decisiones que resulten útiles y rentables.

Tras analizar el coste del capital y denunciar el error socialista de pensar que el beneficio empresarial se obtiene mediante la explotación de los trabajadores, desarrollaremos varias tesis no demasiado populares entre el

pensamiento predominante: los controles de precios y salarios resultan nocivos; los especuladores son buenos; la publicidad y las marcas no constituyen sistemas de engaño al consumidor; los sindicatos pueden promover el desempleo, y el Estado no debe intervenir para impedir que haya empresas tan grandes que parecen monopolios.

El capítulo dos trata del dinero y el capital. Observamos que sin dinero la vida sería mucho más complicada porque el trueque limita enormemente los intercambios, y concluimos que no fue casual que al final el oro se impusiera como el dinero por excelencia. El valor del dinero depende de su oferta y su demanda: analizamos su lógica y consecuencias, como los cambios en el poder adquisitivo del dinero. Describimos las relaciones entre dineros, es decir, los tipos de cambio y el comercio exterior. A continuación abordamos el capital, o el valor monetario de los factores productivos, la forma en que los capitalistas participan en los proyectos empresariales, la diferencia entre capital y bienes de capital, y la liquidez de los agentes económicos. Por último, defendemos el ahorro, habitualmente demonizado por disminuir la demanda de bienes de consumo, y exponemos el fracaso del socialismo.

La banca y los ciclos económicos son objeto de la tercera lección. Puede haber bancos comerciales o de inversión, pero cuando expanden de forma artificial el crédito provocan que la inversión supere el ahorro necesario para financiarla y el sistema financiero queda expuesto a un riesgo sistémico. Este riesgo se vio a su vez multiplicado tras la aparición de los bancos centrales, monopolistas de la emisión y financiadores de los Gobiernos, que al actuar como prestamistas en última instancia incrementaron acusadamente la capacidad de la banca privada de expandir el crédito sin respaldo del ahorro. Estas expansiones y la consiguiente descoordinación de ahorro e inversión generan las burbujas que desembocan en las crisis. Muchos piensan que el Estado resultará en ese caso imprescindible para superar la crisis, en vez de la mano invisible del mercado. Nosotros, en cambio, argumentamos que el «pie visible» del Estado retrasa la recuperación a través de medidas equivocadas como el rescate público de la banca, la estabilización de los precios y los engañosos planes de estímulo basados en un mayor gasto público. Así ha sucedido con

la crisis económica actual, que no fue fruto de la codicia ni de la desregulación, sino del intervencionismo de unos Estados que, además de animar la burbuja, una vez que ésta estalló acometieron políticas públicas que han resultado un completo fracaso.

El capítulo cuatro trata de la riqueza y la pobreza, que dan lugar a múltiples equívocos, empezando por la extendida creencia de que tienen que ver necesaria y automáticamente con la abundancia o escasez de recursos naturales, como si África careciera de ellos, y siguiendo por la idea de que la riqueza es un juego cuya suma da cero, es decir, que uno sólo puede ganar lo que pierde otro. En realidad, los seres humanos tienen capacidad de crear riqueza sin perjudicar a nadie y beneficiando además a muchos: eso es el mercado, que requiere la libertad. Pero esa capacidad creadora es objeto de un antiguo recelo, por el que se considera a las personas un peligro para la prosperidad, para la naturaleza y hasta para el clima y únicamente ve en el comercio y en las empresas daño y explotación.

Subrayamos la importancia del marco institucional —de la paz, la justicia y la libertad— y rechazamos las explicaciones de la pobreza según teorías inconsistentes, como la suma cero, la explotación y la falta de ayuda exterior, y además irrespetuosas, como la que sugiere que los pobres son radicalmente diferentes de los demás seres humanos porque son incapaces de salir adelante por sus propios medios precisamente porque son pobres. Es una falacia, porque los pobres tienen tanta capacidad como los demás y pueden trabajar y montar negocios y empresas.

A veces se presenta a la intervención pública como indispensable para dejar atrás la pobreza, pero esta idea no es cierta, y tampoco lo es la urgencia de la intervención en pro de la supuesta «lucha por la igualdad»: al ser imposible erradicar la desigualdad humana por completo, esa lucha se convierte en una excusa perfecta para la coacción perenne, una coacción que nunca logra la igualdad sino más bien una sucesión de desigualdades arbitrarias.

La quinta y última lección analiza el papel del Estado, empezando por sus dos características fundamentales: la coacción y la legitimidad. Diferenciamos así al Estado de todas las demás instituciones de la sociedad

civil con las que de forma errónea se lo compara, como si fuera lo mismo el Estado que una familia o una empresa. A continuación refutamos la teoría del origen del Estado en un contrato social y denunciemos la distorsión perpetrada a raíz del paso de la igualdad liberal, la igualdad ante la ley, a la igualdad socialista, la igualdad mediante la ley. En efecto, la falacia de la «extensión de derechos» o de la «justicia social» estriba en que pulverizan toda noción de límites al poder político y, al contrario, se convierten en arietes contra la libertad y los derechos de los ciudadanos. La democracia se ha transformado, paradójicamente, en un sistema donde los ciudadanos eligen cada vez menos.

A la ficción de que el Estado garantiza «conquistas sociales» se ha unido en tiempos recientes otra: la del Estado en retroceso, hostigado por un pretendido liberalismo que jamás ha existido; en ninguna parte del mundo se ha reducido el peso del Estado. Todo lo del neoliberalismo o «fundamentalismo del mercado», o consignas de este tipo, es pura invención. En cambio, lo que no resulta una invención es el coste del Estado, como lo prueban los gastos públicos y los impuestos, cuya lógica analizamos junto con la conducta de quienes pagan y no pagan al fisco.

El Estado se presenta como imprescindible. No lo es: aunque todos los servicios que cubre fueran inexistentes, los ciudadanos podrían obtenerlos igualmente; al fin y al cabo, son ellos los que los pagan, no los políticos. Subrayamos el error de pensar que el Estado es sólo bueno y que sabe y puede resolver todos los problemas sin crear a su vez problemas nuevos. Y terminamos el capítulo cinco con una nota de esperanza: después de todo, el Estado no fue siempre tan intervencionista, oneroso e intrusivo como lo es hoy.

El libro se cierra con unas conclusiones que recapitulan las cinco lecciones sobre economía y defienden la tesis central: el liberalismo no es pecado.

1

Precios, beneficios y competencia

Casi todos los manuales suelen empezar definiendo la economía como la ciencia que estudia la distribución de medios escasos con fines competitivos. La caracterización, correctamente entendida, puede resultarnos válida; su problema, sin embargo, es que da bastantes cosas por supuestas. Mejor comenzamos por el principio.

Y el principio es que el ser humano actúa. Imaginamos que semejante afirmación no le resultará demasiado sorprendente, pero justo por ello — justo porque es un hecho bastante evidente y fácil de aceptar por todos— es el punto de partida que vamos a adoptar. La cuestión entonces es, ¿por qué actúa el hombre? Es decir, ¿por qué simplemente no se queda quieto sin hacer nada? Al fin y al cabo, actuar —tomar decisiones, ejecutarlas, arrepentirse de ellas si han sido malas...— es algo costoso y en algunos casos molesto. Pero los seres humanos seguimos haciendo cosas sin cesar. ¿Por qué motivo?

Si lo pensamos bien, actuamos para mejorar nuestra situación actual (o para evitar que empeore). Es decir, para provocar un cambio positivo en nuestras vidas: comemos para saciar nuestro apetito; vemos una película para divertirnos; leemos un libro para colmar nuestra curiosidad intelectual; hacemos *footing* para mantenernos en forma, etc.

A ese cambio positivo que queremos alcanzar con nuestra acción lo llamaremos «fin». Los fines, por consiguiente, serán los objetivos de nuestra acción, aquellos propósitos que pretendemos lograr para mejorar

nuestra situación (o, como decíamos, para evitar que empeore). Pero, como resultará razonable, para conseguir nuestros fines necesitaremos ciertos «medios», que serán aquellos instrumentos o «cosas» con los que provocaremos el cambio positivo del que estamos hablando. Sin los medios adecuados no podremos lograr nuestros fines: sin comida que nos agrade no saciaremos nuestro apetito; sin una buena película y un óptimo equipo de reproducción no nos divertiremos; sin el libro que contiene la resolución a nuestras dudas (confiamos en que, en lo relativo a la economía, sea éste) no calmaremos nuestra curiosidad intelectual; y sin la vestimenta y el espacio para correr no podremos hacer *footing*.

Normalmente, para satisfacer un fin hará falta más de un medio, de modo que el ser humano tendrá que ordenar de forma correcta esos medios para que den el resultado pretendido. Es como una receta de cocina: si tenemos los ingredientes pero no los combinamos de manera conveniente, nos quedaremos sin pastel (o nos saldrá un pastel que haremos bien en no comer). A la organización de un conjunto de medios diseñada por un ser humano la denominaremos «plan de acción» (el lector, si lo prefiere, puede sustituir este tecnicismo economicista por el mucho más cercano, familiar y comprensible término de «receta»).

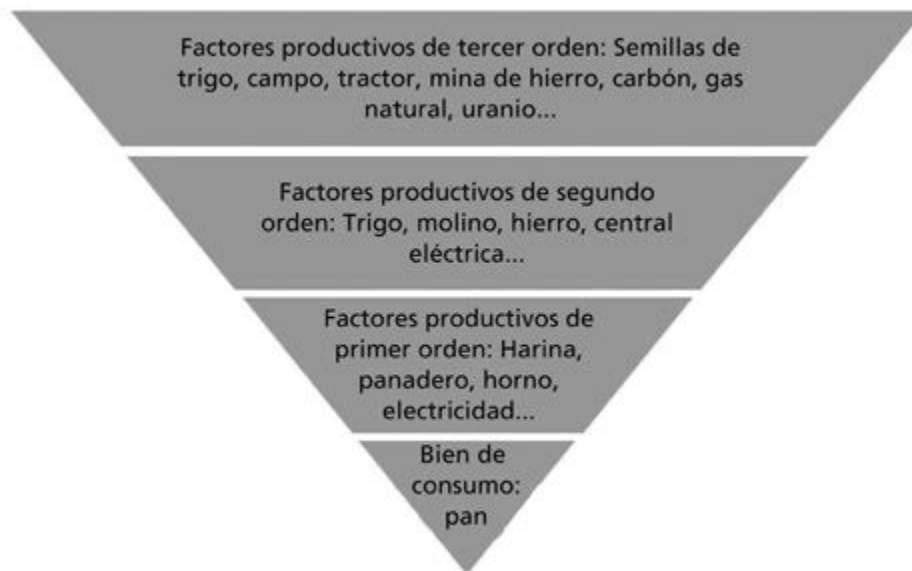
Ahora bien, ¿se ocupa la economía del estudio de todos los medios posibles que integran un plan? El oxígeno, por ejemplo, es un medio que estará presente en prácticamente todos los planes de acción imaginables (salvo que nuestro fin sea el suicidio por asfixia); también lo serían una adecuada temperatura para no morir achicharrados o de hipotermia, una llevadera presión atmosférica, la presencia de un suelo firme que pisar, etc. ¿Cómo hacer para que las enseñanzas de la economía no terminen absorbiendo a las de la física o la geología? Bueno, los economistas hemos optado por no ser imperialistas y limitar nuestro campo de estudio a sólo una fracción de todos los medios que nos rodean: los llamados bienes económicos.

Los bienes económicos son medios que, además de servir para la satisfacción de un fin, cumplen con dos características: están disponibles y son escasos. Si los medios no estuvieran disponibles, se quedarían en meras potencialidades: todo el hierro del centro de la Tierra o todo el oro de Marte

no nos sirven, de momento, para satisfacer ninguno de nuestros fines; sólo cuando podamos acceder a ellos, podremos emplearlos para mejorar nuestro bienestar. Asimismo, si los medios no son escasos en relación con los fines que queremos alcanzar con ellos, no habrá motivo para «economizarlos», esto es, para racionar su uso: el oxígeno es superabundante, de manera que todos podemos respirar sin excluir a nadie; una manzana, por el contrario, es escasa: si se la come Juan, no se la puede comer Pedro, por tanto, hay que ver quién se la termina zampando.

Ya sabemos, pues, qué es un bien económico. ¿Pero acaso son todos iguales? Como es obvio, y no nos referimos solamente a su apariencia física o al uso que podamos hacer de ellos, sino también al lugar que ocupan dentro de nuestros planes de acción. Hay bienes económicos con los que podemos satisfacer directamente nuestras necesidades (una manzana, una novela, una manta, un televisor, etc.): los denominaremos «bienes de consumo».

Luego, hay otros bienes que sirven para producir los bienes de consumo (un manzanero, una imprenta, la lana, la carcasa del televisor, etc.), a los que llamaremos «factores productivos de primer orden». Y análogamente nos encontramos con otro tipo de bienes que se utilizan para fabricar los factores productivos de primer orden (a los que, para no complicarnos la vida, llamaremos «factores productivos de segundo orden»), con otros que permiten elaborar los factores productivos de segundo orden (a los que podemos llamar, sorpresa... sorpresa, «factores productivos de tercer orden»), etc.



Ahora ya podemos volver a la definición tradicional de economía: «La ciencia que estudia la distribución de medios escasos entre fines competitivos». Dado que los fines de todos los seres humanos son potencialmente infinitos y que en un determinado momento del tiempo no pueden satisfacerse todos ellos a la vez, es necesario estudiar cuál es el modo más racional de aprovechar los bienes económicos y cuáles son los fines cuya consecución debemos priorizar. Por ejemplo, una barra de pan puede servir o bien para hacer un bocadillo o bien para alimentar a las palomas, pero no para ambos propósitos a la vez. Siendo así, ¿en qué debemos utilizar esa escasa barra de pan que sólo admite un uso?

Individualmente, el problema es bastante sencillo de resolver: cada persona conoce cuáles son sus fines más importantes y, por tanto, también sabe cuáles son los usos más relevantes que puede darles a sus bienes económicos. Verbigracia, si para un individuo es más significativo saciar su hambre que alimentar a las palomas, destinará la barra de pan al primero de esos fines.



En cierto modo, podríamos decir que cada ser humano dispone en cada momento del tiempo de una jerarquía o escala de preferencias. Aquellos fines que estén más arriba en esta escala serán más *valiosos* que los que se sitúen por debajo.

En consecuencia, cada individuo tratará en cada momento de cumplir con los fines que le resulten más valiosos, para lo cual precisará los bienes económicos adecuados (si tenemos hambre, necesitaremos un bocadillo, no un yunque). Los bienes económicos, por tanto, le serán más o menos convenientes según le permitan satisfacer fines más o menospreciados (si saciar el hambre es más importante que leer japonés, el bocadillo será más útil que una novela japonesa). Y dentro de los bienes económicos, los factores productivos de primer orden serán más o menos útiles según permitan fabricar bienes de consumo que, a su vez, sean más o menos útiles (y lo mismo con los factores productivos de segundo orden con respecto a los de primer orden).



Una implicación de lo anterior es que los bienes económicos no pueden aprovecharse para satisfacer muchos objetivos simultáneamente (si salimos de fiesta, no podemos quedarnos estudiando en casa), de modo que los individuos, al elegir utilizarlos de una determinada manera (aquella que les resulte más valiosa), también estarán eligiendo no emplearlos de otro modo (aquel que les resulte relativamente menos valioso). Los fines relativamente menos valiosos a los que renuncian al usar bienes económicos de un determinado modo constituirán su «coste de oportunidad»: cada vez que tomamos una decisión estamos renunciando a las opciones alternativas que podríamos haber tomado, es decir, perdemos la *oportunidad* de darles un uso distinto a nuestros bienes económicos, lo cual nos habría permitido alcanzar fines diferentes a los que finalmente lograremos. Como es lógico, el individuo persigue fines cuyo valor supera su coste de oportunidad.

El valor es la importancia subjetiva que los individuos atribuyen a sus distintos fines. La utilidad es la importancia subjetiva que atribuyen a los diferentes bienes económicos. El coste de oportunidad es el valor de los fines alternativos a los que renunciamos cada vez que decidimos perseguir un determinado fin.

Pero ¿son éstas todas las nimiedades que los economistas podemos decir acerca de cómo los seres humanos formamos nuestras preferencias? No, hay dos cuestiones más (no son muchas, pero bueno, algún campo de estudio les tendremos que dejar a los psicólogos). Lo primero es que la utilidad de un bien económico decrece conforme tenemos más unidades del mismo. Por ejemplo, si no disponemos de ningún coche, el primero lo valoraremos bastante, pues con él ganaremos autonomía para viajar allá

donde queramos; el segundo coche nos será sustancialmente menos útil, dado que apenas nos servirá como reserva en caso de que se estropee el primero (o para que nuestro hijo pueda salir de juerga el fin de semana); y ya el tercero, cuarto y quinto serán mucho menos valorados, a menos que tengamos la afición de coleccionarlos. En otras palabras, puesto que las primeras unidades de un bien económico las destinaremos a satisfacer los fines más valiosos, las subsiguientes unidades, que se emplearán para los fines menos valiosos, serán necesariamente menos útiles. Es lo que de forma técnica se conoce como «ley de la utilidad marginal decreciente».

Lo más probable es que esté pensando que acabamos de soltar otra obviedad. No vamos a negárselo; sin embargo, tenga en cuenta que esta *obviedad* turbó el pensamiento de varias generaciones de economistas. En los siglos XVIII y XIX, la práctica totalidad de los economistas no entendían por qué la gente valoraba más los diamantes que el agua cuando, objetivamente, el agua es mucho más útil que los diamantes (es lo que tienen los seres vivos: sin agua, mueren). La respuesta, a la luz de la ley de la utilidad marginal decreciente, resulta bastante clara: como el agua es tan abundante, los individuos valoran muy poco disponer de un litro adicional de agua, pero, en cambio, valoran muchísimo poseer un bellissimo diamante adicional (más que nada porque al menos el 99% de la humanidad no tiene ninguno entre las manos). No obstante, casi seguro que si una persona se extravía por el desierto durante varios días, pasará a valorar más un vaso de agua que un diamante.

La segunda cuestión que los economistas podemos decir acerca de las preferencias humanas probablemente también le parezca una perogrullada: los individuos queremos satisfacer nuestros fines cuanto antes mejor y asumiendo el menor riesgo posible. Si usted está sediento, optará por beber ahora a hacerlo dentro de una hora, de un día o de un año (suponiendo que pueda aguantar deshidratado tanto tiempo). Asimismo, a menos que sea un ludópata, preferirá beberse el vaso de agua a echar una quiniela cuyo premio máximo sea beber ese vaso de agua. Y si fuera un ludópata, su objetivo no sería sólo el de saciar su sed, sino el de saciar su ludopatía, a saber, las ansias de participar en un juego y de apostar (por eso, correctamente entendido, no existen personas que disfruten arriesgándose a

no satisfacer sus fines, pues el ludópata no quiere arriesgarse a no poder jugar y apostar, que es lo que constituye su auténtico fin).

Por consiguiente, valoramos más aquellos bienes económicos que nos permitan satisfacer antes y con la mayor seguridad posible nuestros fines. No podría ser de otro modo: nuestro tiempo vital es escaso y, por tanto, debemos economizarlo. Sólo renunciaremos a cumplir un fin de manera inmediata y segura a cambio de alcanzar otros fines más valiosos: por ejemplo, podemos rechazar beber ahora un vaso de agua con el que saciar en parte nuestra sed a cambio de que dentro de quince minutos nos entreguen dos vasos con los que saciarla por completo. O podemos renunciar a unos euros para echar una quiniela si sabemos que, en caso de ganarla, podemos volvernos multimillonarios (aunque no sea algo demasiado probable).

Los economistas han dado a estas dos propiedades de nuestras preferencias sendos nombres, muy rimbombantes: principios de preferencia temporal y de aversión al riesgo. Una forma más sencilla de expresarlo sería decir que los seres humanos somos impacientes y prudentes (algunos más que otros).

Los seres humanos preferimos satisfacer nuestros fines lo antes posible y asumiendo pocos riesgos.

En definitiva, cada individuo les dará a los bienes económicos el mejor uso del que sea consciente en función de cuatro factores: su escala de preferencias, la cantidad de bienes económicos de que disponga, su impaciencia, y su prudencia. Si alguno de estos elementos cambia, el aprovechamiento de sus bienes económicos también variará.

Conviene matizar que la afirmación de que un individuo va a dar a sus bienes el mejor uso del que sea consciente no significa que ese uso sea siempre racional, coherente o acertado. Los seres humanos no somos máquinas fríamente calculadoras que han planificado desde un comienzo todos los detalles de sus vidas; al contrario, somos individuos caprichosos, impulsivos, retorcidos, falibles y, en ocasiones, no demasiado inteligentes (aunque también podemos ser personas calmadas, reflexivas, bondadosas y

previsoras). En un momento determinado podemos considerar que un cierto empleo de los bienes económicos es el más adecuado para satisfacer nuestras necesidades y, acto seguido, descubrir que hemos cometido un error fatal del que nos arrepentiremos durante toda la vida. Lo que queremos decir, en cambio, es que cada agente les otorgará a los bienes económicos el uso que en cada momento considere como más adecuado, por obsceno, inmoral, absurdo o disparatado que pueda parecerle a un observador externo.

Pues bien, si desde el punto de vista individual no resulta demasiado complicado resolver el problema de qué distribución ha de dárseles a unos recursos que son temporalmente escasos, desde una perspectiva social sí pueden surgir ciertas dificultades: si dos individuos desean utilizar de manera excluyente el mismo bien económico, ¿cuál de los dos debe tener preferencia?

De la propiedad privada a la armonía de intereses

Aunque existen muchas y diversas normas sobre cómo resolver los conflictos derivados de que concurren diversos planes de acción sobre unos mismos recursos, sólo una de ellas permite que todos los seres humanos puedan cooperar pacíficamente para satisfacer sus variados fines: nos referimos a la propiedad privada, el derecho de un individuo a impedir que otras personas usen *sus* bienes. La propiedad privada —incluida la propiedad sobre el propio cuerpo— implica que ninguna persona puede utilizar por la fuerza a otra para satisfacer sus fines, de modo que toda cooperación humana ha de tener un carácter voluntario y mutuamente beneficioso.

La propiedad privada es la norma que permite el florecimiento de una cooperación humana que sea voluntaria y mutuamente beneficiosa.

No sucedería lo mismo si una persona o un grupo de personas pudiesen forzar al resto a trabajar en contra de su voluntad. En ese caso hablaríamos de esclavitud: los fines de unos individuos se cumplirían a costa de reprimir los de otros individuos. En este sentido, la esclavitud a pequeña o gran escala podría ser otro sistema alternativo a la propiedad privada con el que economizar los recursos; sin embargo, aparte del ataque que supondría a las libertades naturales de los seres humanos, acarrea ingentes problemas de eficiencia, que procederemos a analizar en el próximo capítulo.

De momento nos centraremos en comprobar cómo, mediante el respeto a la libertad individual y a la propiedad privada, todos los individuos terminan cooperando de manera voluntaria para satisfacer sus respectivos fines. Y es que, incluso dejando de lado el hecho de que el ser humano es un animal hipersocial que necesita relacionarse con otra gente y que desarrolla lazos afectivos y empáticos con sus familiares, sus amigos y conocidos, existen ventajas evidentes en que cada persona, a diferencia de Juan Palomo, no se lo guise y se lo coma todo. Cooperar con otra gente es individual y socialmente provechoso.

Para empezar, existen actividades que, por mucho que lo deseáramos, simplemente no podría acometer una sola persona: leer una novela original, las operaciones con anestesia total, jugar un partido de fútbol, mantener una conversación, etc. Incluso para las tareas más básicas de nuestro día a día necesitamos de la colaboración de otros seres humanos.

Luego nos encontramos con otras actividades que, si bien podríamos desarrollar de forma individual, es mejor que las deleguemos a otras personas más capacitadas. Por suerte o por desgracia, no todos los individuos somos igual de buenos en todo: unos son excelentes jugadores de fútbol, otros físicos nucleares muy inteligentes y otros mecánicos muy habilidosos. Parece conveniente que cada uno se concentre en desarrollar y potenciar aquellas facultades en las que tiene una cierta ventaja frente al resto. No tendría mucho sentido, por ejemplo, que los Isaac Newton, Thomas Alva Edison, Albert Einstein o Bill Gates de este mundo perdieran el tiempo cultivando su comida, tejiendo su ropa y construyendo sus casas, cuando pueden dedicarlo a hacer avanzar la ciencia y la técnica, e intercambiar sus descubrimientos por el alimento, vestidos y viviendas que

hayan elaborado otros. Ni tampoco tendría sentido que los genios a menor escala, aquellas personas con un talento especial para alguna tarea concreta, tuviesen que malgastar su tiempo en actividades que pudiesen emprender de una mejor manera otros individuos que, a su vez, tuviesen ventajas en ellas.

Además, y aunque no fuera por la diversidad de las cualidades naturales de cada persona, la cantidad de conocimiento e información que debería manejar un solo individuo para que fuera capaz de desarrollar todas las actividades que necesita para satisfacer todos sus fines vitales resultaría, desde luego, inabarcable. No lo podemos saber todo sobre todo. A este respecto, basta con que consideremos no ya la cantidad de carreras universitarias existentes, sino de especialidades dentro de esas carreras, para que comprendamos que un mismo individuo no puede ser un experto en todas ellas: podrá ser un buen físico nuclear, un buen contable o un buen historiador del período victoriano, pero desde luego no podrá dominar todas las disciplinas que imaginar quepa. No tenemos ni el tiempo, ni la inteligencia, ni la memoria suficientes para ello; el refranero español es bastante sabio al respecto: «Quien mucho abarca, poco aprieta», es decir, quien estudia muchos campos no podrá más que adquirir un conocimiento superficial en cada uno de ellos, de ahí que sea preferible que cada cual profundice mucho en algunas áreas concretas e intercambie sus descubrimientos y destrezas con los del resto de individuos. La variedad de conocimiento de una sociedad será infinitamente mayor si cada persona ahonda mucho en una materia que si todas saben muy poquito de todas.

A los economistas les encanta poner el tonto ejemplo, en apariencia, de la fabricación de un lápiz. A buen seguro, si le dijéramos que producir un lápiz —de esos que puede tener tirados por encima del escritorio— es algo complicadísimo, que va más allá de la inteligencia y la pericia de cualquier ser humano, probablemente soltaría una carcajada. El problema es que con ello sólo contribuiría a probar que los seres humanos tendemos a sobrevalorar nuestras capacidades a la hora de manejar grandes volúmenes de información.

Fíjese: primero será necesario fabricar el cuerpo del lápiz, para lo cual habrá que cortar un árbol en troncos y transportarlo al aserradero. Sólo para esta actividad ya se requiere sierras, camiones, cuerdas, gasolina y muchos

otros factores productivos que previamente deberíamos haber fabricado (y no se trata de algo sencillo: hay que extraer el mineral de hierro, convertirlo en acero y, posteriormente, en sierras o motores; encontrar petróleo, refinarlo y transformarlo en gasolina, etc.). Una vez en el aserradero —que deberá contar ya con todos los factores productivos propios de la industria, como vagones, rieles, motores de ferrocarril, etc.— será menester cortar los troncos en pequeñísimas láminas que, más tarde, habrá que secar, entintar y esmaltar. Con esto ya tendremos el cuerpo del lápiz, pero nos quedará la punta de grafito.

Para conseguirla, primero habrá que extraer el grafito de las minas y mezclarlo con hidróxido de amonio (que deberemos haber producido antes; dejamos a su pericia el averiguar cómo). Tras añadirle otros agentes químicos como el sebo sulfurado, el material resultante deberá cortarse a medida, secarse y hornearse a 1 000 grados centígrados (de modo que también tendremos que contar con los conocimientos necesarios para haber producido un horno).

En caso de que seamos unos sibaritas y deseemos añadirle al lápiz una goma de borrar en el extremo opuesto a la punta, será preciso confeccionar pequeñas piezas de cinc o cobre (que, de nuevo, deberán haberse extraído de las minas y convertido en finas láminas) y la goma propiamente dicha.

En resumen: nadie individualmente podría fabricar un lápiz a menos que colaborara con otras personas que le proporcionaran gran parte de los medios y del conocimiento que necesita. Y si los lápices ya nos resultan inabarcables, ¡imagine los coches, los aviones o los medicamentos! Mejor busquemos algo de ayuda.

En principio, pues, parece que a los seres humanos nos interesa dividir nuestras actividades y cooperar de forma voluntaria unos con otros para maximizar los fines que podemos satisfacer. Sin embargo, numerosos pensadores han expresado a lo largo de la historia sus temores a que existan individuos o sociedades que sean mejores que el resto en todo tipo de tareas y a los que, por tanto, no les interese en absoluto colaborar con los demás. Imaginemos que, en contra de lo que hemos sostenido hasta el momento, existen individuos que son más habilidosos en cualquier materia que los demás y que, además, poseen una inteligencia tan desproporcionada como

para profundizar en todas las disciplinas posibles. ¿Acaso no saldrían beneficiados si se aislaran del resto de las personas y se proporcionarán ellos solitos todos los bienes económicos?

Pues lo cierto es que no. Hay un bien que siempre será escaso y que, por tanto, todas las personas deberán economizar: el tiempo. Como un individuo no puede desarrollar todas las tareas *a la vez*, en cada instante deberá escoger qué actividades emprende y cuáles desatiende. Y, obviamente, las que le conviene ejecutar son aquellas en las que tiene una mayor ventaja frente al resto de la gente. Dicho de otro modo, si alguien es muchísimo mejor que su vecino cultivando trigo, pero sólo un poco mejor produciendo tomates, saldrá beneficiado si se centra en el trigo y le ofrece unos kilogramos del mismo a su vecino a cambio de algunos de sus tomates. O, por recurrir a un ejemplo tal vez más inteligible, es posible que un empresario sepa mucha más contabilidad que los contables a los que contrata, pero le saldrá mucho más a cuenta ocuparse de aquello en lo que es relativamente mejor (dirigir la empresa) que perder el tiempo rellenando las cuentas financieras de su compañía.

Por todos estos motivos, los seres humanos siempre podrán salir beneficiados dividiéndose y repartiéndose el trabajo: a cada cual le convendrá focalizarse en producir unos bienes o servicios concretos para después intercambiarlos por los que han producido el resto de las personas. Dicho de otro modo, por interés personal, los seres humanos tendemos a convertirnos en productores especializados y consumidores generalistas: cada uno de nosotros les ofrece a los demás unas mercancías o servicios muy específicos y, a su vez, demanda del resto una amplia variedad de bienes. Por ejemplo, A produce sólo comida, B produce sólo vestidos, C produce sólo casas y D produce sólo televisores, pero todos ellos piden comida, vestidos, casas y televisores. Todos salen beneficiados si se concentran en fabricar una vasta cantidad de un solo bien que, ulteriormente, intercambian por el resto de los bienes, en lugar de dedicarse cada uno de ellos a producir de forma torpe muy pocas cantidades de comida, vestidos, casas y televisores.

La división del trabajo y del conocimiento permite incrementar la producción de bienes económicos, lo que beneficia a todos los individuos.

La propiedad privada, por consiguiente, conduce a la armonía social de los intereses individuales. Cada persona tiene un dominio completo sobre su propiedad, pero como no puede sobrevivir o prosperar aisladamente, debe utilizarla dentro de un esquema cooperativo mucho más amplio como es la división del trabajo. De este modo, todos los individuos, antes de satisfacer la mayoría de sus fines, tendrán que investigar cómo aprovechar su propiedad para cumplir los fines de las demás personas: qué bienes económicos debe producir para intercambiar por aquellos otros que fabrican el resto y que él necesita.

Gracias a la propiedad privada y a la división del trabajo, cada individuo debe preocuparse por satisfacer los fines de los demás antes que los suyos.

Los precios: las señales de tráfico de la economía

Una vez convenido que a los seres humanos nos conviene cooperar de forma pacífica dentro de un marco jurídico que pivote sobre el respeto de la propiedad privada y que se organice en torno a la división del trabajo, llega lo realmente complicado: cómo sabe cada cual qué bienes debe producir, esto es, cómo sabe qué bienes son más urgentemente demandados por el resto de personas.

La tarea no es sencilla. Pensemos que en una economía moderna entran en juego las preferencias de millones (en realidad, miles de millones) de seres humanos. Cada individuo produce (o contribuye a producir en parte) uno o varios bienes económicos que al final adquirirá y usará gente que vive a miles de kilómetros de distancia y cuya existencia jamás llegará a conocer; y, a su vez, cada individuo compra las mercancías que necesita a

otras personas que lo más probable es que tampoco le conozcan y que podrían vivir incluso en sus antípodas. El mercado es un orden tremendamente amplio, complejo e impersonal: nos relacionamos mediante la economía e intercambiamos con gente de la que apenas tenemos información y lo hacemos con la esperanza de aprovechar al máximo las ventajas de la división del trabajo. Pero ¿cómo montamos esa organización amplia, compleja e impersonal? ¿Cómo le asignamos a cada agente su posición dentro del sistema productivo?

Una posibilidad sería que una persona o grupo de personas decidieran la ocupación de la totalidad de los individuos y de los recursos de una economía. Pero si hemos dicho que una de las ventajas de la división del trabajo era que podíamos repartir el conocimiento en millones de cabezas humanas para hacerlo más manejable, no tendría mucho sentido ahora que volviéramos a concentrarlo a la hora de planificar sus actividades. De nuevo, si nadie puede albergar en su cabeza todo el conocimiento para fabricar directamente un lápiz (o un ordenador, un telar, una cremallera, un alto horno, un portaviones, un televisor, un edificio, etc.), tampoco puede tenerlo para dirigir la totalidad de las operaciones que intervienen en la producción de un lápiz.

Pero si no hay nadie al mando, ¿cómo se distribuyen los recursos a lo largo y ancho de la economía? Karl Marx acusó al capitalismo de ser una «anarquía productiva», pues al fin y al cabo nadie organizaba desde arriba la totalidad del sistema; cada empresario decidía de manera en apariencia arbitraria qué y cómo producir, pero nadie regulaba las relaciones entre las distintas compañías. ¿Acaso tenía razón Marx? ¿Acaso la economía de mercado funciona sin orden ni concierto?

No *parece* que sea así, puesto que muchas personas están acostumbradas a ser dirigidas por otras desde la más tierna infancia (padres, empresarios, políticos, profesores). De forma inconsciente, relacionamos la palabra «dirección» con la palabra «orden» y, por tanto, «ausencia de dirección» con «caos». No se nos ocurre pensar que cuando un sistema de organización es terriblemente complejo —como sucede con una economía— tratar de dirigirlo desde arriba puede abocarlo precisamente al mayor de los desórdenes y desbarajustes. Piénselo, ¿cómo se orientaría mejor por

Moscú? ¿Sin un mapa de la ciudad o con un mapa de París que creyera que es de Moscú? En ocasiones, es mejor no disponer de indicaciones a tener unas pautas incorrectas.

Mas la pregunta sigue en el aire. ¿Cómo pueden todos los agentes de una economía a coordinarse entre sí en sus diversos roles de consumidores y productores? Bueno, pues ha llegado el momento de hablar del sistema de precios, que será la principal línea de comunicación entre unos y otros.

Para empezar, ¿qué es un precio? Un precio no es más que la relación a la que se han intercambiado en el pasado dos productos. Por ejemplo, si dos personas truecan una camiseta por 100 huevos, diremos que el precio de una camiseta son 100 huevos, o que el precio de un huevo es 0,01 camisetas.

Un precio es la relación histórica de intercambio entre dos productos.
--

En las economías modernas, el trueque de productos ha sido desplazado por la aparición del dinero, que no es más que el medio general de intercambio con el que compramos todos los bienes económicos. En el capítulo dos explicaremos cómo y por qué surge el dinero. De momento, basta con que nos demos cuenta de que, una vez ya se ha generalizado su uso, los precios pasan a expresarse en términos de dinero. Por ejemplo, si podemos ir a una tienda e intercambiar 10 euros por una camiseta, diremos que el precio de la camiseta son 10 euros (en lugar de decir algo que también sería correcto, pero poco claro, como que el precio de un euro es de 0,1 camisetas).

Teniendo esto en cuenta, ¿cómo se las arreglan consumidores y productores para comunicarse a través del sistema de precios? Comencemos con los consumidores.

Los consumidores acuden al mercado con el dinero que han obtenido de vender sus mercancías a otros consumidores y comparan la utilidad marginal que les proporciona cada uno de los bienes económicos disponibles con el precio que piden por ellos. Este precio representa para el consumidor el coste de oportunidad de adquirir los bienes: el dinero que se

gasta de una determinada manera no puede gastarse de otra, esto es, no puede gastarse en adquirir otros bienes económicos en el presente o en el futuro. Por consiguiente, la elección del consumidor es relativamente fácil: adquirir aquellos bienes que le proporcionen una mayor utilidad en relación con el precio que paga por ellos.

Si la utilidad de un bien es muy elevada, el consumidor estará dispuesto a pagar un alto precio por él (esto es, a renunciar a la compra de muchos otros bienes económicos); si, en cambio, ésta es reducida, el precio que estará determinado a abonar será igualmente bajo (no aceptará renunciar a demasiados bienes económicos alternativos). En consecuencia, cada consumidor comparará los precios que le exigen todos los productores y escogerá aquellos bienes económicos cuyo provecho supere el coste de oportunidad que representa su precio.

Como es obvio, los consumidores se lanzarán en manada a comprar aquellas mercancías cuya utilidad sea muy alta y su precio muy reducido. El empresario que consiga ofrecer un producto con estas condiciones estará lanzando un contundente mensaje a todo el mundo: «Podéis acceder a un bien económico que satisface fines muy valiosos a cambio de renunciar a una cantidad muy pequeña del resto de vuestros fines». El cóctel perfecto.

Por el contrario, los consumidores tenderán a repudiar aquellos bienes que les resulten muy poco beneficiosos y cuyo precio sea muy elevado. En este caso, los empresarios les estarán pidiendo que renuncien a fines muy apreciados para satisfacer otros muy poco importantes. Un despropósito elemental.

En la siguiente tabla podemos encontrar resumidos los distintos tipos de productos en función de su precio de venta y de la utilidad que les proporcionan a los consumidores.

Utilidad \ Precio	Precio	
	Alto	Bajo
Alta	Producto de gama alta	Producto estrella
Baja	Producto fiasco	Producto de gama baja

Los productos de gama alta y de gama baja poseen su nicho de consumidores. Ninguno de los dos tiene por qué tener más éxito que el otro. En ocasiones, los consumidores pueden preferir menores prestaciones a cambio de un precio más bajo (pensemos en las compañías aéreas *low cost*) y, en otras, pueden escoger mayores prestaciones a cambio de un precio más alto (en los servicios sanitarios, por ejemplo). La cuestión que se plantea al consumidor es evidente, ¿el extra de utilidad que me proporciona el bien compensa el coste de oportunidad adicional (el sobreprecio) que tengo que asumir? A veces sí, a veces no. Según el sector, las circunstancias, el nivel de renta, los deseos de ostentación, etc., los consumidores se decantarán por un tipo de producto u otro y los empresarios deberán adaptarse a sus preferencias.

De lo que caben pocas dudas es de que los productos fracasos tienden a fracasar y a desaparecer con relativa rapidez del mercado: la gente no los compra, de modo que su fabricante tiene que readaptarse lo antes posible a las preferencias de los consumidores, ya sea reduciendo su precio (para convertirlo en un producto de gama baja) o mejorando su calidad (para transformarlo en un producto de gama alta).

Ahora bien, si la clave del éxito está en fabricar bienes muy valiosos y venderlos a muy bajo precio, ¿por qué no todos los empresarios lo hacen? ¿Por qué los hay tan rematadamente estúpidos como para empeñarse en prosperar vendiendo carísimos productos de muy baja calidad?

Pues porque no es lo mismo predicar que dar trigo, es decir, no es lo mismo hablar en términos abstractos y generales que descender a la realidad del mercado, donde las decisiones empresariales resultan mucho más complejas que las teorizaciones que hacemos los economistas. De entrada, en muchas ocasiones los hombres de negocios ni siquiera tendrán claro cuáles son los productos —y todas sus cualidades y especificidades— que resultan más útiles para los consumidores. Esto es especialmente cierto en el caso de bienes económicos nuevos y sin antecedentes; nadie posee la experiencia de haberlos comercializado y nadie puede estar del todo seguro sobre cómo responderán los clientes. Esta información no les viene dada a los empresarios, sino que su descubrimiento es una tarea fundamental que se desarrolla dentro del proceso competitivo de un mercado libre: como

veremos más adelante, es la competencia —la libertad para proponer planes de negocio alternativos que desplacen a aquellos otros que menos valor generen— lo que tiende a garantizar la mejor satisfacción de las necesidades de los consumidores.

Sin embargo, aun en el caso de que todos los empresarios supieran con seguridad qué tipo de producto deben fabricar, se toparán con otra dificultad: ¿les será posible venderlo a un precio lo suficientemente bajo como para atraer a los consumidores? Al fin y al cabo, los empresarios, antes de vender su mercancía, tienen que fabricarla y, para ello, deberán comprar o contratar factores productivos, a los que deberán pagarles una determinada cantidad de dinero a cambio de sus servicios. Esas sumas de dinero que los empresarios pagan a los factores productivos constituirán sus costes de producción. Y, llegados a este punto, pasamos a analizar cómo coordinan sus decisiones los empresarios en un mercado libre.

Los costes de producción son los pagos que los empresarios efectúan a los factores productivos.

Los costes de producción, en última instancia, constituyen la exteriorización monetaria de los costes de oportunidad: el dinero que los empresarios destinen a contratar unos factores productivos para que fabriquen un determinado bien o servicio no podrán emplearlo para contratar otros factores productivos para que fabriquen otros bienes o servicios: el coste de oportunidad de producir una determinada mercancía son todas las otras mercancías que no llegarán a producirse porque los factores están concentrados en la confección de la primera.

En otras palabras, cuando un empresario contrata unos factores productivos para fabricar un bien económico *x* está impidiendo que se produzca otro bien económico *Y*. Esto significa que los empresarios no sólo compiten vendiendo sus mercancías a precios inferiores a los de la competencia (pues si intentan venderlas por unos precios superiores, los consumidores acudirán a sus rivales y el empresario se quedará sin vender), sino también comprando o contratando los factores productivos a precios mayores que los de la competencia (pues si intentan pagarles un precio

menor, estos factores se irán a sus rivales y el empresario se quedará sin poder producir). A largo plazo, estas dos fuerzas provocarán que precios y costes de producción tiendan a igualarse: la competencia por vender hará que los precios se vayan reduciendo y la competencia por contratar conllevará que los costes vayan aumentando.

La diferencia entre el precio de venta y el coste de producción de un bien económico constituye el beneficio unitario del empresario (o la pérdida, si esa diferencia es negativa). Por ejemplo, si podemos vender una mesa por 500 euros y somos capaces de comprar la madera necesaria por 200 euros y de contratar a un trabajador por 125 euros, el beneficio de vender una mesa será de 175 euros.

Con algunos de esos factores productivos podremos fabricar muchas unidades de un mismo producto: los llamaremos «factores productivos fijos» (frente a los otros factores que se consumen cada vez que fabricamos una unidad de un bien económico, a los que podemos llamar «factores productivos variables»). Por seguir con el caso anterior, si para fabricar mesas necesitáramos equipar al trabajador con unas herramientas que cuestan 1500 euros, esas herramientas serían factores fijos y su coste debería repartirse entre todas las unidades que produjeran. Imaginemos que las herramientas aguantan hasta fabricar 100 mesas; en tal caso, el coste unitario de producir una mesa sería el de sus factores variables —200 euros de la madera y 125 euros del sueldo por obra del trabajador— y una centésima parte del coste de sus factores fijos, las herramientas (15 euros). En total, 340 euros (lo que supone un beneficio por mesa vendida de 160 euros).

Y, claro está, a más unidades vendidas con un margen positivo entre precios y costes, mayores beneficios acumulará el empresario: los beneficios, por tanto, son iguales al precio de venta menos el coste medio de producción multiplicado por la cantidad de unidades vendidas; o, lo que es idéntico, los ingresos totales menos los costes totales.

Un concepto derivado del de beneficios es el de la tasa de rentabilidad. La tasa de rentabilidad pone en relación los beneficios obtenidos con la inversión que ha debido realizar el empresario para lograrlos. Gracias a ello, permite comparar cuán provechosos son modelos de negocio muy distintos.

Y es que no es lo mismo ganar 10 euros por cada 100 euros invertidos (por ejemplo, cuando los costes de producción son de 100 euros y el precio de venta es de 110) que obtener 1 000 euros por cada 100 000 euros invertidos.

Aunque en el segundo caso los beneficios son cien veces mayores que en el primero, si los ponemos en relación con el dinero invertido, vemos que la rentabilidad en el primer caso es del 10% (10 dividido entre 100) y en el segundo del 1% (1 000 dividido entre 100 000). Así pues, a los empresarios les resulta más provechoso invertir 100 euros en el primer negocio que en el segundo.

Los beneficios son iguales al precio de venta menos el coste de producción medio multiplicado por la cantidad de unidades vendidas (o ingresos totales menos costes totales). La tasa de rentabilidad pone en relación los beneficios con el dinero invertido, lo que permite comparar lo provechosos que son modelos de negocio muy distintos.

Podríamos pensar que, siendo las cosas de este modo, los empresarios sólo tienen que hincharse a vender bienes económicos que proporcionen una elevada tasa de rentabilidad. Y, desde luego, nada habría que les gustara más a los empresarios. Sin embargo, hay razones de fondo que limitan una expansión continuada de las ventas de un bien: básicamente, nuestra amiga la ley de la utilidad marginal decreciente.

Recordemos que las unidades adicionales de un mismo producto son cada vez menos útiles, de modo que si un empresario desea vender una mayor cantidad de sus mercancías deberá ir reduciendo sus precios. En otras palabras, cuando todo el mundo ya dispone de un televisor de última generación, es difícil seguir vendiendo nuevos televisores de este tipo, a menos que los abaratemos.

Pero la ley de la utilidad marginal decreciente no sólo erosiona los beneficios por el lado del precio de venta, sino también por el de los costes. A la postre, para incrementar la producción es necesario contratar un mayor número de factores productivos, a los que se les deberá pagar progresivamente un precio mayor. Es lógico: como ya hemos explicado, para fabricar más bienes X hay que reducir la producción de otros bienes Y, y cuantos menos bienes Y se fabriquen, más valiosos les resultarán a los

consumidores (y, por tanto, más dinero podrán ofrecerles los empresarios que comercialicen el bien Y a sus factores productivos para que no se marchen a incrementar la producción de X). Por consiguiente, como regla general, cuando un empresario pretenda incrementar su escala de producción y sus ventas, se pondrá en funcionamiento una tendencia por la cual su margen de beneficios, sus beneficios y su tasa de rentabilidad decrecerán.

Hay que matizar, con todo, que existen dos casos en los que, durante un tiempo, los empresarios pueden aumentar sus ventas y sus beneficios simultáneamente.

El primero se da cuando una reducción en los precios genera un incremento sobreproporcional de las ventas: en este caso diremos que la demanda de un bien es «elástica». Es decir, cuando la demanda de un producto sea elástica, sus ventas crecerán proporcionalmente más de lo que se hayan reducido sus precios (o caerán en proporción más de lo que hayan aumentado), de modo que a su fabricante le interesará acometer esa rebaja (al menos por lo que respecta a los ingresos, pues también habría que considerar el efecto que ese aumento de las ventas pueda tener sobre sus costes de producción). Por ejemplo, imaginemos que a un empresario le cuesta 500 euros como media producir un televisor y que decide venderlos por 1 000 euros; a ese precio, consigue colocar 10 unidades y, por tanto, ganar 5 000 euros. Ahora supongamos que abarata los televisores a 750 euros (el precio cae un 25%) y gracias a ello incrementa sus ventas a 100 unidades (las ventas crecen un 900%): sus beneficios pasarían a ser de 25 000 euros, esto es, se multiplicarían por cinco.

Los productos con una demanda elástica suelen caracterizarse por tener muchos sustitutivos cercanos (el consumidor puede reemplazar con facilidad ese bien por otro parecido y de precio similar) o por representar un gasto bastante prescindible dentro de los presupuestos familiares. Por ese motivo, cuando se abarata el precio de un producto con demanda elástica, o bien éste pasa a absorber gran parte de la demanda de sus competidores, o bien algunos consumidores que antes no se planteaban adquirirlo por considerarlo un gasto superfluo pasan a hacerlo en masa. Los productos tecnológicos de última generación pueden ser un buen ejemplo: como son

bastante prescindibles y al principio resultan tremendamente caros, sólo los consumidores más acaudalados los compran; en cambio, conforme van bajando de precio, su base de consumidores se extiende mucho.

Como nota complementaria, hay que mencionar los productos con demanda inelástica, es decir, aquellos cuya demanda se incrementa en proporción menos de lo que bajan sus precios (o se reduce en proporción menos de lo que suben sus precios). Es el caso de bienes que tienen muy pocos sustitutivos cercanos (de modo que, aunque aumente el precio, los consumidores no pueden acudir a otros vendedores) y que representan un gasto imprescindible dentro del presupuesto familiar (aunque se encarezcan, hay que seguir comprándolos). De ahí que el alza de precios no restrinja demasiado su demanda y las rebajas no la incrementan de forma apreciable (pues casi todo el mundo ya consume tanta cantidad como necesita) y de ahí que a sus fabricantes no les convenga incrementar las ventas bajando los precios, sino al contrario: reducirlas aumentándolos. Ejemplos de bienes con demanda inelástica pueden ser el tabaco o la gasolina: aun cuando se encarezcan, sus ventas no caen proporcionalmente tanto como suben sus precios.

Es preciso aclarar que la demanda de un bien no es elástica o inelástica para todos sus niveles de precios. Más bien, su demanda es elástica o inelástica para ciertos tramos de precios. Por ejemplo, cuando los teléfonos móviles eran un lujo carísimo, una pequeña reducción de sus precios incrementaba proporcionalmente mucho sus ventas (demanda elástica); en cambio, cuando se han abaratado a un nivel asequible para todo el mundo, sucesivas rebajas en su precio no dan como resultado aumentos muy notables en sus ventas (demanda inelástica). Asimismo, la sal es hoy un producto con la demanda bastante inelástica, pues, aunque se encarezca, su demanda no se reduce casi nada; sin embargo, si su escasez y su precio retornaran a los altísimos niveles de hace siglos, su demanda se volvería elástica: dado que no podría adquirirla casi nadie, a poco que se abaratara sus ventas se dispararían.

De aquí podemos derivar dos conclusiones. La primera, que los productores de bienes con una demanda inelástica no restringirán infinitamente su oferta, pues en algún momento su demanda se volverá

elástica y perderán más dinero por la clientela que les abandona del que ganan por el aumento del precio. Además, ya veremos en los apartados siguientes que ninguna demanda será inelástica a largo plazo, pues los incrementos de los precios por encima de los costes medios incentivarán la afluencia de competidores que proveerán de productos sustitutivos más asequibles. La segunda, que los bienes con una demanda elástica no podrán abaratare de forma indefinida con la esperanza de que sus ventas se incrementen proporcionalmente más: llegará un punto a partir del cual la reducción de ingresos derivada de los recortes en los precios superará el incremento de los mismos generado por las mayores ventas; es decir, llegará un punto en el que la demanda elástica pase a ser inelástica.

El segundo caso en el que los empresarios pueden aumentar sus precios y sus beneficios de manera simultánea se da cuando los factores fijos tienen un peso muy relevante en el proceso de producción de un determinado bien económico. En este supuesto, una parte importante de los costes totales serán, dentro de ciertos límites, independientes de la cantidad de bienes o servicios fabricados. Por ejemplo, el coste de una autopista es independiente de la cantidad de vehículos que circulen por ella; el coste de rodar una película es independiente de la cantidad de espectadores que vayan a verla en el cine; el coste de construir un edificio residencial es independiente de si se ocupan o no todas las viviendas, etc.

Por tanto, cuantos más bienes o servicios se fabriquen con estos factores fijos, menores serán sus costes medios de producción (y más bajos podrán ser sus precios de venta sin perjudicar su margen de beneficios). Por volver al ejemplo anterior, si al incrementar su producción de 10 a 100 televisores el coste medio de cada aparato se reduce de 500 a 100, los beneficios por la venta de cada televisión serán de 650 euros (y los totales de la venta de 100 televisores de 65 000 euros, trece veces más que vendiendo sólo diez unidades). En estos casos se habla de la existencia de «economías de escala», esto es, de una economización de recursos derivada de incrementar el nivel (la escala) de producción.

Casi todos los procesos productivos tienen ciertas economías de escala, pues en casi todos existen factores fijos cuyo coste conviene repartir entre un mayor número de unidades. Pero, al tiempo, también todas las

economías de escala tienen sus límites, esto es, un volumen de unidades a partir del cual los costes medios ya no se reducen, sino que crecen: a partir de cierto número de vehículos, las autopistas comienzan a sufrir atascos; a partir de cierto número de inquilinos, los bloques de pisos ya no resultan habitables; a partir de cierto número de espectadores, las salas de cine ya están llenas, etc. En esos momentos, hay que duplicar los factores fijos, y el coste medio vuelve a dispararse (hay que construir nuevas carreteras, nuevos inmuebles, nuevas salas de cine, nuevas centrales eléctricas, etc.); pero hasta entonces, el empresario sí podrá incrementar sus ventas reduciendo sus precios sin erosionar su margen de beneficios (pues, aunque tenga que recortar sus precios para aumentar sus ventas, sus costes medios caerán y su margen de beneficios no se deteriorará).

Además, conviene recalcar que, por motivos evidentes, las dos causas anteriores pueden realimentarse durante cierto tiempo: la reducción de los precios de un producto con demanda elástica incrementará sus ventas, lo que a su vez, si existen economías de escala, permitirá disminuir los costes medios.

En definitiva, los empresarios actuarán como intermediadores entre los factores productivos y los bienes económicos que demandan los consumidores: comprarán los primeros en función de la expectativa que tengan de vender los segundos. Dicho de otro modo, si se espera que los consumidores estén dispuestos a pagar un precio muy elevado por un bien, los empresarios también serán favorables a abonar una remuneración muy alta a los factores que necesitan contratar. Al contrario de lo que suele pensarse, pues, no son los costes de producción los que determinan los precios de venta, sino al revés: los precios que los consumidores tengan a bien pagar determinarán los costes que los empresarios estén resueltos a soportar. Otra cuestión es que, como el empresario se ve obligado a cubrir continuamente sus costes para seguir en el mercado, siempre ponga a la venta su mercancía a unos precios superiores a sus costes; pero eso no le garantiza ni que los consumidores acepten sufragar esos precios ni, por tanto, que pueda mantenerlos durante mucho tiempo. Si no es capaz de generar suficiente valor con unos factores productivos como para que los consumidores le paguen un precio que rentabilice su inversión, es que esos

factores productivos son más necesarios en otras partes de la economía (su coste de oportunidad supera la utilidad que proporcionan a los consumidores).

Al final, pues, el valor de los fines determina la utilidad de los medios; ésta, el precio de los bienes económicos, y éste, el coste de los factores productivos. Alterar la relación de causalidad implicaría afirmar que la satisfacción que nos proporcionan nuestros fines depende de cuánto haya costado fabricar los medios. Pero ¿acaso los costes no equivalen en el fondo al valor de los fines que hemos renunciado a satisfacer?



El coste del capital: por qué los costes nunca llegan a igualarse del todo con los precios

Ya hemos explicado que cada empresario lo tiene internamente muy complicado para multiplicar sus beneficios año tras año: para que éstos crezcan, es necesario incrementar las ventas, pero para ello hay que ofrecer reducciones de precios y experimentar —con la transitoria excepción de las economías de escala— aumentos en los costes.

Su problema es que externamente tampoco lo tienen fácil: si un empresario obtiene unas tasas de rentabilidad elevadas y, como estrategia, se niega a expandir su producción para no erosionar su margen de beneficios, otros empresarios lo harán en su lugar; es decir, los empresarios tenderán a desinvertir en aquellos procesos productivos con menores tasas de rentabilidad (reduciendo la producción de esa mercancía, lo que incrementará sus precios, disminuirá sus costes y, en definitiva, aumentará su tasa de rentabilidad) y a invertir en la fabricación de aquellos otros con

mayores tasas de rentabilidad (incrementando su producción, lo que minorará sus precios, aumentará sus costes y, en definitiva, reducirá su tasa de rentabilidad).

Al hacerlo, los precios y los costes medios de cada mercancía tenderán a igualarse (con lo que se eliminará el margen de beneficios) o, lo que es idéntico, los beneficios tenderán a desaparecer. Con todo, esa igualación nunca será absoluta, pues ningún empresario estará dispuesto a pagar a los factores tanto dinero como el que espera recuperar mediante la venta de su género. La razón de ello ya la hemos comentado de manera implícita en las páginas previas: los seres humanos deseamos satisfacer nuestros fines lo antes posible y asumiendo riesgos tan bajos como podamos (principios de preferencia temporal y de aversión al riesgo): no tiene ningún sentido invertir una suma de dinero para, si todo sale a la perfección, recuperar la misma cantidad exacta en el futuro.

El proceso de producción y de comercialización de un bien económico tarda su tiempo y conlleva sus riesgos. Para fabricar automóviles, por ejemplo, hay que construir toda la cadena de montaje, las piezas necesarias, ensamblarlas y, más tarde, esperar a vender el vehículo. Durante todo ese tiempo, el empresario debe ir adelantando un dinero a los diferentes factores productivos (los proveedores de piezas, los trabajadores, los constructores de la fábrica, etc.) que no puede recuperar mediante la venta de las mercancías, pues éstas todavía no se han fabricado; y ello por no hablar del riesgo de que nunca lleguen a producirse (¿qué sucede si hay incendios, sabotajes, errores humanos, etc.), o a comercializarse (¿y si no agrada a los consumidores? ¿Y si aparecen mientras tanto otras alternativas superiores?, etc.).

Como los bienes presentes y seguros son más útiles que los futuros e inciertos, nadie medianamente cuerdo invertiría un millón de euros en un negocio para recuperar *tal vez* en el futuro justo un millón de euros. En caso de que las ventas esperadas sean de un millón, el dinero que un empresario estará dispuesto a adelantar para comprar y contratar factores productivos será *menos* de un millón de euros: valora más el millón de euros seguro de hoy que el hipotético millón de euros de mañana. Por los principios de preferencia temporal y de aversión al riesgo, el empresario sólo renunciará

a bienes presentes y seguros a cambio de una mayor cantidad de bienes futuros e hipotéticos. Por consiguiente, precios y costes medios nunca llegarán a igualarse del todo, sino que subsistirá un diferencial entre ambos que jamás desaparecerá por entero.

En realidad, tal vez sea más claro decir que, aparte del coste de los factores productivos, el empresario también soporta un coste derivado del tiempo que pierde y del riesgo que asume al invertir su dinero, de modo que sus ingresos deberán cubrir todos los costes, incluido éste. Se trata de un coste que es del todo explícito cuando el empresario opera con capital prestado y, por tanto, tiene que pagar unos intereses a sus prestamistas (precisamente para remunerarles por el tiempo durante el que renuncian a ese dinero y por los riesgos que asumen), pero que se vuelve implícito cuando el empresario invierte su propio dinero. Implícito no significa, empero, que desaparezca, sino que carece de una manifestación monetaria en forma de precio: al igual que el prestamista exigirá un interés para prestar su dinero, el empresario demandará una tasa de rentabilidad mínima para desarrollar su actividad inversora.

Eso es justo lo que no han entendido los socialistas, quienes aseguran que los empresarios explotan a los trabajadores por el hecho de vender las mercancías a un precio superior al que pagan a sus empleados. Si, pongamos por caso, los ingresos por producir y vender televisores son de un millón de euros y el empresario sólo paga 900 000 en salarios, piensan que se debe a que ese empresario les está robando a sus obreros 100 000 euros. La realidad, sin embargo, es que los salarios se determinan como cualquier otro coste de un factor productivo (en este caso, el coste del factor trabajo): los empresarios puján por los factores que necesitan en función del precio que prevén que los consumidores pagarán por los bienes que produzcan esos factores. Ahora bien, los empresarios pagarán los salarios y comprarán las herramientas para los trabajadores mucho antes de que los televisores estén fabricados y vendidos, esto es, los empresarios les estarán adelantando a los factores productivos un dinero con el que éstos podrán adquirir desde ya mismo aquellos bienes que deseen.

De ahí que el empresario exija una tasa de rentabilidad mínima que le compense el hecho de desprenderse de su dinero durante un tiempo y de

asumir el riesgo de no recuperarlo. Sin la renuncia temporal del empresario capitalista, los trabajadores no podrían consumir bienes hasta después de haber producido y vendido los televisores (lo que incluye la fabricación de todas las herramientas y factores que necesitaran para ello). Es decir, un grupo de obreros, antes de consumir lo que quisieran, debería asumir riesgos y esperar hasta haber construido la planta de ensamblaje, haber fabricado todas y cada una de las piezas de los televisores, haber obtenido las materias primas de que están compuestas esas piezas y las herramientas que utilizan para juntarlas, haber producido los medios de transporte necesarios para distribuir los televisores, etc. Vamos, que se morirían de hambre antes de terminar de manufacturarlos para intercambiarlos por los bienes de consumo que ambicionan. Por eso les resulta mucho más ventajoso que el empresario, a modo de préstamo, les adelanta un dinero seguro antes de que se haya completado el proceso de producción y comercialización. Pero todo préstamo, por los principios de preferencia temporal y de aversión al riesgo, conlleva un pago de intereses: ése es el motivo por el que los salarios —y el resto de costes productivos— nunca se igualarán a los precios de venta.

Nosotros llamaremos «coste del capital» a esa tasa de rentabilidad mínima que exige el empresario para seguir en el negocio y que estudiaremos más en detalle en el próximo capítulo. De momento, basta con señalar que todas las tasas de rentabilidad de toda la economía, gracias a la competencia empresarial, tenderán a equipararse a la baja con ese coste del capital. Es decir, la competencia reducirá la rentabilidad de las empresas al mínimo necesario para compensar a los empresarios por renunciar de manera temporal a su dinero y por asumir riesgos.

Las situaciones en las que la tasa de rentabilidad sea superior al coste del capital (a la compensación por el tiempo de espera y por el riesgo asumido) serán excepcionales y, de hecho, numerosos economistas las considerarán el resultado de una restricción de la libre competencia. Desde su punto de vista, un empresario sólo podrá ganar de manera sostenida mucho más dinero que el resto si está limitando de algún modo la entrada de competidores al mercado. Más adelante comprobaremos que tal conclusión deriva de un concepto equivocado del término «competencia».

Pero antes conviene que terminemos de estudiar la importancia que tienen los precios de mercado para la adecuada coordinación de los agentes económicos; primero, analizando la influencia de los especuladores en la conformación de esos precios y, a continuación, a través del examen de los devastadores efectos de los controles de precios.

¡Viva la especulación!

Los especuladores suelen ser uno de los grupos sociales peor considerados en nuestras sociedades. Su lucrativo oficio se asocia con subidas de precios y desabastecimientos, lo que los convierte en algo así como unos buitres carroñeros que tratan de sacar partido de la desgracia ajena. La realidad, con todo, es más bien la contraria: si no fuera por los especuladores, nuestra calidad de vida se vería notablemente perjudicada.

Para empezar, conviene matizar que, en cierto modo, todos los seres humanos somos especuladores. Especular viene del verbo latino *speculari*, que significa «mirar desde lo alto». El especulador, por consiguiente, es una persona que toma sus decisiones económicas después de analizar con profundidad y visión las circunstancias concurrentes en el mercado.

Todos, en mayor o menor medida, nos comportamos de esa manera y, por tanto, todos en mayor o menor medida podemos ser tildados de especuladores; no se trata de una tacha de la que debamos avergonzarnos, sino de una característica necesaria y positiva del proceso económico.

No obstante, sí es cierto que existen algunas personas que ejercen de especuladores *profesionales*, esto es, que se dedican a comprar barato para vender caro o, por raro que nos pueda parecer, a vender caro para recomprar barato. Estas dos operaciones, además, pueden realizarlas tanto a lo largo del espacio como a lo largo del tiempo.

Así las cosas, el especulador reducirá las diferencias de precios entre dos puntos geográficos comprando los bienes allí donde estén más baratos para más tarde venderlos donde estén más caros. Gracias a ello, los bienes

se desplazarán desde los lugares donde sean relativamente más abundantes con respecto a las necesidades de los consumidores (donde estén más baratos) a donde sean más escasos con respecto a las mismas necesidades (donde estén más caros). De forma análoga, el especulador disminuirá las diferencias de precios entre dos momentos distintos del tiempo comprando los bienes cuando estén baratos con la esperanza de venderlos cuando se revaloricen (por ser relativamente más escasos); de este modo contribuirá a encarecerlos de manera anticipada cuando sean algo más abundantes con respecto a las necesidades de los consumidores y a abaratarlos cuando sean relativamente más escasos.

Por ejemplo, supongamos que este año Estados Unidos padece unas malas cosechas de trigo que elevan mucho su precio. Sin embargo, en Australia las cosechas resultan ser excelentes, lo que reduce de manera notable su precio. El especulador se encargará de comprar trigo en Australia (e incrementará su precio) para transportarlo y venderlo a Estados Unidos (donde disminuirá su precio), y así distribuirá internacionalmente los productos hacia aquellos destinos donde resulten más valiosos. Asimismo, imaginemos que un especulador juzga que, después de las buenas cosechas de este año, se sucederán varios años de malas cosechas, de modo que decide comenzar a comprar y a almacenar toneladas de trigo en el presente (encareciendo su precio) para desprenderse de ellas en el futuro, cuando haya carestía de esta mercancía (con lo que la abaratará). No otra cosa, por cierto, hizo el profeta José, uno de los primeros especuladores de los que tenemos constancia, cuando aconsejó al faraón que acumulara trigo durante los siete años de vacas gordas para afrontar los siguientes siete años de vacas flacas.

Por último, hay que mencionar de modo sucinto el caso, bastante poco intuitivo, de que el especulador empiece vendiendo caro para luego recomprar las mercancías más baratas. En efecto, el especulador que posea una reserva de bienes sobrevalorados podrá enajenarlos para recomprarlos en el lugar o en el momento en el que vuelvan a venderse a menor precio. Si el especulador carece de los bienes que cree que se abaratarán en el futuro, siempre tiene la opción de pedirlos prestados, venderlos (rebajando su precio) y más adelante recomprarlos (aumentando su precio) para saldar el

préstamo. De esta manera, el especulador evita que en el presente se genere un racionamiento excesivo de un bien que en el futuro será todavía más abundante que en el presente: ¿qué sentido tiene ahorrar cantidades extraordinarias de un producto si su oferta se disparará en los próximos meses?

En definitiva, los especuladores tienden a evitar las grandes fluctuaciones espaciales y temporales de precios al redistribuir los bienes económicos a aquellas zonas o momentos en los que resulten más valiosos. Pero los especuladores también desarrollan otra función muy valiosa de la que no debemos olvidarnos: la función de intermediarios o de creadores de mercado (en jerga financiera inglesa, *market makers*).

Los especuladores evitan las grandes fluctuaciones en los precios y redistribuyen los bienes económicos a aquellas zonas o momentos en los que resultan más valiosos.

Son muy pocos los productores de bienes económicos que se encargan, al mismo tiempo, de distribuirlos entre los consumidores. En general, el productor no vende directamente al por menor, por cuanto no acostumbra a estar especializado en ello y ni siquiera suele estar en contacto con sus potenciales clientes. Si el productor no especializado en la distribución minorista tratara de vender directamente al consumidor final, el volumen de sus ventas y, por tanto, de su producción, sería bastante más bajo. El especulador, no obstante, se especializa, entre otras actividades, en intermediar entre unos y otros; esto es, en comprarles las mercancías a los productores para colocarlas entre los consumidores: supermercados, hipermercados, corredores o mercados de abastos son ejemplos de este tipo de especuladores.

Los intermediarios, pues, se dedican a comunicarles a los productores un precio al que pueden venderles casi cualquier cantidad de su mercancía y a trasladarles a los consumidores otro al que pueden adquirirles casi cualquier cantidad de esa misma mercancía. En otras palabras, los especuladores amplían el mercado potencial de los dispersos productores al ponerlos en contacto con los igualmente dispersos consumidores (y, gracias a ello, los productores pueden explotar muchas más economías de escala, lo

que reduce el coste medio y los precios de sus mercancías). Por eso es falaz la percepción tan extendida de que los intermediarios encarecen los precios finales de venta: sin ellos, cada consumidor debería ir de compras a todos los centros de producción de todos los bienes que desea (o cada productor debería ir vendiendo puerta por puerta), de manera que la cantidad de intercambios sería mucho menor y los costes totales de adquirirlos muy superiores (debido al poco aprovechamiento de las economías de escala, a los costes relacionados con el transporte a múltiples destinos, al coste de recabar información sobre productores y consumidores, a los costes de negociar con contratos y condiciones no estandarizadas, a los costes para asegurar el género, etc.).

Paradójicamente, pues, gracias a los especuladores intermediarios, los productores pueden vender una mayor cantidad de productos a un precio más alto que el que obtendrían sin ellos y, a la vez, los consumidores pueden adquirir una mayor cantidad de mercancías a un precio más reducido que el que resultaría en ausencia de éstos. Es lógico: el intermediario incrementa la demanda de los productores (suben los precios que reciben) y aumenta la oferta de los consumidores (caen los precios que abonan).

Los especuladores intermediarios incrementan los precios que cobran los productores y reducen los precios que pagan los consumidores.

Por supuesto, los especuladores pueden equivocarse en sus juicios estimativos y distorsionar los precios de mercado y la distribución de bienes económicos: pueden comprar caro y vender barato; vender barato y recomprar caro; acumular inventarios de bienes invendibles; liberar inventarios de bienes que serán indispensables; etc. Son errores que acaecerán con cierta frecuencia —pues el ser humano, incluido el especulador, es un ser falible cuyos fallos afectan a sus semejantes—, pero que serán rápidamente castigados con pérdidas empresariales. Lo que resulta absurdo es pretender prescindir de la especulación para evitar que algunos especuladores se equivoquen. Oponerse a la misma por sus posibles errores sería tanto como oponerse a las empresas porque pueden fallar al

estimar la utilidad de sus mercancías y fabricar bienes que no demandan los consumidores. El mercado es un proceso de descubrimiento acerca de qué hay que producir, cómo y para quién debe hacerse o cuándo y dónde hay que distribuirlo; ninguna de esas preguntas tienen una respuesta *a priori* y en todas ellas es del todo posible equivocarse. Pero no por ello hay que dejar de planteárselas, pues esa ignorancia voluntaria nos condenaría al estancamiento y la miseria.

Los experimentos, con gaseosa: los controles de precios

Ciertos movimientos de precios, sean o no provocados por los especuladores, pueden resultarles socialmente inaceptables a muchas personas. Cuando los bienes devienen muy escasos o superabundantes, sin que los especuladores hayan podido ejercer ninguna influencia correctora y estabilizadora, es de esperar que los precios suban o bajen de forma muy brusca. En tales casos, puede existir la tentación de implantar controles de precios que limiten sus movimientos a la baja (precios mínimos) o al alza (precios máximos). Sin embargo, los efectos de estas medidas resultan devastadores para la coordinación de los agentes económicos.

Los precios mínimos impiden a una persona desprenderse de sus bienes o servicios a un precio inferior al que establezca la ley. Recordemos que cuanto mayor sea la oferta de un producto, menor será su utilidad marginal, de modo que más reducidos deberán ser sus precios para que los clientes estén dispuestos a adquirirlos. Si el precio mínimo fijado por ley supera el precio al que es necesario abaratar las mercancías para poder colocarlas entre los consumidores, una parte de las mismas permanecerá en los inventarios de las empresas o, si los costes de almacenamiento son muy elevados, será directamente destruida por no poderse enajenar.

La excusa para establecer precios mínimos suele ser la de proteger a los productores, pero rara vez se nos dice que se trata sólo de los productores

ineficientes. Si una parte de los empresarios pueden fabricar la misma mercancía de manera mucho más barata que la competencia, lo razonable sería que bajaran los precios en línea con sus menores costes medios, que hicieran desaparecer a la ineficiente competencia y, posteriormente, que expandieran la producción a sus más asequibles precios, de modo que se quedarían con la cuota de mercado de los antiguos productores ineficientes. Pero la imposición de precios mínimos prohíbe que los empresarios eficientes abaraten su mercancía, de manera que los ineficientes pueden seguir en el mercado con su estructura de elevados costes. Así pues, los precios mínimos impiden que una parte de los factores productivos abandonen aquellas ocupaciones en las que ya no están creando valor y se trasladen a fabricar otros bienes económicos que sí lo hagan.

Por ejemplo, si después de que la productividad de una explotación agraria se incrementa lo suficiente como para reducir el precio de la tonelada de trigo de 200 a 100 euros, el Estado establece un precio mínimo de 200 euros por tonelada, las explotaciones agrarias que operan con un esquema de costes elevado seguirán en el negocio y los consumidores continuarán abonando un precio de 200 euros por tonelada. Como consecuencia, no se liberarán los factores productivos para, *verbigracia*, producir más televisores que podrían ser adquiridos merced al ahorro derivado de la bajada del precio del trigo. Es decir, en lugar de economizar recursos, los precios mínimos consolidan métodos de producción ineficientes y antieconómicos.

Lo mismo cabría decir con respecto al precio no de los bienes de consumo, sino de los factores productivos. Si el Estado establece un salario mínimo que supera el sueldo máximo que los empresarios pueden abonar a los trabajadores en función de la productividad de éstos, una parte de la fuerza laboral se quedará sin ser contratada, aun estando dispuesta a trabajar por una remuneración inferior que el empresario sí podría pagarles. Es decir, aparecerá el paro *involuntario*: habrá gente determinada a trabajar por un salario menor al fijado por ley y empresarios deseosos de contratarlos, pero no podrán formalizar su relación porque la normativa de salario mínimo prohibirá la ocupación con semejantes sueldos.

Por su parte, los precios máximos impiden a los consumidores adquirir una mercancía pagando un precio superior al que establece la ley. Si el precio máximo que fija el Estado para un bien es inferior a aquel que debería poseer para poder asignar sus escasas unidades a los consumidores que más las valoran, tendrá lugar un desabastecimiento generalizado de ese producto. Es decir, habrá consumidores que no podrán comprarlo aun estando dispuestos a pagar el precio máximo fijado por el Estado; simplemente, la mercancía regulada no se encontrará en los estantes de las tiendas, pues, a los precios oficiales, habrá más gente deseosa de comprarla que gente determinada a venderla.

La razón es sencilla de comprender. A corto plazo, los precios máximos tenderán a incentivar la compra (a menores precios, más consumidores potenciales) y a desincentivar la venta (a menores precios, menos vendedores potenciales), lo que impedirá que ambas magnitudes se igualen. A largo plazo, estrecharán los márgenes de beneficio y minorarán las tasas de rentabilidad de los bienes cuyos precios se encuentran regulados, de modo que sus productores tenderán a desinvertir en las industrias que los fabriquen (con lo que disminuirá su oferta a largo plazo).

Por ejemplo, supongamos que con el objetivo de que la vivienda de alquiler sea más asequible se establece una renta mensual máxima de 500 euros para las viviendas de menos de 100 metros cuadrados. Obviamente, habrá muchos propietarios a quienes les compense seguir alquilando sus inmuebles por 500 euros (sobre todo aquellos que se encuentren en las zonas más baratas de un país o ciudad), pero para muchos otros no será rentable (sobre todo en las zonas más caras, que normalmente coincidirán con los centros históricos de los municipios), lo que les llevará a dejar de ofertar sus viviendas en el mercado de alquileres; al mismo tiempo, también aparecerá mucha más gente dispuesta a alquilar que la que había antes, pues la renta oficial del alquiler en muchas partes del país se habrá abaratado de manera muy sustancial. En consecuencia, a corto plazo la oferta se reducirá y la demanda se incrementará: habrá muchos individuos resueltos a pagar 500 euros al mes por un alquiler pero que no encontrarán viviendas disponibles.

A largo plazo, además, no sólo no se construirán nuevos inmuebles para alquilarlos, sino que las viviendas existentes que no compense alquilar por 500 euros mensuales (por ejemplo, por los abultados gastos de mantenimiento, por el riesgo de ocupación, etc.) dejarán de conservarse en buen estado: sus propietarios permitirán que se vayan depreciando y degradando, pues invertir un solo euro en ellas supondría despilfarrarlo. En muchos países, el lamentable estado en el que se encuentran los centros históricos de las ciudades se debe, precisamente, a estos controles de alquileres.

Asimismo, el desabastecimiento ocasionado por la política de precios máximos sobre una mercancía suele ser complementada por una política de racionamiento e, incluso, por una extensión de esos precios máximos al resto de la economía.

Lo primero se hace necesario si el Estado quiere monitorizar el proceso de reparto de los bienes. En un mercado libre, ya sabemos que las mercancías van a parar a aquellos consumidores que están dispuestos a abonar un precio más alto debido al elevado valor que les atribuyen. Si, como consecuencia de los precios máximos, los consumidores que más valoran unos bienes no pueden sobrepasar para arrebatárselos a los que menos los valoran, el criterio de distribución cambia: ya no compran los bienes quienes más dinero ofrecen por ellos, sino quienes tienen las piernas más largas. A saber, aquellos que primero lleguen a las tiendas y se coloquen al frente de las colas se quedarán con todas las mercancías, aun cuando las valoren muy poco (podríamos tener gente que utiliza el trigo para alimentar a los animales, mientras otros individuos se mueren de hambre). Por ello, será habitual que después de implantar unos precios máximos, el Estado tome el control del proceso de distribución de estos bienes a través de las célebres cartillas de racionamiento: cada persona sólo podrá adquirir una parte del menguado stock de mercancías. Será en ese contexto en el que, por cierto, tenderá a aparecer el mercado negro, donde los contrabandistas ofrecerán la mercancía regulada a precios mayores que aquellos a los que oficialmente está permitido (y, debido a la estrechez de la oferta y a los riesgos del contrabando, el precio también será superior al que se habría establecido en un mercado libre sin controles).

Lo segundo, la extensión de los controles de precios por toda la economía, suele adoptarse cuando el regulador observa que, como decíamos, los empresarios desinvierten en los sectores cuyos precios están controlados e invierten en aquellos otros donde no lo están, pues la tasa de rentabilidad en estos últimos es superior a la de los primeros. Si el regulador no desea que la oferta del bien al que se le ha fijado un precio máximo se reduzca aún más a largo plazo, tendrá que ir estableciendo controles de precios análogos en el resto de la economía (con el objetivo de rebajar las tasas de rentabilidad en todos los sectores), lo que, de entrada, daría lugar a una desinversión generalizada y a una fuga de capitales hacia el extranjero, y, en última instancia, a una destrucción masiva de riqueza, por cuanto el control de todos los precios de mercado resulta equivalente a instaurar un sistema económico socialista (cuyas taras analizaremos al final del siguiente capítulo).

Así pues, los precios máximos, que normalmente se adoptarán ante problemas transitorios de oferta de una mercancía, impedirán a corto plazo que ésta llegue a los consumidores que más la valoran, lo que provocará un desabastecimiento generalizado de la misma, y, a largo plazo, socavarán la inversión en las industrias que la produzcan y, por tanto, mermará su oferta. En lugar de lograr que el producto que escasea se vuelva más abundante y asequible para la población, los precios máximos originan su desaparición de los circuitos oficiales y su provisión, en cantidades mucho más escasas y a precios muy superiores, en el mercado negro (el único lugar donde estará disponible). La alternativa a la intervención es clara: permitir que, cuando una mercancía escasea, su precio se dispare para que las tasas de rentabilidad de producirla se incrementen y, así, se atraiga a empresarios, especuladores y a factores productivos para restablecer su normal abastecimiento lo antes posible.

En definitiva, los controles de precios distorsionan profundamente la coordinación social dentro de la división del trabajo: los precios mínimos impiden que las empresas más eficientes sigan economizando los recursos para generar una mayor riqueza en otras industrias, mientras que los máximos obstaculizan que los consumidores que más valoran una mercancía se hagan con ella y que las empresas tengan incentivos para

canalizar hacia allí todos sus recursos a fin de recuperar cuanto antes los niveles normales de producción.

Monopolios: ni el tamaño ni el número

En ausencia de controles de precios, todos los empresarios, corregidos y supervisados continuamente por los especuladores, tenderán a obtener una rentabilidad similar a lo largo y ancho de toda la economía. Esa rentabilidad media, como sabemos, irá reduciéndose hasta coincidir con el coste del capital merced a la competencia entre consumidores y productores.

Ahora bien, que exista esa tendencia no significa que en todo momento todos los empresarios vayan a percibir como remuneración solamente el coste del capital. Los habrá que logren mantener, incluso a largo plazo, una rentabilidad extraordinaria por encima de la media. Para muchos economistas, esta anomalía revelará una falta de competencia en el mercado, que hará muy recomendable políticas de defensa de la competencia y de ataque a los «monopolios».

El problema es que la definición de competencia que manejan estos economistas no se ajusta a la realidad de nuestro día a día. Para ellos, competencia es todo aquel estado que se acerca a una situación presuntamente ideal de las cosas conocido como «competencia perfecta»: una situación en la que para cada bien económico existen millares de fabricantes que pueden prever a la perfección las necesidades y los cambios de preferencias de los consumidores, y que venden exactamente el mismo producto a un mismo precio que, a su vez, es tan bajo que no deja margen para cosechar beneficios extraordinarios. Todo cuanto se aleje de estos restrictivos e ideales supuestos vendría a coincidir con mercados más o menos monopolísticos, pues indicaría que hay algún oferente que detenta «poder de mercado» —esto es, la capacidad para fijar precios de venta más altos que la competencia—, algo que sólo puede ser resultado de que el

resto de las compañías no compiten del todo en pie de igualdad con ese oferente.

Como es evidente, todos podremos coincidir en que un mundo con millares de microempresas que contaran con un conocimiento perfecto sobre el futuro y que vendieran exactamente el mismo producto y al mismo precio no sólo es una descripción del mundo bastante poco realista, sino también la descripción de un mundo donde las empresas en verdad estarían compitiendo muy poquito: ni competencia en precios, ni en calidades, ni en servicios complementarios, ni en promociones, ni en nada. No parece que el ideal que todos tenemos en la cabeza sobre la competencia empresarial coincida demasiado con el modelo teórico que desarrollan muchos economistas.

En realidad, el concepto general de competencia que todos albergamos es el de una continua rivalidad entre las compañías por ganarse el favor de los consumidores en un contexto de gran incertidumbre acerca de qué empresas sobrevivirán y de qué modelos de negocio triunfarán; los movimientos tácticos más comunes dentro de este proceso competitivo son las bajadas agresivas de precios, las campañas publicitarias llamativas, el regalo de unidades o de períodos de prueba gratuitos, las mejoras de calidad, la introducción de nuevos y rompedores productos, las alianzas estratégicas de empresas para batir a un tercer y duro competidor, etc.

En ninguno de estos casos observamos, precisamente, un modelo de mercado que se acerque al paradigma de la mal llamada competencia perfecta: los precios van reduciéndose, la calidad de los productos va mejorando, el tamaño de las compañías varía en función de las necesidades, la incertidumbre sobre qué productos se pueden ofrecer no se despeja jamás y alrededor de la comercialización de las mercancías surge toda una serie de técnicas de *marketing* para tratar de ganarse el favor de los clientes.

Por eso resulta tan tremendamente peligroso que queramos emplear el defectuoso modelo de la competencia perfecta como vara de medir de la competencia en el mundo real. En tal caso, lo habitual será que pasemos por alto situaciones en las que existen auténticas restricciones a la competencia y, en cambio, creamos encontrar violaciones a la misma en situaciones que experimentan una intensísima rivalidad. Sería tanto como utilizar el cuadro

La duquesa fea, de Quentin Massys, como patrón de belleza en los certámenes de Miss Universo: como es previsible, los resultados no serían los más acertados.

Así las cosas, y descartando el modelo de competencia perfecta, lo más probable es que nos surja la muy razonable duda de qué debemos entender por competencia. Despojados de la definición más manida, ¿cómo podemos detectar si en un determinado mercado existe o no competencia?

De entrada, no deberemos caer en la trampa de considerar que no existe competencia en aquellos mercados en los que participen pocas empresas o que estén copados por alguna compañía de gran tamaño: la competencia puede hallarse restringida en mercados con diversas empresas de tamaño diminuto y, en cambio, mercados con una sola y gigantesca compañía pueden estar sometidos a una rivalidad salvaje.

Los motivos por los que debemos olvidarnos del número y del tamaño de las empresas como variables operativas para detectar carencias en la competencia son en esencia dos. El primero, que el número de empresas que ejercen algún tipo de competencia en un mercado no sólo no es directamente observable, sino que además depende en gran medida de cómo definamos el producto en cuestión. El segundo, que el tamaño de las empresas va sufriendo mutaciones para adaptarse a las necesidades de desarrollo del producto que ofertan.

En primer lugar, el número de compañías no es demasiado relevante, pues que sólo haya una empresa que distribuya un determinado bien económico no significa que esa empresa tenga las manos libres para maltratar al consumidor. Aun cuando se enfrente a una demanda muy inelástica, si una compañía comienza a encarecer su producto o a degradar su calidad, estará abonando el terreno para que otras empresas entren en ese mercado y pasen a ofrecer su misma mercancía en condiciones más atractivas para los clientes. Una cosa es que pueda lograr beneficios elevados de forma transitoria debido a la inelasticidad de su demanda y otra que no puedan aparecer a medio plazo productos sustitutivos a un precio en sustancia menor. Dado que a buen seguro todas las compañías son conscientes del riesgo de que emerja una competencia potencial que las eche del mercado, no es ni mucho menos necesario que ya exista un

elevado número de competidores para que ellas mismas se restrinjan a la hora de intentar mejorar sus resultados a costa de sus consumidores.

Además existe otro problema más fundamental: según como definamos el bien económico en cuestión, habrá más o menos empresarios que lo ofrezcan. En un extremo, si lo definimos de la manera más amplia posible, todos los productos son «bienes económicos» y, por tanto, todos ellos compiten por el dinero de los consumidores; en el otro, si adoptamos la definición más limitada posible, cada bien económico es absolutamente específico y carece de alternativas. Por ejemplo, tomemos el mercado de Coca-Cola. Este producto bien podría considerarse que forma parte del mercado de bebidas y que, por consiguiente, compite contra el resto de colas, el agua natural, el agua con gas, la horchata, los zumos, la leche, etc. Pero, al mismo tiempo, también podemos pensar que la Coca-Cola tiene una entidad propia tan grande que ni siquiera compite directamente con PepsiCo; de hecho, no faltarán los consumidores que juzguen que ambos productos no son idénticos ni sustituibles. Pero no es necesario irse a la Coca-Cola; el panadero de la esquina podría creer que carece de competencia porque la siguiente panadería se encuentra cuatrocientos metros más alejada, de modo que el producto que ofrecen ambas (pan al lado de casa frente a pan a cuatrocientos metros de casa) no son idénticos. Ironía de las ironías: si consideráramos que el número de empresas es sinónimo de competencia, en última instancia sería la estrechez de miras de los consumidores —su incapacidad para aceptar que un producto es fácilmente sustituible por otro— la responsable de la falta de competencia en el mercado. Es decir, el consumidor sería su propio sepulturero.

Esta última objeción puede parecernos cogida por los pelos, un abuso de la excesiva abstracción de la teoría sobre la experiencia diaria. Pero el problema es mucho más real de lo que a simple vista podría parecer. Uno de los casos que mejor ilustran las dificultades en torno a la arbitraria definición del producto es el intento de fusión en 1996 entre dos compañías estadounidenses, Staples y Office Depot, dos empresas de grandes almacenes dedicadas a la venta minorista de muebles de oficina. Uno de los argumentos que empleó la Comisión Federal del Comercio para oponerse y finalmente impedir la fusión fue que entre las dos empresas copaban el 75%

del mercado de «grandes almacenes especializados en la venta de muebles de oficina». Mas, si hubiésemos ampliado la definición del producto relevante al de «muebles de oficina», su cuota de mercado apenas habría alcanzado el 5%. De hecho, sólo la cadena de supermercados Wal Mart ya vendía por esas fechas la misma cantidad de muebles de oficina que ambos grandes almacenes juntos. Está claro, pues, que estrechando la definición de «producto» podemos convertir cualquier empresa en un monopolio; no en vano, como decíamos, podría afirmarse que toda tienda posee un monopolio territorial en, al menos, la mitad del espacio que la separa de la siguiente tienda: aun cuando existan dos vendedores de maletas con un kilómetro de separación, cada uno de ellos tendría un monopolio en un radio de medio kilómetro.

La cantidad de empresas en un mercado no es un buen indicador del grado de competencia, pues siempre existe la amenaza de que aparezcan nuevos rivales.

En segundo lugar, el tamaño de las empresas tampoco tiene demasiada importancia a la hora de diagnosticar posibles limitaciones de la competencia. El grado de desarrollo técnico de un bien económico explica la necesidad de que una compañía disponga de un mayor o menor tamaño para completar el proceso de mejoras. Así, en las etapas iniciales, cuando el producto novedoso todavía se encuentra en pañales, será necesario aunar dentro de la empresa una amplia cantidad de recursos muy específicos: de ésta tendrá que diseñar, fabricar, encajar, revisar y perfeccionar cada una de las piezas de su nuevo producto, ya que normalmente, al ser muchas de ellas prototipos ideados por la propia empresa, no tendrá la opción de adquirirlas a ningún proveedor.

En esos momentos iniciales, por consiguiente, la empresa estará muy integrada verticalmente; su organización será muy cerrada (todo se desarrollará dentro de la misma) y, en la medida en que su novedoso producto sea exitoso, muchos consumidores estarán dispuestos a pagar un elevado precio aun cuando otras compañías les ofrezcan pseudoalternativas más baratas pero de peor calidad. Gracias a ello, la empresa innovadora se

quedará con la totalidad del mercado que ella misma ha creado y crecerá enormemente de tamaño.

Eso, sin embargo, no significa que estemos ante un monopolio, pues conforme otras compañías vayan copiando y emulando su modelo de negocio, los competidores harán acto de presencia. Otra cuestión es que esa aparición de la competencia pueda demorarse durante bastante tiempo, de manera que la empresa innovadora podrá ir comercializando versiones cada vez mejores del nuevo producto —mejores en términos de integración de servicios, fiabilidad, usabilidad, etc.— que batan a las versiones ya desfasadas que copien sus competidores.

Dicho de otro modo, una empresa puede retener una formidable cuota de mercado, cobrar precios por encima de los de sus rivales y seguir creciendo en tamaño gracias a que camina varios pasos por delante de la competencia. Aunque, como es obvio, todo tiene sus límites. Ningún producto puede ser objeto de continuas e ininterrumpidas mejoras, pues todos alcanzan un punto en el que ya cuentan con un nivel óptimo de prestaciones para los consumidores. A partir de ese punto de saturación, toda sucesiva mejora es considerada superflua y los clientes ya no se muestran dispuestos a pagar por esos bienes precios superiores a los de la competencia.

De este modo, cuando los consumidores dejan de valorar los incrementos de calidad en los productos y pasan a apreciar más las reducciones de precios, la empresa innovadora comienza a abrir su organización y a desintegrarse verticalmente: se empiezan a encontrar las piezas que antes debía fabricar dentro de sus instalaciones producidas por sus proveedores, quienes ya han tenido tiempo para copiar su diseño, estandarizarlo y ponerse a manufacturarlo en masa (lo que reduce de forma muy significativa su coste medio y, por tanto, el precio al que lo venden). Pero una vez que la empresa líder deja de innovar y pasa a adquirir componentes más baratos y estandarizados, las compañías rivales ya pueden comenzar a imitar su producto en igualdad de condiciones — simplemente ensamblando del mismo modo las piezas estandarizadas de los distintos proveedores— y pueden, por consiguiente, competir por medio de los precios en lugar de la calidad.

Al final, por tanto, la industria del nuevo producto se organizará como toda industria madura: el producto de los distintos oferentes será cada vez más homogéneo y el consumidor los discriminará en función del precio. Si existen economías de escala en su producción, el número de competidores tenderá a ser bajo; si, en cambio, esas economías de escala no son significativas, el número de competidores será muy elevado, tal como se describe en el modelo teórico de la competencia perfecta.

Si lo pensamos un momento, todos los bienes económicos han pasado por estas distintas etapas según se iban desarrollando y mejorando: los aviones, los automóviles, los ordenadores personales, los teléfonos móviles o los libros electrónicos. Al principio, sólo unas pocas compañías llevan la batuta innovadora, que son las que concentran la práctica totalidad de aquellos consumidores dispuestos a abonar un mayor precio, y, conforme el producto va madurando, aparecen muchas otras compañías que, a modo de marca blanca, rebajan su precio y erosionan la cuota de mercado de las compañías líderes.

Existe un supuesto, sin embargo, en el que podría parecer que nuestras conclusiones no encajan: es el caso del llamado «monopolio natural». Hay industrias que, por su infraestructura, requieren de una copiosa inversión inicial en factores productivos fijos, lo que hace que sus costes medios de producción (y por tanto sus precios) decrezcan continuamente según aumentan sus consumidores. En tal caso, las empresas que primero se instalen en un mercado tendrán una ventaja frente a las potenciales entrantes, porque sus precios siempre serán más bajos por disponer ya de una clientela asentada. Dicho de otro modo, para la teoría del monopolio natural, habrá mercados en los que sólo «cabrá» una empresa —no existe competencia potencial— y, por tanto, la que ocupe ese hueco —ese monopolio *natural*— será capaz de exigir a los consumidores cautivos precios por encima de sus costes medios. Ejemplos de supuestos monopolios naturales pueden ser las compañías eléctricas, las de telefonía, las de ferrocarriles, las de autopistas, las de distribución de agua, etc.

De entrada, tengamos en cuenta que la acusación contra los monopolios naturales es un tanto extraña: como sus precios son mucho más bajos que los de la competencia, tienen margen para colocarlos *algo* más altos de lo

que podrían llegar a ser. Es decir, el problema del monopolio natural no es que sus precios sean muy elevados, sino que podría ser todavía más bajos. Por eso, quienes denuncian la existencia de monopolios naturales suelen defender o bien que se regulen sus precios para que sean lo más bajos posible o incluso que el monopolio natural sea ejercido por una empresa pública.

Y sí, es cierto que según cuál sea el tamaño del mercado y la importancia de las economías de escala, lo más eficaz será que haya una sola empresa. Pero esto no se circunscribe únicamente a aquellas compañías que requieran de una importantísima inversión en factores de producción fijos: en las aldeas con unas pocas decenas de habitantes, no tenía mucho sentido que hubiese más de un tendero, un herrero, un carpintero, un zapatero, etc. Todas estas profesiones fueron, en algún momento, monopolios naturales, simplemente porque introducir nuevos competidores en ese contexto habría sido redundante y superfluo. Por tanto, cuanto mayor sea el ámbito geográfico —cuanto mayor sea la base de consumidores a los que en potencia pueda dirigirse una empresa—, menores tenderán a ser los monopolios naturales, pues habrá una mayor cantidad de consumidores que permitirán reducir los costes medios a más de una empresa.

Además, en muchas ocasiones tendemos a magnificar la relevancia de los costes de los factores fijos a la hora de crear monopolios naturales. Por ejemplo, una empresa eléctrica parece sin duda un monopolio natural por cuanto para montarla hace falta una importante inversión en el tendido y la producción energética. Lo mismo sucede con las gasistas o con las telefonías, ¿no? Bueno, pues deberíamos darle alguna vuelta más a esta reflexión. Diversos economistas han descubierto que entre finales del siglo XIX y principios del XX operaban, sólo en la ciudad de Chicago, cuarenta y cinco empresas eléctricas; seis eléctricas y seis gasistas en Nueva York; cinco empresas de alumbrado público en Duluth, Minnesota; y al menos dos proveedores de telefonía en ciudades tan relevantes como Baltimore, Pittsburg, Detroit o Chicago. En otras palabras, si no fuera por la regulación y las licencias estatales, es muy probable que hoy asistiríamos a una competencia mucho más dinámica en estos sectores de la que estamos acostumbrados y algunos monopolios parecerían menos *naturales*.

Y, por último, tengamos presente que el problema del monopolio natural es meramente tecnológico: la incapacidad técnica para generar nuevos modelos de negocio que presten el mismo servicio (o uno muy parecido) al del monopolio natural y que operen con unos costes medios menores a los de éste o con los mismos costes medios pero con una inferior presencia de costes fijos. Por ejemplo, la telefonía móvil ha terminado desplazando a la fija y ha permitido una competencia mucho más intensa entre las compañías; y lo mismo puede decirse, en parte, de la invención del automóvil o del avión con respecto al ferrocarril (servicios de transporte con distinta carga de costes fijos que compiten en muchos mercados directamente entre sí).

Lo cierto es que el mayor incentivo para que esa innovación tenga lugar son los elevados beneficios de los monopolios naturales, que derivan de que ese progreso técnico no se produzca. Por consiguiente, las regulaciones de precios o las nacionalizaciones de empresas que tiendan a eliminar esos beneficios extraordinarios rebajando artificialmente los precios de venta sólo frenarán la inversión en I+D de la competencia para alcanzar ese progreso técnico que permita competir de forma directa con el monopolio natural.

En definitiva, como decíamos, ni el número de empresas en un mercado ni su tamaño nos sirven como indicadores de la existencia de monopolios. Las empresas, por grandes sean o aisladas que se encuentren, están sometidas a una competencia potencial —a la amenaza de que entren nuevas compañías a corto, medio o largo plazo— que disciplina sus prácticas ante los consumidores. Pero, en tal caso, ¿qué debemos entender por monopolio, esto es, por ausencia total de competencia?

Aunque etimológicamente monopolio significa único vendedor, no parece acertado calificar como tal a una empresa que si carece de competidores es porque los está batiendo a todos de manera continua. El competidor triunfante no es un monopolio, sino simplemente el más apto de todos para servir en cada momento a los consumidores (y, de hecho, dejará de ser apto y pasará a experimentar una competencia directa y feroz en cuanto deje de servirlos con eficacia). En este sentido, es preferible que entendamos por monopolio no aquella situación en la que no hay

competidores, sino aquella en la que no puede haberlos porque está prohibido o restringido legalmente que los haya.

Es decir, que una empresa se muestre superior a los ojos del consumidor no la califica como monopolio, pues su cometido es justo éste: satisfacer las necesidades de este último del mejor modo posible. Pero que una empresa obtenga beneficios extraordinarios no por hacerlo mejor que el resto, sino porque el Estado utiliza la fuerza para impedir que otros le hagan la competencia y comercialicen productos de mayor calidad o de menor precio, sí cabe calificarlo como monopolio: ni se compite ni se puede competir contra ella. En otras palabras, dentro de la categoría de monopolios deberían entrar todas las licencias y concesiones gubernamentales de explotación en exclusiva de un área de la actividad económica, ya sea a empresas públicas o privadas.

Los monopolios sólo aparecen cuando el Estado restringe la entrada de los potenciales competidores en el mercado.

Por este motivo, las llamadas «políticas de defensa de la competencia», tan extendidas entre nuestras economías modernas, suelen errar gravemente el tiro. En lugar de tratar de erradicar todas las restricciones gubernamentales a la competencia, encuentran monopolios allí donde una empresa acumula una gran cuota de mercado o tiene un tamaño muy superior al de sus rivales. Esto es, el Estado defiende la competencia atacando a las empresas más competitivas y dejando incólumes a los auténticos monopolios (por ejemplo, un mercado como el de taxis, farmacias o estancos, donde las licencias gubernamentales limitan el número de empresas partícipes, debería ser visto como un mercado oligopolístico por mucho que dentro del mismo haya numerosas compañías rivales). Todo un disparate que destruye, segrega o reduce las empresas más innovadoras y eficientes: tanto aquellas que están en proceso de desarrollar un nuevo producto como las que disfrutan de economías de escala y venden sus bienes a los precios más bajos posibles. Merced a estas políticas de defensa de la *incompetencia*, pues, los consumidores sólo obtendrán

productos de peor calidad y mayor precio. Menos mal que el Estado intervenía... ¡para defender sus intereses!

Las políticas de defensa de la competencia sólo defienden a los empresarios incompetentes y condenan a los consumidores a obtener productos de peor calidad y a un mayor precio.

Prácticas monopolistas: el principal beneficiario es el consumidor

Acabamos de establecer que para detectar restricciones a la competencia en un mercado debemos atender no a la cantidad o el tamaño de empresas que estén rivalizando por colocar sus productos a los consumidores, sino a las trabas legales que existan para que cualquier individuo pueda presentarles sus propuestas de valor a esos consumidores.

Sin embargo, con frecuencia oímos que las empresas, aun compitiendo formalmente unas con otras, tratan de manipular, engañar o controlar a los consumidores a través de distintas tretas y estratagemas: por ejemplo, las empresas acostumbran a embellecer sus mercancías recurriendo a la publicidad, a esconderse detrás de la imagen de marca, a diferenciar de manera insustancial sus bienes económicos, a llegar a acuerdos para repartirse el mercado o a intentar hundir a sus rivales vendiendo por debajo del precio de coste.

Muchas personas tienen la impresión de que todas estas estrategias empresariales no les benefician directamente en nada, sino que, como decíamos, sólo buscan sacarles los cuartos sin aportar nada de valor al proceso productivo. ¿Para qué necesitamos la publicidad, las marcas o las fusiones de empresas? ¿Acaso no suponen un despilfarro de recursos en unas actividades que de algún modo distorsionan la competencia real?

Por sorprendente que le parezca, no. Desde luego, cuando una empresa recurre a la publicidad o refuerza su imagen de marca, lo hace para ganar

mucho más dinero. Pero si gana mucho más dinero es porque, en el fondo, está prestando con ello un valiosísimo servicio a los consumidores. ¿Cuál? A continuación lo descubriremos.

Publicidad: la forma más efectiva de comunicación

Imagine que una empresa de las islas Fiyi descubre un elixir de la eterna juventud. A buen seguro, la inmensa mayoría de los españoles y europeos estarían ansiosos de adquirirlo. Pero existe un problema: ¿cómo nos enteramos desde España de que se está comercializando ese maravilloso producto en nuestras antípodas? Es difícil que sea a través del boca a boca. Tal vez habría que recurrir a los *chats* de internet y de las redes sociales, pero ¿cómo distinguir una información fidedigna de un simple rumor? O, en todo caso, ¿cómo llegar a los millones de personas que ni usan internet ni las redes sociales?

Por mucho que queramos elucubrar, a día de hoy la mejor estrategia para dar a conocer el revolucionario producto por todo el orbe sería una campaña de publicidad masiva y generalizada: en televisión, radio, prensa escrita, prensa digital, vallas y carteles en las carreteras, anuncios en redes sociales, etc. Sólo así el mayor número de consumidores tendría noticias del hallazgo de las islas Fiyi.

La lección que se ha de extraer es bastante clara: el propósito esencial de la publicidad es diseminar información sobre la millonaria y diversa cantidad de bienes económicos que están a la venta. En un mundo donde nuestro conocimiento es muy limitado y parcial —no sólo con respecto a las islas Fiyi, sino también a China, Estados Unidos, Alemania o, incluso, al municipio de al lado—, la publicidad es esencial para que los individuos sepan qué opciones tienen delante de sí.

Esto significa que la publicidad, lejos de limitar la competencia, la amplifica enormemente: si los consumidores sólo conocen la existencia de un único producto, no tendrán mucha variedad donde escoger; si, en cambio, la publicidad les ofrece oportunidades muy diversas sobre cómo gastar su dinero, dispondrán de muchas más opciones.

A menudo se critica a la publicidad por ser seductora y machacona. Si las empresas quieren comunicar que cuentan con un nuevo producto, no tienen por qué vestirlo con toda la parafernalia de las campañas de *marketing* ni por qué estar repitiendo la información continuamente. El problema es que las compañías necesitan captar la atención de los consumidores tanto para que se animen a probar sus bienes como para que no se olviden de que existen (sobre todo si hay otros competidores que se publicitan y reclaman su atención). Y es que, pese a toda la diabólica influencia manipuladora que se les atribuye a las grandes corporaciones, la gente tiene preocupaciones más serias e importantes en su cabeza que dedicarse a analizar y memorizar todos los detalles de un anuncio publicitario: filtran el ruido que cada minuto les llega a sus sentidos y, desde luego, no retienen durante mucho tiempo una información prescindible en sus cerebros.

En consecuencia, las empresas deben adornar los datos que ofrecen sobre sus productos mediante campañas ingeniosas o espectaculares que atraigan al consumidor y le permitan, en un solo vistazo, asociar esa mercancía con la satisfacción de sus necesidades más relevantes. Y han de hacerlo continuamente, en especial cuando todavía no cuentan con una amplia base de clientes fieles. Por eso, la publicidad, lejos de constituir un despilfarro de recursos que incrementa de forma innecesaria los costes y los precios de venta, constituye una parte esencial del proceso de producción y comercialización de una mercancía. Es más, si gracias a la publicidad una empresa consigue incrementar su clientela, sus niveles de producción aumentarán y, en caso de que existan economías de escala o de que se acelere lo suficiente su ritmo de ventas, tendrá margen incluso para rebajar sus precios sin mermas en los beneficios.

La publicidad no es más que una herramienta de comunicación entre productores y consumidores.

Huelga señalar que todo esto no significa que la publicidad no intente en algunos casos manipular con mensajes incluso fraudulentos —vender gato por liebre—. Más bien implica que la publicidad no es inherentemente

una herramienta de manipulación y, sobre todo, que a las compañías no les resulta tan sencillo, como suele pensarse, engañar a los consumidores. Al cabo, si las tretas publicitarias les induce a comprar un producto que terminan descubriendo que es deficiente, lo tienen tan sencillo como no volver a adquirirlo; si todos los consumidores opinan de idéntica forma, la empresa no tardará demasiado en desaparecer por mucho dinero que gaste en publicidad (o, tal vez, a consecuencia de ello, ya que si la publicidad no genera nuevas ventas, comporta un gasto inútil). Quienes opinen que una compañía puede subsistir sólo a través del *marketing* deberían preguntarse por qué las empresas no prescinden de todos sus otros gastos —en I+D, logística, distribución, inventarios, gestión de compras, recursos humanos, etc.— y concentran sus inversiones simplemente en sufragar anuncios muy convincentes; tal vez sea porque la gente es menos tonta de lo que se supone y, al final, la mona, por mucho que se vista de seda, mona se queda.

Es curioso, sin embargo, cómo los mayores críticos de la publicidad comercial suelen pasar de puntillas sobre otra publicidad notablemente más nociva y con frecuencia más engañosa como es la propaganda política. Al parecer, la publicidad que realizan las empresas privadas, sufragada con sus ingresos, constituye una de las mayores lacras de nuestro sistema económico, pero, en cambio, la propaganda que pergeñan los políticos, en general sufragada coactivamente por los contribuyentes, supone una *conditio sine qua non* del sistema político democrático.

Marca: el signo distintivo de las empresas excelentes

Muy ligada a la perversa influencia que sobre los consumidores ejerce la publicidad, nos encontramos con la marca comercial. Las marcas también han sido demonizadas por todos aquellos colectivos que reputan las estrategias de *marketing* de las empresas como una forma de manipulación de las *auténticas* preferencias de los consumidores.

A la postre, la marca hipnotiza a los clientes, quienes tienden a fijarse más en el logotipo que en la calidad del producto, por lo que, en contra de sus propios intereses, están dispuestos a pagar un elevado precio por unos bienes que pueden ser incluso de peor calidad que los de la competencia.

Mejor sería, siguiendo este razonamiento, que las empresas invirtieran menos en cultivar su imagen de marca y que lo hicieran más en mejorar sus bienes y servicios.

Empero, en contra de las apariencias, las marcas desempeñan un servicio muy relevante para una economía: son los mecanismos más sencillos a disposición de los consumidores para diferenciar unos productores de otros. Sin marcas ni nombres comerciales, los clientes no podrían discriminar entre el grano y la paja. Imaginemos que todos los yogures, con independencia de quien los fabricara, se vendieran bajo una misma marca blanca: el consumidor se encontraría regularmente con yogures excelentes y con otros que estarían caducados y en pésimo estado. ¿De qué modo podría distinguir unos de otros para premiar a los buenos productores y castigar a los malos? Sin marcas, sin un distintivo que vincule cada bien con la empresa que lo ha fabricado, resultaría imposible.

De ahí que las marcas, como también hacía la publicidad, en lugar de restringir la competencia tiendan más bien a reforzarla: dos empresarios sólo pueden rivalizar por conseguir el favor de los consumidores si éste puede diferenciarlos. Y la herramienta para lograrlo es la marca.

La marca es el distintivo que vincula a una empresa con su producto. Sin marcas, los consumidores no podrían ni premiar a los buenos empresarios ni castigar a los malos.

La marca, pues, es una condensación del buen nombre y de la reputación de un determinado productor. Como tal, debe ser objeto de un continuo mimo y protección: todas las líneas de las mercancías que se vendan bajo una determinada marca deberán gozar de una excelente calidad para no erosionar la imagen de la empresa; todo ello, como es obvio, redundará en beneficios para el consumidor, no sólo por el control preventivo que la empresa hará de sus productos, sino también porque, en el caso de los prototipos y de los bienes y servicios novedosos que vayan asociados a una determinada marca, el cliente podrá tener la confianza de que cumplirán con unos mínimos estándares de calidad y fiabilidad.

Diferenciación: adaptarse a las necesidades concretas de cada cliente

Tampoco posee mucha mejor prensa la diferenciación de productos, esa estrategia empresarial consistente en modificar algunas características del bien económico con respecto a las de la competencia para que sea percibido como una mercancía fundamentalmente distinta. El argumento al uso es que la diferenciación es siempre superflua; se despilfarran recursos en generar la ilusión de que dos productos no se parecen en nada para, de este modo, poder cargarles a los consumidores precios más altos que los de sus rivales.

El problema es que nadie, salvo el consumidor que elige comprar o no comprar un cierto bien o servicio, puede determinar si las peculiaridades de un producto son superfluas o, por el contrario, esenciales. Por ejemplo, la leche sin lactosa, ¿es una extravagancia con respecto a la leche con lactosa o una manera de perfilar los gustos y las necesidades de una parte de la población? Las camisetas de distintos colores, ¿son una forma de despilfarrar los tintes o de contentar a diferentes personas con gustos variopintos? Una gama de ordenadores con diversos niveles de potencia, ¿constituye una absurda diferenciación del producto «ordenador» o una manera de que cada usuario escoja el modelo que más le convenga de acuerdo con su calidad/precio?

En última instancia, las diferenciaciones que sean realmente superfluas no serán apreciadas por los consumidores, de modo que las empresas no podrán cobrar sobreprecios por ellas. En cambio, si triunfan se deberá a que han dado respuesta a una necesidad insatisfecha en una parte de la clientela.

Fusiones, cárteles y distribución exclusiva: más no siempre es mejor

Aunque ya hemos visto que para detectar restricciones a la competencia no debemos fijarnos ni en el tamaño ni en el número de empresas presentes en un mercado, el imaginario popular suele atribuir propósitos espurios a todos los acuerdos entre compañías que impliquen una cierta integración. Al parecer, si varias empresas se unen entre sí, ya sea mediante fusiones, cárteles o acuerdos de distribución en exclusiva, su único propósito sólo

puede ser el de organizarse para desplumar al consumidor y disminuir las alternativas que tiene a su disposición.

No obstante, todas estas formas de organización empresarial conllevan otros muchos beneficios, tanto para las compañías como para el consumidor, que en general pasan desapercibidos. De entrada, la reducción del número de competidores minora la incertidumbre asociada a un determinado mercado, de modo que incrementa la predisposición de los empresarios a invertir en el mismo y a acelerar el desarrollo y las mejoras de los productos. Si un mercado es más previsible —y lo es cuanto menor cantidad de competidores haya—, también resulta más apetecible como destino de inversión: recordemos que los seres humanos somos adversos al riesgo, de modo que preferiremos colocar nuestro dinero allí donde existan más posibilidades de triunfar.

Por su parte, las fusiones —la forma más extrema de unión entre dos o varias empresas— tienden a eliminar duplicidades y a aprovechar en mucho mayor grado las economías de escala (lo que permite reducir los costes medios de producción y los precios de venta). Además, las empresas fusionadas suelen poseer un mayor número de recursos materiales e intelectuales que les permiten acelerar la creación de nuevos productos y mejorar las posibilidades de financiación de estas compañías. Por ejemplo, si hay dos peluquerías, una al lado de la otra, que tienen siempre sus locales medio llenos, puede ser una decisión racional que ambas empresas se fusionen, cierren uno de los dos locales (que podrá, a partir de entonces, dedicarse a producir otros bienes y servicios) y llenen completamente el que les queda. El servicio que reciben los consumidores no se verá perjudicado y, sin embargo, sus costes sí caerán (pues en lugar de tener dos locales medio vacíos, con todos los gastos que ello conlleva, pasarán a tener sólo uno lleno).

Lo mismo sucede con los cárteles, que no son más que acuerdos temporales entre empresas para convenir los términos de producción y venta de un bien o servicio: a cada compañía se le asigna una cuota de producción con la idea de reducir la oferta global de un bien y aumentar su precio. Con este propósito, a pocos les extrañará que los cárteles tengan muy mala prensa y que, de hecho, estén prohibidos en prácticamente todas

las legislaciones mercantiles actuales. Ahora bien, recordemos que el cártel no es más que una fusión temporal y reversible entre compañías: en lugar de disolver dos o más empresas para crear una tercera (caso de la fusión), en el cártel se mantienen todas pero con el acuerdo de coordinarse.

Así pues, gran parte de las ventajas que podamos reputarles a las fusiones también pueden asignárseles a los cárteles, pero con la ventaja añadida de que si alguna empresa deja de encontrarse a gusto con el pacto, puede abandonarlo en cualquier momento y sin mayores contratiempos (a diferencia de lo que sucede en una fusión, donde desaparece la personalidad jurídica de las compañías individuales). Justo por esto último, los cárteles suelen ser bastante inestables, tanto interna como externamente.

En el ámbito interno, son inestables porque todas las empresas que conforman el cártel tienen la fuerte tentación de abandonarlo para vender una mayor cantidad de sus productos a un precio más alto. Al cabo, un cártel simplemente significa que todos los competidores se comprometen a vender una menor cantidad de bienes de la que podrían enajenar por sí solos, de modo que si un empresario se salta el acuerdo y el resto lo sigue cumpliendo a pies juntillas, podrá vender más mercancías a mayores precios que antes (con lo que obtendrá unos beneficios extraordinarios a costa del cártel). Además, dado que dentro del cártel las cuotas de producción se asignan más o menos de forma arbitraria, será muy raro que a cada compañía se le otorgue un volumen de producción que coincida con aquel que minimice sus costes medios. Es decir, tanto por el lado del precio como por el del coste, a las empresas les interesará salirse del acuerdo colusorio.

Pero, sobre todo, el cártel es inestable en el aspecto externo. En la medida en que no haya restricciones legales a la competencia, cualquier persona puede entrar en el mercado y comenzar a fabricar de forma masiva el producto cuya oferta se halla artificialmente restringida por el cártel. Para los posibles competidores externos, las empresas que forman un cártel se están pegando un tiro en el pie: si no les quieren vender a los consumidores, ya lo harán ellas.

Otra cuestión muy distinta es que el cártel reciba privilegios políticos para mantenerse cohesionado y protegido de la potencial competencia

interna y externa: es el caso, entre otros, de los sindicatos. Estos últimos son cárteles de trabajadores que pretenden conseguir un salario mayor que el que podrían obtener en un mercado libre. Como sabemos, en un mercado libre, los salarios tenderán a ajustarse a la productividad del trabajador, pero algunos de ellos pueden pretender recibir remuneraciones mayores organizándose sindicalmente. El problema es que, sin apoyo estatal, los sindicatos no llegarán muy lejos, por cuanto los trabajadores no sindicados competirán por los empleos vacantes exigiendo unos sueldos más bajos y acordes a su productividad. El Estado, no obstante, puede volver sostenible el cártel, ya sea prestando su apoyo explícito o implícito: el explícito se articulará a través de la llamada negociación colectiva (los sindicatos podrán imponer sus salarios al conjunto de los trabajadores, estén sindicados o no) y la implícita consintiendo sus violentas manifestaciones para chantajear a los empresarios y a los trabajadores no sindicados (huelgas agresivas, ataques a las empresas y a los «esquiroles», etc.). En cualquier caso, el resultado de establecer los salarios por encima de la productividad de los trabajadores dará lugar, como ya habíamos visto con el salario mínimo, al surgimiento de un desempleo de tipo involuntario.

Los sindicatos son un cártel de trabajadores que sólo logrará imponer sueldos superiores a su productividad si cuenta con el apoyo estatal. Pero el resultado de esta imposición será el desempleo involuntario.

Por último, dentro de los acuerdos entre empresas, también debemos mencionar el caso de la distribución en exclusiva: el supuesto en que un fabricante concede a un único comerciante la venta de su producto en una determinada área geográfica. A primera vista, parecería que se trata de una operación para repartirse y segmentar el mercado de un modo parecido a como lo hacen las mafias en sus zonas de influencia.

En realidad, empero, la distribución en exclusiva suele adoptarse porque el fabricante quiere asegurarse de que el producto que les llega a los consumidores —y que él no distribuye al por menor— posee unos estándares mínimos de calidad. A la postre, por «producto» no debemos entender tan sólo la mercancía una vez que se encuentra en posesión del

consumidor final, sino igualmente todos los servicios preventa y posventa asociados a su comercialización; por ejemplo, las fuertes campañas publicitarias, los tutoriales previos sobre su uso, las garantías muy extendidas en el tiempo, etc. Si el productor desea asegurarse de que su bien económico se distribuirá con todos estos servicios suplementarios, la única manera de lograrlo será dándole la exclusividad sobre su comercialización a uno o varios distribuidores que se comprometan a invertir importantes cantidades de dinero en la prestación de todas esas actividades.

Si, en cambio, no se le diera la exclusividad a nadie, aparecerían rápidamente competidores gorriones (*free riders* en jerga económica) que tratarían de aprovecharse de los servicios preventa y posventa sin invertir en ellos un solo euro. ¿Para qué querría ningún distribuidor hacer campañas publicitarias que mejoraran la imagen de un producto si el incremento de las ventas se lo podría llevar un competidor? La distribución en exclusiva, por consiguiente, es una manera de lograr proveer de determinados servicios suplementarios ligados a un producto; en su ausencia, los comerciantes no invertirían en ellos o lo harían en mucha menor medida.

En definitiva, como ya hemos indicado con anterioridad, el tamaño y la cantidad de empresas de un mercado no son indicadores adecuados del grado de competencia que existe en el mismo. En general, se da una disyuntiva entre número de empresas, redundancias, economías de escala, previsibilidad o servicios preventa y posventa. El factor tiene que determinar en cada momento si conviene que haya más empresas y más redundancias o menos empresas y más economías de escala debe ser la mejor satisfacción del consumidor. Simplemente, no podemos establecer como principio general cuál es el número de empresas óptimo en un mercado: lo único que afirmamos es que, en ausencia de barreras legales de entrada, éste tenderá a evolucionar hacia aquella cifra que satisfaga más fines de los consumidores, pues en caso contrario los empresarios que generen modelos alternativos de negocio y se ganen el favor de los clientes tendrán más oportunidades de ganancia.

Jugar con los precios: discriminación y depredación

Por último, otra recriminación que suele plantearse a las grandes empresas es su capacidad para manipular los precios de mercado en su propio provecho, ya sea para maximizar sus beneficios a costa de los consumidores o para eliminar a sus competidores. Las dos estrategias más comunes y más habitualmente criticadas son la «discriminación de precios» y los «precios predatorios».

La discriminación de precios consiste en vender un mismo producto a distintos precios según quien sea el consumidor. Como sabemos, lo normal es que todos los consumidores abonen el mismo precio por un mismo bien económico, con independencia de cuán útil les resulte ese producto: el precio de un automóvil es, por ejemplo, de 100 onzas de oro para todo el mundo, aunque para algunos sea muy valioso (hasta el punto de que estarían dispuestos a pagar, verbigracia, 10 000 onzas) y para otros valga poco más que las 100 onzas que entregan. Recordemos que los precios de mercado se establecen de tal modo que permiten alcanzar los mayores beneficios posibles compatibilizando la venta de un alto número de unidades con la obtención de un atractivo precio sobre los costes medios.

Las empresas de gran tamaño podrían optar, sin embargo, por segmentar el mercado: exigir un precio mayor a los consumidores que estén dispuestos a pagar más y un precio menor a aquellos otros que sólo abonarían precios más bajos. Si la empresa fuese pequeña y tuviera competidores, los consumidores simplemente acudirían a aquellos productores que vendieran más barato, lo que frustraría la posibilidad de discriminar. En el caso de una empresa grande y con gran cuota de mercado, los consumidores no tienen otra alternativa que pagar los precios en apariencia abusivos que les exigen.

No obstante, en última instancia, lo que hace la compañía que practica la discriminación de precios es distribuir sus costes fijos entre los consumidores que más aprecian la mercancía ofrecida y exigirles a quienes menos la aprecian un precio que simplemente cubra los costes variables. Es decir, algunos consumidores pagan de más para que otros puedan pagar de menos y así se incrementan las ventas totales de la empresa, a diferencia de lo que sucedería si ésta les exigiera a todos el mismo precio.

Con todo, la práctica de la discriminación es bastante más complicada de lo que podría parecer en un principio. Primero, porque la empresa no

tiene capacidad para conocer cuál es la disposición a pagar de todos los consumidores. Y segundo, porque en aquellas ocasiones en que sí puede intuirlo, es difícil instrumentar discriminaciones que sean efectivas: verbigracia, en un supermercado no se puede filtrar a las personas según lo útiles que les sean las distintas mercancías; asimismo, un concesionario de vehículos no puede establecer diferentes precios para un mismo coche porque, en tal caso, se produciría enseguida un arbitraje con el mercado de segunda mano (los que pudieran comprarlo a bajo precio lo revenderían más caro).

Pero el hecho de que sea complicado discriminar a los consumidores en función de sus disposiciones a pagar no significa que sea imposible. Sí existen ciertas maneras de segmentar el mercado, en general en función del nivel de renta. Por ejemplo, una empresa puede abaratar sus productos en las zonas económicas más pobres a cambio de encarecerlos en las más pudientes; un médico o abogado puede cobrar por sus servicios en función del nivel adquisitivo que intuya que tiene su cliente; una compañía aérea puede dividir sus asientos entre clase turista, *business* y primera para que sean los propios viajeros quienes expresen su preferencia por volar en distintos niveles de comodidad.

En cualquier caso, la discriminación de precios supone una redistribución privada de la renta que podrá ser objetable —sobre todo por parte de quienes deban abonar sobrepagos—, pero que en ningún caso implica una explotación monopolística del consumidor. Si existe libertad de entrada en el mercado, en los casos en los que una discriminación sea demasiado nociva para un grupo de consumidores, siempre podrán aparecer otras empresas que proporcionen ese mismo bien o servicio sin discriminación alguna. Y, desde luego, sorprende la hipocresía de quienes rechazan una redistribución privada de la renta que tiene un carácter voluntario (la discriminación de precios) y, en cambio, idealizan la redistribución establecida por el Estado y que tiene un carácter coactivo (el llamado «Estado del Bienestar», cuyos detalles ampliaremos en el capítulo cinco).

A su vez, dentro de las presuntas manipulaciones de precios pergeñadas por los omnipotentes monopolios, también debemos mencionar el caso de

los precios predatorios. Por tal estrategia se entiende la reducción de los precios de venta de un producto por debajo de sus costes medios con el propósito de eliminar a la competencia y, una vez que ésta haya desaparecido, incrementar los precios a nivel estratosféricos. El negocio parece redondo para las grandes empresas: como tienen mayor capacidad para soportar unas pérdidas transitorias que las pequeñas compañías, eliminan a toda la competencia, se vuelven las dueñas del mercado y proceden a esquilmar a los desamparados consumidores.

Ahora bien, pese a su aparente sencillez, la estrategia de precios predatorios es tremendamente difícil de implementar, en especial para las grandes empresas. Recordemos que los beneficios son iguales al precio de venta menos el coste medio de producción multiplicado por el número de unidades vendidas. Si una gran empresa reduce su precio de venta por debajo de sus costes medios, las pérdidas se magnificarán como consecuencia del gran número de unidades que venderá. Por ejemplo, imaginemos dos librerías que venden sus libros a 2 onzas la unidad para un coste de adquisición (o producción) de 1 onza por libro: la primera vende un millón de libros al año y la segunda sólo 100. En caso de que la primera quiera implementar una estrategia de precios predatorios para eliminar a la segunda y coloque el precio de los libros a 0,5 onzas la unidad, perderá durante el primer año 500 000 onzas de oro, mientras que si fuera la empresa pequeña quien la implementara, perdería 50 onzas.

Pero, además, tengamos en cuenta que cuanto más bajo sea el precio, mayor será la demanda de los productos, de modo que, para ser efectiva, una política de precios predatorios requerirá que la empresa disponga de un cierto exceso de capacidad productiva para poder incrementar la oferta de sus mercancías; un exceso de capacidad productiva que, cuando las ventas regresen a los niveles normales, permanecerá desempleada. En el ejemplo anterior, si la reducción del precio de los libros a 0,5 onzas la unidad lleva a que la demanda se incremente a dos millones de libros, los proveedores deberán ser capaces de duplicar su producción y la librería tendrá que poseer suficientes almacenes, estanterías y trabajadores como para doblar las ventas. Parte de esos factores extraordinarios serán fijos (imprentas, almacenes o estanterías), lo que significa que habrá que seguir sufragando

su coste aunque dejen de utilizarse por volver a los niveles de ventas habituales. Dicho de otro modo, la empresa que pretenda practicar una política de precios predatorios deberá asumir una estructura de producción que dará lugar a unos costes medios mayores que los de sus competidores, lo que minorará sus beneficios. Sigamos con el caso anterior: si los costes medios de la empresa grande ascienden a 1,25 la unidad por haber invertido en sobrecapacidad productiva y, como decíamos, la rebaja del precio a 0,5 onzas eleva las ventas a 2 millones, las pérdidas anuales pasarán a ser de 1,5 millones de onzas.

Y, como es obvio, para poder rentabilizar la estrategia de precios predatorios una vez se haya eliminado a la competencia, el nuevo «monopolio» deberá incrementar los precios bastante por encima de su nivel original (pues para ganar el mismo dinero que al principio, no habría incurrido en pérdidas extraordinarias). Pero si eleva los precios de manera muy sustancial para compensar las pérdidas anteriores, se incentivará que aparezcan nuevos operadores. Al fin y al cabo, los nuevos competidores pueden vender los libros a 2 onzas, mientras que la empresa grande se verá forzada a enajenarlos durante mucho tiempo a, por ejemplo, 3 onzas. Además, tengamos en cuenta que es muy probable que no cueste demasiado reactivar las pequeñas librerías que se vieron forzadas a cerrar por los precios predatorios: muchas de ellas no habrán sido liquidadas y desarticuladas, sino que simplemente estarán cerradas; sólo habrá que volver a colocar el cartel de «Abierto».

Y por si todas estas dificultades fueran pocas, en los casos en los que la reventa de un producto sea posible, los precios predatorios conducirán al suicidio empresarial. Una pequeña historia real servirá para ilustrar este punto: a finales del siglo XIX, Herbert Dow era propietario de una pujante empresa química en Estados Unidos que todavía existe en la actualidad. Buena parte de su éxito se debía a su esfuerzo, que le llevaba al extremo de trabajar dieciocho horas diarias y a dormir en la sede de la empresa. Dow fue capaz de producir bromo de manera muy barata y abastecer los mercados estadounidense y europeo a precios muy competitivos. Al expandirse por Estados Unidos no encontró resistencias importantes, pero en Europa tuvo que enfrentarse con un cártel alemán que le amenazó del

siguiente modo: «Si osas entrar en nuestro mercado, iremos a Estados Unidos a vender el bromo a precios ridículamente bajos para arruinarte».

Dow no se amilanó y comenzó a vender bromo en Inglaterra a 80 céntimos el kilogramo, bastante por debajo de los 108 del cártel alemán. Al poco tiempo, éste cumplió con su amenaza y empezó a inundar el mercado estadounidense con enormes cantidades de bromo a un precio muy por debajo de sus costes: 33 céntimos el kilogramo. El cártel esperaba que de este modo Dow se sometiera a sus exigencias. Sin embargo, lo que hizo fue contraatacar y empezar a vender en Europa a un precio excepcionalmente barato: 60 céntimos el kilogramo, incluso por debajo de sus costes. Como es evidente, el cártel no podía competir con esos precios, pues debía compensar las pérdidas que sufría en Estados Unidos con los beneficios extraordinarios que debería haber cosechado en el Viejo Continente.

Al principio se pensó que se trataba simplemente de una guerra de desgaste: si tanto el cártel alemán como Dow estaban vendiendo por debajo de sus costes, todo era cuestión de esperar a ver quién desaparecía antes del mapa. En un momento de desesperación, allá por 1908, el cártel alemán incluso llegó a vender el bromo en Estados Unidos a poco más de 22 céntimos el kilogramo, pero Dow se mantuvo firme: cuanto más barato vendían los alemanes en Estados Unidos, más barato lograba vender él en Europa. Al final se descubrió el pastel: Dow estaba dando instrucciones a sus agentes comerciales para que compraran en Estados Unidos todo el bromo que el cártel alemán vendía por debajo de coste con el objetivo de revenderlo con ganancias en Europa. El cártel germano estaba cavando su propia tumba.

Por tanto, si la reventa es posible, la estrategia de precios predatorios incentivará a otros empresarios, o a los especuladores, a que practiquen el arbitraje, comprando barato y vendiendo caro, incluso acaparando durante un tiempo el bien en cuestión para sacarlo al mercado más adelante.

En definitiva, la estrategia de precios predatorios no es, ni mucho menos, tan fácil de implementar como podría parecer. El resultado más habitual de ejecutarla serán pérdidas extraordinarias que no lograrán acabar con una competencia que siempre tiene libertad para volver a entrar en el mercado (mientras que la empresa grande carecerá de margen para

mantener durante largos períodos sus precios por debajo de sus costes). Pensar que una compañía grande podrá monopolizar un mercado vendiendo por debajo de coste para arruinar a empresas de un tamaño insignificante es bastante absurdo: los tigres no se lanzan al abismo para cazar moscas.

Esto no significa, con todo, que los precios predatorios sean una estrategia absurda para todo tipo de empresas. Existen al menos dos casos en los que sí cabe imaginar que pueden tener una utilidad notable: las empresas pequeñas que quieren promocionarse y las empresas medianas que desean aprovechar las economías de escala. Las primeras bajarán durante un tiempo sus precios como mecanismo para atraer la atención de los consumidores y darse a conocer: aunque incurran en pérdidas, éstas serán un gasto asimilable al de la publicidad. En el segundo caso, desarrollarán esta estrategia las empresas con potenciales economías de escala para ampliar su base de consumidores: al bajar los precios podrán reducir sus costes medios y, por consiguiente, convertir en permanentes esas minoraciones de precios.

A la vista está que no conviene, ni mucho menos, prohibir la posibilidad de desarrollar estrategias de precios predatorios: en última instancia, los beneficiarios son los consumidores merced a las reducciones promocionales o permanentes en los precios. La idea de que con ellos se puede eliminar definitivamente a la competencia y luego conseguir imponer unos precios altísimos a los consumidores es un error que parte de no comprender lo suficiente la dinámica empresarial.

2

Dinero y capital

En el capítulo anterior hemos supuesto, para simplificar, que todos los intercambios se llevaban a cabo utilizando el dinero: quien quiere comprar o acceder a un bien económico entrega dinero y quien quiere venderlo o desprenderse de éste recibe dinero. En efecto, el dinero presta un servicio valiosísimo dentro de una economía caracterizada por la división del trabajo, donde todos somos productores especializados y consumidores generalistas. Sin embargo, y pese a su importancia, hasta el momento no hemos prestado una atención específica a esta institución: cómo surge, qué funciones desempeña, cuáles son los mejores tipos de dinero o de qué maneras puede ser invertido. A todo ello le dedicaremos el presente capítulo.

Sin dinero, la vida sería mucho más complicada

Como ya hemos explicado en el primer capítulo, la manera más eficiente de cooperación para los seres humanos es la división del trabajo, un sistema en el que cada individuo se especializa en sólo unos pocos bienes o servicios que son intercambiados por aquellos otros bienes o servicios que producen los demás. En este sistema, por consiguiente, el

intercambio adquiere una importancia fundamental: la gente acepta producir aquello que no desea consumir porque espera poder canjearlo por otros productos que sí demanda.

El problema es que el intercambio directo, el trueque, no es demasiado sencillo de realizar, pues, para poder cerrar un acuerdo, la persona que posee el bien que nosotros queremos ha de desear algo que nosotros tenemos. O dicho de otra manera, a través del trueque sólo podemos adquirir aquellos productos cuyos fabricantes deseen comprar los bienes que nosotros hacemos. Por tanto, los actos de compra y de venta se realizan a la vez: no se puede adquirir un bien económico sin entregar otro a la vez (sin vender) y no se puede vender un bien económico sin recibir otro a la vez (sin comprar).

El trueque limita enormemente los intercambios, pues los actos de compra y de venta deben realizarse a la vez: sólo podemos adquirir aquellos bienes cuyos fabricantes deseen comprar los productos que nosotros manufacturamos.

Y esto, como es lógico, añade numerosas limitaciones a los intercambios: primero, cada persona soporta todo el coste de buscar un comprador que sea a la vez vendedor (o un vendedor que sea al mismo tiempo comprador); segundo, si una persona desea vender su mercancía sin comprar ninguna otra por el momento, deberá hacer frente además, a todo el coste de almacenamiento de sus productos (hasta que quiera desprenderse de ellos), con el posible inconveniente añadido de que si éstos son perecederos (alimentos, ropa de temporada, ordenadores de última generación, etc.) se verá forzada a enajenarlas aun cuando no le convenga (es decir, deberá adquirir cualquier producto que en esos momentos se esté ofreciendo en el mercado aunque no lo necesite); y tercero, los intercambios no son fraccionables, lo que restringe sustancialmente el espectro de trueques posibles: el fabricante de un barco no podrá adquirir con facilidad un kilogramo de arroz, pues al no tener la posibilidad de enajenar, por ejemplo, una millonésima parte del navío a cambio de mil gramos del cereal, sólo podrá, en todo caso, trocar el barco por millones de kilogramos

de arroz (una cantidad que él no necesita, como es sencillo de deducir aplicando la ley de la utilidad marginal decreciente).

En realidad, pues, el trueque o intercambio directo da lugar a tres tipos de descoordinaciones en la sociedad: una descoordinación en el espacio (dificultad para encontrar a nuestra pareja ideal en el intercambio), una descoordinación en el tiempo (dificultad para vender hoy y comprar mañana) y una descoordinación en las cantidades (dificultad para intercambiar bienes de muy distinto valor). Y siempre que en el mercado se manifiesta alguna descoordinación que da lugar a ineficiencias, surge también una oportunidad de lucrarse remediándolas.

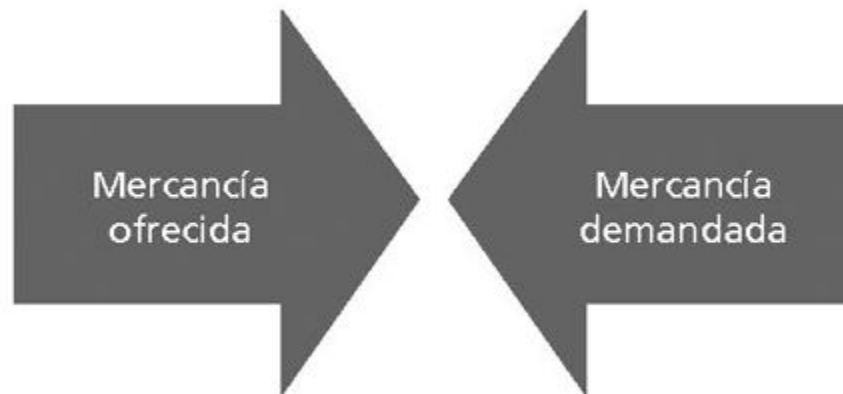
El dinero apareció porque muchos individuos buscaron por separado soluciones a este problema que les era común a todos ellos: cómo superar las limitaciones que imponía el trueque a la división y a la especialización del trabajo. Sin coaligarse ni ponerse de acuerdo entre ellos, ignorando que estaban contribuyendo a inventar «el dinero», los agentes más perspicaces de la sociedad se dieron cuenta de que en el mercado había algunos bienes cuyo precio era más estable que el de otros ante las fluctuaciones en su oferta y en su demanda; bienes con una demanda y una oferta tan amplias que, precisamente por ello, podían comprarse o venderse en grandes cantidades sin que sus precios experimentaran variaciones significativas (por ejemplo, los alimentos más habituales, los condimentos que permitían almacenarlos, los ornamentos, etc.).

Los bienes líquidos son aquellos cuyo valor (y cuyo precio) es más estable ante los cambios bruscos de su oferta y de su demanda.

Esos bienes, a los que por sencillez adjetivaremos como «líquidos», eran más aptos que otros para el intercambio. Dado que tenían una base de consumidores muy grande (esto es, satisfacían muchos fines muy importantes de mucha gente), los empresarios más inteligentes comprendieron que, en lugar de tratar de trocar sus productos directamente por los que deseaban, les convenía mucho más dividir las transacciones en dos pasos: primero, vender sus bienes a cambio de esos bienes líquidos y,

segundo, utilizar estos últimos para comprar las mercancías que sí necesitaban para colmar sus fines.

En definitiva, los agentes más ingeniosos sustituyeron el trueque o intercambio directo



por el intercambio *indirecto*, donde los bienes líquidos actuaban como enlace entre las mercancías que se ofrecían y las que se demandaban.



Este cambio indirecto —todos venden sus mercancías a cambio de bienes líquidos y todos las compran entregando bienes líquidos— es lo que permite a los individuos separar el acto de vender del acto de comprar: gracias a que se da un rodeo y se adquieren bienes que no se necesitan para su uso final, es posible vender a una persona en un momento dado y luego comprar a otra persona en otro momento dado.

Dicho de otro modo, el cambio indirecto a través de bienes líquidos es lo que permite superar las tres descoordinaciones a las que da lugar el trueque: podremos vender nuestras mercancías a una persona distinta a aquella a la que queramos comprarle sus productos (soluciona la descoordinación espacial); si además los bienes líquidos son duraderos,

podremos atesorarlos hasta que encontremos algún producto que nos apetezca comprar (soluciona la descoordinación temporal); y si también son fraccionables, podremos subdividirlos para efectuar intercambios de distinta escala de valor (soluciona la descoordinación cuantitativa).

Los empresarios pronto comprendieron que la manera más lógica de superar los problemas del trueque era dividir la compraventa en dos pasos: vender sus mercancías por bienes líquidos y, después, intercambiar esos bienes líquidos por los productos que sí deseaban comprar.

Los agentes económicos seleccionaron en un comienzo diversos bienes líquidos con los que realizaban, sus intercambios indirectos: ganado, sal, conchas marinas, trigo, maíz, tabaco, hierro, cobre, plata u oro. En cierto modo, se estableció una competencia entre todos ellos para ver cuál resultaba ser el más líquido y el más adecuado para efectuar los intercambios. Y, por los motivos que comentaremos en el siguiente apartado, el elegido de ese proceso competitivo que duró cientos de años fue el oro (si bien el resto de bienes líquidos siguieron empleándose en ciertas ocasiones para los intercambios indirectos, como luego también tendremos oportunidad de mencionar).

A ese bien líquido por excelencia para solventar las descoordinaciones inherentes al trueque se lo conoció como dinero: el medio de cambio generalmente aceptado en una sociedad. A los economistas les gusta decir que el dinero cumple tres funciones: medio de cambio, depósito de valor y unidad de cuenta. En verdad, estas tres funciones son la forma como el dinero resuelve las tres descoordinaciones inherentes al trueque: como medio de cambio solventa la descoordinación espacial; como depósito de valor, la descoordinación temporal; y como unidad de cuenta, la descoordinación cuantitativa.

De hecho, las tres funciones están relacionadas de forma íntima: al ser el dinero un medio de cambio por lo general aceptado, también es necesariamente un medio de no cambio (un medio en el que depositar el valor mientras no encontremos un bien económico que deseemos comprar) y una unidad de cuenta en la que expresar todos los precios de todos los productos que están a la venta.

El bien líquido por excelencia de una sociedad terminó convirtiéndose en dinero, cuyas tres funciones básicas son: actuar como medio de cambio generalmente aceptado, como depósito de valor y como unidad de cuenta.

En última instancia, el dinero es el instrumento que convierte al consumidor en soberano dentro del mercado: éste tiene el dinero y puede elegir qué comprar o qué no comprar; el empresario, por el contrario, se dedica a fabricar unos bienes concretos que debe vender a cambio de dinero para tener la opción de adquirir los productos que realmente desea. A diferencia del consumidor, no tiene la oportunidad de no vender, pues cuanto más retenga sus mercancías, más se irán deteriorando y más complicado será colocarlas en el futuro. De ahí que cuando parte del género de un empresario se vuelve invendible, las tiendas entren en un período de rebajas o de «liquidaciones»: de lo que se trata, precisamente, es de convertir la mercancía ilíquida de los empresarios en el bien líquido por excelencia en manos de los consumidores (el dinero). Sin dinero, sin la posibilidad de decidir no comprar aquello que no nos gusta, el consumidor no sería ni mucho menos el capitán de ese navío que es el libre mercado y no tendría la capacidad para orientar las decisiones de producción de los empresarios al premiar a aquellos que acierten y castigando a aquellos que fracasen.

Las propiedades del buen dinero: por qué el oro se convirtió en el rey de la fiesta

Ya hemos comentado que los agentes económicos sometieron a los distintos bienes líquidos a un proceso de competencia del que, por sus propiedades superiores, salió triunfante el oro, que se convirtió en el dinero por excelencia de Occidente hasta bien entrado el siglo xx. Muchas personas consideran, sin embargo, que la elección del metal amarillo como

dinero fue fruto del azar, casi de una superstición colectiva; cualquier bien, se suele decir, podría ser tan buen dinero como el oro y, por tanto, del mismo modo que triunfó éste, podría haberlo hecho la plata, el cobre o incluso las patatas fritas.

Con todo, la realidad es que no todos los bienes económicos pueden proporcionarnos con igual eficacia los servicios o las funciones que esperamos satisfacer con el dinero; es decir, existen ciertas propiedades objetivas que hacen que algunas mercancías sean mejores dineros que otras.

No todos los bienes son objetivamente igual de aptos para desempeñar las funciones del dinero.
--

Una de esas propiedades ya la hemos comentado: lo ideal es que el valor del dinero sea muy estable a lo largo del tiempo ante los cambios de la oferta y de la demanda para que no se vea perjudicado su poder adquisitivo. Imaginemos que vendemos un cordero por dos monedas de oro que esperamos gastar en adquirir un sofá; si antes de comprarlo el dinero se depreciara a la mitad de su valor y todos los precios se duplicaran, habríamos, en la práctica, regalado medio cordero: por variaciones meramente monetarias, veríamos mermado nuestro patrimonio.

Y, como ya hemos dicho, para que las variaciones parciales en la oferta y en la demanda no afecten de forma decisiva al valor de un bien es imprescindible que su oferta y su demanda sean muy amplias; esto es, que incluso cambios importantes en la oferta o en la demanda no dejen demasiada huella en los volúmenes totales de negociación de ese bien y en sus precios. Por consiguiente, para que una mercancía sea un buen dinero necesitará, por un lado, que el incremento anual de su oferta represente un porcentaje muy reducido de sus existencias totales y, por otro, que satisfaga una gran cantidad de fines para un elevado número de personas.

El trigo o el maíz, por ejemplo, poseen una demanda final bastante intensa, sobre todo cuando eran uno de los pocos alimentos accesibles para la mayoría de la población, pero su stock total se renueva casi por entero cada año, de manera que las variaciones en su oferta dan lugar a violentas fluctuaciones en sus precios. De forma análoga aun cuando el inventario de

libros de sánscrito de una economía fuera muy amplio con respecto a su producción anual, como su demanda es muy estrecha y reducida, pequeñas variaciones en la misma darían lugar a modificaciones muy grandes en sus precios.

El oro, en cambio, no está sometido a estos problemas. Por un lado, su stock es creciente y acumulativo en el tiempo: todo el oro que se ha extraído y que se sigue extrayendo permanece en la superficie terrestre e integra la oferta total del oro; gracias a ello, la producción anual ha pasado a representar apenas un 1,5% de sus disponibilidades totales. Por otro lado, el oro tiene una demanda final bastante intensa, sobre todo la debida a motivos ornamentales: por su brillo característico y a su belleza, mucha gente está dispuesta a adquirirlo a poco que se reduzca su precio; esto es, aun cuando ciertas personas prefieran venderlo, rápidamente será reabsorbido por la demanda de otros individuos.

Pero la estabilidad del valor de una mercancía —su liquidez— no es la única propiedad necesaria para que ésta se convierta en dinero. Cuando en el apartado anterior describimos las funciones del dinero, ya vimos que además de la liquidez eran necesarias al menos otras dos funciones para que un bien pudiera actuar adecuadamente como depósito de valor y unidad de cuenta. Más en general, diremos que el buen dinero deberá gozar de una elevada liquidez, de una amplia disponibilidad, de una gran facilidad de transformación y de una apreciable perdurabilidad de su valor al paso del tiempo.

Las propiedades básicas del buen dinero son: elevada liquidez, amplia disponibilidad, gran facilidad de transformación y gran perdurabilidad de su valor al paso del tiempo.
--

La amplia disponibilidad se logra cuando la mercancía está uniformemente distribuida por todos los lugares del planeta y los Estados no prohíben su comercio. Si un bien sólo existe en España, no podrá desarrollarse como dinero en Australia, sobre todo si los medios de comunicación y transporte son muy primitivos. De forma similar, si el Gobierno prohíbe el intercambio de un bien, será muy complicado que pueda extenderse como medio de cambio generalizado (aunque no

imposible). Por ejemplo, el platino se extrae únicamente en los Urales y en Sudáfrica, mientras que hace centurias podía encontrarse oro en casi todo el planeta.

En cuanto a la gran facilidad de transformación, el bien en cuestión ha de ser convertible con facilidad en piezas homogéneas (monedas) de muy variable tamaño y valor. Para ello, lo ideal será que el bien disfrute de ciertas características físico químicas como son: una maleabilidad y ductilidad altas (facilidad para transformarlo en hilos y láminas) y una dureza (resistencia a ser rayado), tenacidad (resistencia a los golpes) y fusibilidad (resistencia a las altas temperaturas) medias. En este sentido, el oro es el metal más dúctil y maleable que existe sobre la Tierra, y además su dureza, tenacidad y fusibilidad no son demasiado elevadas como para impedir su modificación con técnicas metalúrgicas poco refinadas (la temperatura para fundir el oro puede alcanzarse con carbón vegetal, por ejemplo), ni demasiado reducidas como para desgastarse merced a su uso diario (el oro no se funde ni se deforma a temperatura ambiente). Otros bienes, en cambio, son muy inapropiados para su transformación. El diamante es el mineral más duro de la naturaleza (es muy resistente a ser rayado) y, sin embargo, resulta muy poco tenaz (se destruye con relativa facilidad) y divisible (si un diamante se rompe, pierde todo su valor); el yeso se deshace casi al tocarlo; el platino tiene un punto de fusión mucho más elevado que el del oro, etc.

Por último, la perdurabilidad del valor de un bien al paso del tiempo depende de su durabilidad (si se deteriora físicamente, no conservará su valor) y de su coste de almacenamiento (si es muy costoso de guardar, su poder adquisitivo mermará con rapidez). El oro tiene una vida muy prolongada (no se estropea ni siquiera en miles de años) y resiste numerosos agentes externos (el agua, el aire, el oxígeno e incluso el ácido sulfúrico); los alimentos, en cambio, se pudren con rapidez y otros metales como el hierro, el cobre o la plata no son tan resistentes al entorno (el hierro se oxida con el vinagre y el agua, y el cobre con el oxígeno). Asimismo, el oro tiene un coste de almacenamiento muy reducido debido a su elevadísimo valor unitario: en muy poco espacio puede acumularse mucho valor (baste decir que todo el oro existente cabe en dos piscinas olímpicas).

Por el contrario, otros bienes como el petróleo o el trigo comportan unos costes de almacenamiento muy altos, no sólo por el espacio físico que ocupan, sino por las instalaciones que requieren (silos, depósitos, almazaras, etc.) y por la seguridad que se necesita para protegerlos del exterior (del fuego, de la lluvia, del viento, del robo, etc.).

En definitiva, por la estabilidad de su valor, por su amplia disponibilidad, por su facilidad de transformación y por la notable perdurabilidad de su valor al paso del tiempo, el oro terminó por coronarse en casi todas las regiones del planeta como el dinero por excelencia. Como hemos visto, el proceso de selección no fue casual: el oro se utiliza prioritariamente como dinero porque reúne mejores propiedades que el resto de bienes. Otras mercancías que a lo largo de la historia se emplearon como medio de cambio, depósito de valor o unidad de cuenta eran mucho menos eficientes: el ganado se muere y no es divisible; la sal y los cereales se estropean con los agentes externos y pueden producirse en grandes cantidades con respecto al stock existente (son muy poco líquidos); y los metales distintos del oro poseen características inferiores a las de éste, como hemos ido describiendo (son costosos de transformar, no resisten bien los agentes externos, están muy concentrados geográficamente, etc.).

Por la estabilidad de su valor, por su amplia disponibilidad, por su facilidad de transformación y por la notable perdurabilidad de su valor al paso del tiempo, el oro terminó por coronarse en casi todas las regiones del planeta como el dinero por excelencia.

Ahora bien, el hecho de que el oro haya sido hasta la fecha el mejor dinero que hayan descubierto los agentes económicos no significa que sea el que se esté utilizando en la actualidad. Como veremos en el siguiente capítulo, por diversos motivos, los Estados han decidido imponernos un dinero fiduciario (el dólar, el euro, el yen, la libra, etc.) que es bastante deficiente a la hora de resolver los problemas de coordinación que plantea la división del trabajo. Una cosa es que el oro sea el mejor dinero; otra, que la inteligencia o el interés personal de nuestros políticos les permita reconocerlo. De momento, empero, seguiremos estudiando las relaciones monetarias asumiendo que el dinero que se emplea constituye el óptimo

seleccionado por el mercado, esto es, el oro; al cabo, a partir de su sustitución, como describiremos en el capítulo tres, todo fue cuesta abajo: inflación rampante, crisis económicas mucho más intensas, burbujas financieras, etc.

Por qué el dinero vale lo que vale

Cuando un bien se convierte en dinero, su valor comienza a sufrir una serie de mutaciones: a las funciones propias de ese producto se le añaden las específicamente dinerarias, y esto último posee un valor añadido. A la postre, ya vimos en el capítulo uno que el valor de todo bien o servicio se determina por las necesidades que contribuye a satisfacer, y el dinero no es una excepción: por un lado, colma las que ya satisfacía antes de ser dinero (en el caso del oro, las ornamentales o las relacionadas con la electrónica o la odontología); por otro, además presta los servicios propios del dinero (medio de cambio y depósito de valor). Por consiguiente, el valor del oro, cuando se transforma en dinero, pasa a ser superior al valor del oro cuando no era empleado como tal.

Pero que el valor del oro como dinero sea superior al del oro sin funciones monetarias no sirve para explicar cómo se determina el valor del dinero en el mercado. Mas no nos preocupemos, el asunto es bien sencillo: la utilidad marginal del oro (su valor) depende de la cantidad de dinero disponible (su oferta) para abastecer los servicios que deseamos que preste (su demanda). Vamos, sucede lo mismo que en el caso del resto de bienes.

El valor del dinero viene determinado, como en el caso del resto de bienes, por su oferta y por su demanda.

Los servicios que presta el dinero sabemos que son los de medio de cambio y depósito de valor. Sin embargo, a la hora de estudiar el valor del dinero, podemos olvidarnos de la primera función. ¿Por qué? Pues porque

cuando demandamos dinero (esto es, cuando vendemos algún producto) para comprar inmediatamente otra cosa, estamos incrementando a la vez la demanda y la oferta de dinero, de modo que ambos efectos se cancelan. Por ejemplo, si tenemos un coche y lo vendemos, estamos demandando dinero, pero si usamos ese dinero enseguida para adquirir el equipamiento de la cocina, pasamos a ofertar dinero. Por ello, resulta más adecuado entender que la demanda de dinero viene constituida por el deseo de mantener el dinero atesorado durante un cierto período de tiempo. O dicho de otra manera, la demanda de dinero equivale a la no demanda del resto de bienes y servicios: demandamos dinero por sí mismo cuando no queremos desprendernos de él al intercambiarlo por otras cosas.

Así pues, cuanto más valioso sea tener dinero atesorado en un momento determinado, mayor será su demanda y, en consecuencia, mayor su utilidad marginal. Pero ¿cuál es el servicio que presta el dinero atesorado? ¿Para qué sirve acaparar dinero? A simple vista, para nada; el dinero no se puede comer ni tampoco transformar en muchas cosas de utilidad. ¿Qué sentido tendría acumularlo? Con todo, cuando estudiamos la cuestión con algo más de perspectiva, nos damos cuenta de que el dinero atesorado presta un servicio fundamental: el servicio de la liquidez. Recordemos que el dinero es el bien más líquido de una economía, de manera que tenerlo atesorado garantiza que el agente económico podrá acceder en cualquier momento a aquellos bienes que necesite sin asumir ningún coste extraordinario. Y eso, esa tranquilidad y seguridad, es algo tremendamente valioso.

Los agentes económicos demandan dinero porque éste presta un servicio fundamental: el servicio de la liquidez. Quien tiene dinero atesorado sabe que puede acceder en cualquier momento a cualquier bien que necesite sin asumir ningún coste extraordinario.

Por buscar alguna analogía, el dinero les presta el mismo servicio a los agentes económicos que el que desempeña la grasa para el cuerpo humano. Sin grasa viviríamos al borde de la inanición: si se nos olvidara comer en algún momento, el cuerpo apenas dispondría de reservas para seguir generando energía. Con el dinero sucede igual: si todo saliera según lo previsto, si no cometiéramos ningún error de cálculo, el atesoramiento de

dinero podría ser prescindible. Sin embargo, como los seres humanos tendemos a equivocarnos, es preciso tener una reserva de liquidez de la que ir tirando para compensar nuestros errores: si nuestros clientes se retrasan en pagarnos, si nuestros proveedores incumplen el pedido que les hemos realizado y necesitamos buscar rápidamente a otros, si hemos de pagar los intereses de nuestra deuda después de que éstos suban de repente, si aparece una oportunidad fugaz de ganancia en la que deberíamos invertir, si desconocemos los modelos de negocio que triunfarán en el futuro y deseamos esperar hasta que la situación esté más o menos clara, etc. En todos estos casos será imprescindible tener alguna suma de dinero a mano.

En definitiva, el dinero sirve para contrarrestar la inerradicable incertidumbre sobre el futuro y, como es útil, tiene sentido que lo demandemos (atesoremos) dentro de ciertos límites. Una demanda ilimitada de dinero, salvo en momentos de absoluta incertidumbre, sería absurda: no podríamos utilizarlo ni para incrementar nuestro consumo ni para invertir en la producción de más bienes. Pero una demanda nula de dinero también sería ilógica: apenas tendríamos margen de maniobra para corregir nuestros errores en un entorno cambiante. La demanda de dinero (el atesoramiento) dependerá, pues, de la importancia que atribuyan en cada momento los agentes al hecho de mantenerse líquidos (al hecho de conservar sus opciones económicas abiertas).

El dinero nos permite contrarrestar la inerradicable incertidumbre sobre el futuro.

Pero para determinar la utilidad marginal del dinero, su demanda debe conjugarse con su oferta (si la oferta es muy reducida, la utilidad marginal será muy elevada y viceversa). ¿Y de qué depende la oferta? Básicamente, de la cantidad de dinero ya existente (del stock de oro) y de la nueva producción del mismo (que, en el caso del oro, se corresponderá con su extracción minera). Así pues, el incremento de la cantidad de dinero

dependerá de la rentabilidad de extraerlo: del coste unitario (trabajadores, maquinaria, coste del capital, etc.) por unidad de oro producida. Por fortuna —cosas del libre mercado—, cuando el dinero sea muy escaso con respecto a su demanda, su utilidad marginal tenderá a aumentar, lo que, como ahora mismo explicaremos, provocará una reducción de los precios y *de los costes* en toda la economía, esto es, será más asequible producir oro cuando resulte más escaso. Y al contrario, si se ha producido mucho oro con respecto a su demanda, su utilidad marginal tenderá a reducirse y los precios y *los costes* a incrementar, lo que servirá para restringir la producción futura de oro. En otras palabras, la oferta de oro (de dinero), como la del resto de bienes de una economía, se autorregula sin necesidad de ningún control político.

Ya sabemos cómo se determina la utilidad marginal del dinero: según la presión que ejerza la demanda sobre su oferta, la utilidad del dinero dentro de nuestra escala de preferencias será más o menos elevada. Sólo nos queda, pues, comentar cómo pasamos de esa utilidad marginal del dinero a los precios que observamos en la economía.

De nuevo, todo esto no tiene ningún misterio: comprar o vender implica intercambiar dinero por un bien o servicio. Los precios se determinan simple y llanamente en un proceso de tira y afloja —un regateo, que no tiene por qué ser explícito— entre las utilidades marginales de los bienes y servicios (determinados según su oferta y su demanda) y la utilidad marginal del dinero (*ídem*). Si una persona no está dispuesta a dar más de 10 onzas de oro por un televisor y otra no quiere recibir menos de 9, el precio del televisor quedará fijado entre 9 y 10 onzas (aunque también podríamos decir que el precio de una onza de oro quedará fijado entre 0,1 y 0,11 televisores). Lo mismo pasa cuando compiten numerosos compradores y muchos televisores: al final se alcanzan precios que son mutuamente beneficiosos para ambos (tal como insistiremos en el capítulo cuatro, el comprador valora más el bien recibido que el dinero entregado y el vendedor valora más el dinero recibido que el bien entregado).

Aun cuando no podamos saber cuáles van a ser los precios de mercado de cada bien y servicio en cada momento, sí podemos anticipar cuál va a ser la influencia sobre esos precios de los cambios en la oferta y en la demanda tanto de la mercancía como del dinero. Básicamente, un aumento de la

demanda de una mercancía tenderá a elevar su precio y un incremento de su oferta a reducirlo. Por el contrario, un crecimiento en la demanda de dinero tenderá a disminuir el precio del resto de bienes (pues la utilidad marginal del dinero aumentará y los individuos estarán dispuestos a entregar menos dinero que antes para comprar los bienes) y un incremento de la oferta a elevarlo (pues la utilidad marginal del dinero descenderá y los agentes aceptarán entregar más dinero a cambio de las mercancías). En esta tabla resumen aparecen las distintas combinaciones de efectos:

	De la mercancía	Del dinero
Aumento de la demanda	Suben los precios	Bajan los precios
Reducción de la demanda	Bajan los precios	Suben los precios
Aumento de la oferta	Bajan los precios	Suben los precios
Reducción de la oferta	Suben los precios	Bajan los precios

Por suerte, como sabemos, el valor del buen dinero (del oro) tiende a ser bastante estable ante los cambios en su oferta y en su demanda, de modo que en general podrá asumirse que las variaciones de precios estarán más relacionadas con las modificaciones de los gustos de los consumidores o de las condiciones de producción de las mercancías que con las alteraciones en la demanda y en la oferta de dinero. Pero, aun así, sobre todo cuando los agentes económicos usen como dinero un bien que no es el más adecuado para ello (el dinero fiduciario, por ejemplo, cuyos detalles expondremos en el siguiente capítulo), también será muy frecuente que se produzcan variaciones en los precios que provengan del lado monetario.

Al deterioro del poder adquisitivo del dinero (subidas generalizadas de precios) lo llamaremos inflación y a la mejora del poder adquisitivo del dinero (caídas generalizadas de precios), deflación.

Al deterioro del poder adquisitivo del dinero (subidas generalizadas de precios) lo llamaremos inflación y a la mejora del poder adquisitivo del dinero (caídas generalizadas de precios), deflación. En el siguiente capítulo estudiaremos que, en realidad, los períodos inflacionistas y deflacionistas

muy intensos y acusados no son un producto natural del libre mercado, sino de la injerencia del Estado en los asuntos monetarios y financieros.

¿Cuánto vale el dinero en dinero?: Tipos de cambio y comercio exterior

Cuando dos sociedades utilizan distintos tipos de dinero —verbigracia, el oro y la plata— y quieren comerciar entre ellas, será preciso, en primer lugar, que intercambien su dinero. Por ejemplo, si en España se paga con plata y en Francia con oro, un francés que desee comprar en España deberá antes que nada intercambiar sus onzas de oro por onzas de plata. Al precio de un dinero en términos de otro dinero se lo conoce como «tipo de cambio». Por ejemplo, si el precio de 10 onzas de plata es una onza de oro diremos que el tipo de cambio del oro son 10 onzas de plata y el tipo de cambio de una onza de plata serán 0,1 onzas de oro. Se trata, pues, de un precio de mercado más, sólo que en esta ocasión se trata de un precio de mercado entre «dineros». Y, al ser un precio de mercado más, se determina como todos los restantes: por la confrontación entre la utilidad marginal de un dinero y la utilidad marginal de otro dinero (resultados, a su vez, de sus respectivas ofertas y demandas).

El tipo de cambio es el precio de un dinero expresado en otro dinero.

En este sentido, el tipo de cambio es la única particularidad que puede llegar a tener, desde un punto de vista económico, el comercio entre dos sociedades distintas: como el tipo de cambio puede fluctuar, los precios internos de un país podrán variar todos a la vez en términos de la moneda de otro país. Por ejemplo, si un televisor vale en España cien onzas de plata y el precio de diez onzas de plata es una onza de oro, el televisor le costará

a un francés diez onzas de oro; pero si el precio del oro cae a sólo cinco onzas de plata, el televisor pasará a costarle veinte onzas de oro.

Cuando un dinero se encarece con respecto a otro diremos que se ha apreciado y cuando se abarata, que se ha depreciado.

Cuando un dinero se encarece con respecto a otro dinero —por ejemplo, una onza de oro pasa de intercambiarse por diez onzas de plata a hacerlo por quince— diremos que se ha apreciado y cuando se abarata con respecto a otro dinero —una onza de oro pasa de intercambiarse por diez onzas de plata a hacerlo por cinco—, que se ha depreciado. Cuando una moneda se aprecia, los precios extranjeros se abaratan (y los nacionales se encarecen para los extranjeros) y cuando se deprecia, los precios extranjeros se encarecen (y los nacionales se abaratan para los extranjeros).

Las variaciones de los tipos de cambio pueden ser muy distorsionadoras para la coordinación empresarial, ya que un capitalista que compre factores productivos en el extranjero para vender los bienes de consumo en su sociedad (o que produzca en su sociedad para vender al extranjero) verá fluctuar sus márgenes de beneficio por cuestiones ajenas a las propias del negocio. Por ejemplo, si un empresario español fabrica televisiones a unos costes medios de cincuenta onzas de plata y los vende a Francia por diez onzas de oro, siendo el tipo de cambio uno a diez, sus beneficios equivaldrán a cinco onzas de oro (o cincuenta onzas de plata) por unidad. Pero si el tipo de cambio cae de una a cuatro onzas, el empresario español perderá por la venta de cada televisor una onza de oro (o diez de plata), de modo que tendrá que cambiar sustancialmente su plan de negocios (subiéndoles el precio a los franceses, tratando de vender a los españoles o trasladando la empresa a Francia para contratar allí a los factores). Es decir, las fluctuaciones del tipo de cambio darán lugar a modificaciones en la división del trabajo que no tendrán que ver con la especialización relativa de cada individuo o empresa, sino con la oferta y demanda de cada tipo de dinero (y recordemos que por demanda de dinero entendemos su atesoramiento).

Sin embargo, como apuntábamos, si dos sociedades emplean el mismo dinero no cabrá diferenciarlas desde un punto de vista económico: su unidad de cuenta, de intercambio y de depósito de valor será la misma. Por fortuna, la tendencia natural del dinero es a que se utilice cada vez en mayores ámbitos geográficos —por cuanto su liquidez crece con el número de personas que lo demandan—, en cuyo caso, repetimos, no cabrá distinguir entre el comercio interno y el internacional. Puede que estemos hablando de dos sociedades con Estados, razas, religiones, etnias, lenguajes, culturas o sistemas jurídicos distintos, pero si emplean el mismo dinero no habrá especificidades en sus intercambios con respecto a los realizados internamente.

Es cierto que los economistas suelen analizar las relaciones económicas entre países dentro de unas categorías muy particulares que sólo emplean para el comercio internacional, pero será sencillo comprobar que esas mismas categorías son de igual modo aplicables a cada agente económico individualmente considerado.

Así, es costumbre resumir los intercambios de un país con otro en la llamada balanza por cuenta corriente: en ella se suman todas las transacciones económicas que generan entradas de dinero para el país (o que dan derecho a esas entradas) y se restan todas las que provocan salidas de dinero del país (o que engendran la obligación de que salga). La balanza por cuenta corriente se divide, a su vez, en cuatro subbalanzas: la comercial, la de servicios, la de rentas y la de transferencias.

La balanza por cuenta corriente recoge todas las transacciones de un país con el extranjero y se divide en balanza comercial, de servicios, de rentas y de transferencias.

En la balanza comercial se suman las ventas que un país efectúa al extranjero (conocidas como exportaciones) y se restan las compras que realiza al extranjero (conocidas como importaciones). En la balanza de servicios se suman los servicios que un país presta a los extranjeros (por ejemplo, el turismo o el transporte de mercancías) y se restan los que los extranjeros suministran a los nacionales. En la balanza de rentas se recoge la diferencia entre los cobros recibidos en concepto de rentas del capital o

del trabajo (salarios, intereses, etc.) y los pagos por idéntico concepto. Y en la balanza de transferencias se incluyen las entregas de dinero de los extranjeros a los nacionales que no tienen ninguna contrapartida (las remesas de los inmigrantes, por ejemplo) y se deducen las salidas. Cuando los saldos de las balanzas son positivos hablaremos de superávit y cuando son negativos, de déficit.

Por ejemplo, si un país vende vino al extranjero valorado en mil onzas de oro y compra mesas valoradas en setecientas onzas de oro, el saldo de la balanza comercial será de un superávit de trescientas onzas. Si además ese país envía remesas de doscientas onzas a sus familiares foráneos, el saldo de la balanza de transferencias será de un déficit de doscientas onzas. En caso de que no haya más transacciones, el saldo conjunto de la balanza por cuenta corriente será de un superávit de cien onzas.

Todas estas categorías pueden emplearse para analizar la posición de cualquier país, pero también podemos aplicarlas para estudiar la situación de cualquier individuo. Si éste vende al mercado más mercancías que las que compra, si presta más servicios que los que recibe o si efectúa más pagos y transferencias que las que cobra, tendrá un superávit en su balanza particular por cuenta corriente y, si no, un déficit. Por eso, aunque la balanza por cuenta corriente suela utilizarse para analizar las relaciones económicas entre países, no existe ninguna especificidad en este tipo de comercio —cuando se haga uso del mismo dinero— que lo diferencie del comercio interior de cada país.

De hecho, como sucede en cualquier economía, si los agentes emplean un buen dinero y se les deja operar libremente, los déficits y los superávits internacionales en la balanza por cuenta corriente tenderán a corregirse por sí solos: si un país siempre acumula superávits, experimentará entradas de dinero, de modo que sus precios internos tenderán a subir; asimismo, los países con déficit irán perdiendo oro, lo que llevará a sus precios internos a bajar. Por estas dos vías, el país con superávit reducirá sus exportaciones (los extranjeros le comprarán menos porque sus precios habrán subido) y aumentará sus importaciones (comprará más al extranjero porque los precios serán más baratos allí), hasta que a largo plazo los superávits y los déficits desaparezcan. No tendría mucho sentido que un individuo o un país

vendiera sin parar más mercancías que las que comprase, pues en tal caso sólo atesorarían dinero sin adquirir nunca aquellos bienes que realmente satisfacen sus necesidades. En el extremo, si un agente o país sólo vendiera y nunca comprara en el mercado, se ubicaría en una posición similar a la de un siervo que sólo vive para los demás sin demandarles nada a cambio.

En un mercado libre donde se haga uso de un buen dinero como el oro, los déficits o los superávits por cuenta corriente tenderán a corregirse por sí solos.

De ahí que todas las políticas de restricción del comercio internacional —aranceles, cuotas, autarquía, etc.— tengan un carácter netamente arbitrario y político. En la práctica, no hay ninguna diferencia entre restringir el comercio internacional o el comercio interno: sólo se obstaculiza sin ningún motivo fundamentado la división *internacional* del trabajo, impidiendo que los agentes se especialicen en aquello en lo que son algo mejores. Si una nación pudiera enriquecerse frenando el comercio con otros agentes extranjeros, lo podría hacer de igual modo una ciudad que estableciera limitaciones al comercio con otras ciudades, un barrio con otros barrios o, en última instancia, un individuo con el resto de individuos. En definitiva, pensar que una economía puede prosperar bloqueando sus intercambios con el extranjero supone no entender por qué la división del trabajo es individual y socialmente beneficiosa.

El dinero busca compañía: las promesas de pago

El dinero es el medio de cambio por excelencia de una economía, pero no tiene por qué ser el *único* medio. No sólo puede coexistir con otros bienes líquidos que en ciertas situaciones desempeñen todas o algunas de sus funciones (la plata, por ejemplo, solía emplearse durante el siglo XIX para transacciones de muy bajo valor en las que no era práctico pagar con unas monedas de oro que tenían un elevado poder adquisitivo), sino que

además los agentes económicos, una vez que emerge el dinero, adquieren la capacidad de crear otros medios de pago alternativos al mismo.

¿Sorprendente? Pues es así: usted tiene la facultad de crear medios de pago. ¿Cómo? Muy sencillo. Tome una hoja de papel y escriba: «Vale por 100 onzas de oro» (o 100 000 euros, si es que quiere utilizar una referencia monetaria más cercana); luego coja ese trozo de papel e intente pagar con él en cualquier tienda. ¿Que no se lo aceptarían? Puede que no, sobre todo si usted carece de un buen nombre comercial con suficiente fama y que denote solvencia y credibilidad, pero al menos tiene la posibilidad de intentarlo.

Ahora modifiquemos un poco el ejemplo. Imagine que usted es cliente habitual de una pastelería a la que acude todos los días a comprar el pan; aunque normalmente paga al contado, un día se le olvida el dinero en casa. ¿Qué cree que haría el pastelero? ¿Le obligaría a volver a su vivienda a recogerlo o más bien le fiaría el pan a cambio de la promesa de que usted se lo abonase al día siguiente? Dado que se ven a diario, es casi seguro que le permitiría diferir el pago (entre otras cosas, porque si le obliga a tomarse la molestia de regresar a su casa, tal vez usted tome la represalia de ir a otra panadería y privarle de la venta de esa jornada). Ese pago diferido que le permite el pastelero equivale a escribir en una hoja de papel: «Vale por media onza de oro a pagar mañana». Tal vez no llegue a hacerlo y la promesa tan sólo quede registrada en la memoria de ambos (o en el libro de morosos del pastelero), pero su naturaleza es la misma.

En otras palabras, todos tenemos la capacidad para emitir promesas de pago a nuestro nombre... Otra cosa es que el resto de las personas nos las acepten. Y a la vista de los ejemplos anteriores, debería quedar claro que un requisito indispensable para que otros agentes acepten nuestras promesas de pago es que tengan *la confianza* de que las vamos a cumplir. Si el pastelero accede a entregarle hoy el pan a cambio de cobrarlo mañana, es porque tiene la expectativa de recibir al día siguiente el oro adeudado; si creyera que usted no pretende pagar, que se va a fugar de la ciudad o que simplemente ni posee ni va a poseer dinero, a buen seguro no le aceptaría sus promesas. De ahí que usted tampoco pueda ir con sus promesas a cualquier tienda esperando que se las admitan como medio de pago: si no le

conocen, es bastante improbable que se fíen de usted y que vayan a arriesgarse a no cobrar los productos que le han vendido.

Pero ¿de qué depende esa confianza en que las promesas de una persona vayan finalmente a cumplirse? Básicamente de un elemento: de las garantías que ofrezca la promesa. Si usted acude a una tienda y les «promete» a sus dueños que les pagará mañana lo que compra hoy, simplemente les está diciendo que hará todo lo posible por cumplir con su compromiso. Para que acepten su palabra, los dueños no sólo tendrán que confiar en sus buenas intenciones, sino también en su capacidad para pagar. Al fin y al cabo, si usted es la persona más bondadosa y pobre del mundo, es poco probable que le fíen la venta de, por ejemplo, un coche. Por consiguiente, lo razonable será que los comerciantes comiencen a analizar tanto sus antecedentes personales como sus propiedades y el resto de sus deudas: ¿dispone usted de dinero en caja? ¿Cuál es su hacienda y por qué precio se podría liquidar en caso de necesidad? ¿Debe usted dinero a otra gente? ¿Cuánto?, etc. Como vemos, el proceso es bastante caro, farragoso y complicado. Ni está al alcance de todo el mundo ni tiene por qué compensar el ingente esfuerzo de realizarlo (¿vale la pena efectuar todo ese análisis para vender una lata de atún más o menos al día?). El pastelero del ejemplo anterior le fiaba el pan sin acometer todos estos complejos análisis porque lo conocía: sabía que *grosso modo* usted es una persona honrada, que tiene trabajo y que no se ve agobiado a diario por el cobrador del frac. Pero cuando comprador y vendedor no se conocen, el acuerdo resulta mucho más difícil y costoso.

Todos los agentes económicos podemos crear promesas de pago e intentar comprar en las tiendas con ellas. Pero para que estos compromisos sean aceptados por los comerciantes deberán contar con suficientes garantías como para generar la confianza de que se van a terminar cumpliendo.

Por eso, es habitual que las promesas de pago —si quieren tener alguna opción de ser aceptadas— lleven incorporadas una serie de garantías específicas que refuercen la credibilidad del comprador: en concreto, suelen estar respaldadas por unos bienes presentes que el vendedor tiene el derecho

de enajenar de manera prioritaria sobre cualquier otra persona si el comprador incumple su compromiso de pagarle; es decir, gracias a esas garantías, el cumplimiento del compromiso ya no depende de la buena voluntad del deudor (porque transfiere al acreedor el derecho a ejecutar un conjunto de bienes, incluso en contra de su voluntad) y queda asegurado por una partida de bienes concretos y distinguibles del resto de su patrimonio. Por ejemplo, si el pastelero le compra harina a un molinero y le promete que le pagará al día siguiente, el molinero podría exigirle que la garantice mediante el pan que elaborará mañana con esa harina: en caso de no abonar lo adeudado, el molinero podrá acudir a los tribunales, liquidar forzosamente el pan y resarcirse.

Observemos además que la calidad de las garantía de las promesas depende de cuán líquidos sean los bienes que las respaldan; dado que el acreedor, en caso de que no le pague el deudor, deberá cobrar mediante la venta forzosa de las garantías, le interesará que la liquidez de éstas sea lo más alta posible (que su precio no se desplome cuando se incrementa su oferta en el mercado). En el límite, si la garantía de una promesa de pago fuera un depósito de dinero de idéntico monto al de la deuda, la promesa acarrearía un riesgo de impago cero y tendría casi la misma calidad que el dinero contante y sonante.

Las promesas de pago con mayor calidad son aquellas que están garantizadas por bienes muy líquidos.

Así pues, las promesas respaldadas por bienes muy líquidos tendrán una elevada calidad y, por eso mismo, tenderán a ser aceptadas por casi cualquier vendedor. En otras palabras, si un comerciante accede a que se le pague con una promesa avalada por bienes líquidos, es muy probable que a su vez pueda utilizarla para pagar con ella a otros comerciantes: si el resto de los individuos también la percibe como una promesa que indudablemente terminará pagándose en oro, la aceptará *casi* como si fuera dinero. Algunos casos concretos de promesas de pago ampliamente aceptadas por casi todo el mundo son las letras de cambio o los pagarés de empresarios solventes. Por ejemplo, si el proveedor de harina cobra la venta

de su género con una letra de cambio del panadero, puede que en ciertos contextos pueda utilizarla para comprar un televisor (es lo que de manera técnica se conoce como «endoso» de la letra).

Ahora bien, que el resto de las personas acepten los pagarés o las letras como medio de pago no significa que vayan a aceptarlas por su importe nominal. Por ejemplo, un pagaré a entregar cien onzas de oro dentro de un mes sólo se admitirá para saldar deudas actuales de un importe algo inferior al nominal. El motivo es claro: aunque una promesa puede ser *casi* tan buena como el dinero, no es dinero. Por consiguiente, si el dinero es más valioso que una promesa (y ha de serlo necesariamente, porque la promesa se salda con dinero), no se intercambiará en pie de igualdad: una promesa de 100 onzas de oro se trocará por menos de 100 onzas de oro, verbigracia, por 99 onzas. A la diferencia entre el importe nominal de una promesa y el valor al que se endosa se la conoce como «descuento» (en el ejemplo anterior, el descuento sería de 1 onza de oro), y cuando ponemos el descuento en relación con el importe nominal de la promesa (1 onza de descuento sobre 100 de nominal) alcanzamos el «tipo de descuento». (1% mensual, en el caso anterior).

El descuento de una promesa es aquella cuantía que se deduce de su importe nominal al endosarla. El tipo de descuento relaciona el descuento con el nominal. Las promesas de pago se intercambiarán directamente por dinero en los mercados monetarios.

Las promesas de pago, por consiguiente, sólo serán aceptadas como medio de pago a un descuento sobre su nominal. Con todo, también habrá unos mercados financieros especializados en los que éstas se podrán intercambiar por el oro (o, mejor dicho, donde se podrán descontar las promesas de pago a cambio de oro): son los llamados «mercados monetarios». Y es que, si pese a las garantías ofrecidas en la promesa de pago hay personas que se niegan a admitirla como medio de pago (por ejemplo, si el vendedor de televisores no se fía de la letra de cambio del panadero), siempre será posible venderla en los mercados monetarios, donde los especialistas la descontará a un cierto tipo de descuento que

dependerá de la cantidad de promesas de pago que se vendan y del oro que tengan disponible para descontarlas.

En definitiva, los compromisos de entregar dinero permiten expandir la cantidad de medios de pago de una economía por encima del dinero disponible. Para ello se aprovechan todos los bienes líquidos de esa economía y no sólo aquellos que el mercado, por sus superiores propiedades monetarias, ha elevado a la categoría del dinero, lo cual favorece que haya mucha mayor flexibilidad en el sistema a la hora de realizar intercambios basados en relaciones de confianza. Pero los medios de pago distintos del dinero sólo se incrementan de forma transitoria: cuando las promesas de pago se saldan —lo que deberá ocurrir a corto plazo, una vez se vendan los bienes que las respaldan— desaparecen. Por eso, la creación de promesas de pago respaldadas por bienes líquidos no es un proceso inflacionista ni deflacionista: la cifra de medios de pago aumenta cuando lo hace la cantidad de bienes líquidos (cuando los bienes líquidos se fabrican, se crean las promesas de pago) y disminuye cuando lo hace la de bienes líquidos (cuando los bienes líquidos se venden, se saldan las promesas).

Ahora bien, las promesas no necesariamente se saldarán entregando oro. En realidad, la mayoría de éstas se saldarán en general mediante su compensación con otras promesas de pago: si Juan le debe 100 onzas de oro a Pedro y Pedro le debe 120 onzas a Juan, no hará falta que se movilicen 220 onzas de oro para pagar todas esas promesas, sino sólo 20 (las que Pedro deberá entregarle a Juan después de que se compensen ambas promesas). Por eso, del hecho de que haya más medios de pago que dinero disponible en una economía no cabe deducir que una parte de las promesas no se cumplirán sino que probablemente se pagarán mediante compensación. De hecho, la compensación no es más que un mecanismo para efectuar un trueque entre mercancías a partir de su valor monetario. Siguiendo con el ejemplo anterior, Pedro le vende a Juan un televisor por 100 onzas y éste le paga con una promesa; al poco tiempo, Juan le vende a Pedro un ciclomotor por 120 onzas y también le paga con una promesa. Ambas deudas se saldarán del modo en que hemos visto y el resultado final de la operación será que el televisor y el ciclomotor se habrán

intercambiado sin que haya mediado más dinero que 20 onzas (ni se ha canjeado el televisor por 100 onzas, ni el ciclomotor por 120): como si de un trueque se hubiera tratado.

La mayoría de las promesas de pago no se saldarán entregando oro, sino por compensación de unas promesas con otras.

Precisamente, como veremos en el capítulo tres, el hecho de facilitar las transacciones a través de la compensación de las promesas de pago será una de las funciones fundamentales que desempeñarán los bancos.

El capital

Es habitual confundir dinero con capital; cuando nos topamos con una persona rica solemos decir que «tiene dinero», aun cuando probablemente lo que menos tenga sea dinero y lo que más empresas, acciones, inmuebles, deuda empresarial, etc. El error es comprensible porque el dinero actúa como unidad de cuenta, de manera que tendemos a medir la riqueza de un individuo en unidades monetarias. Pero, como es obvio, quien posee un piso valorado en mil onzas de oro no tiene mil onzas de oro sino, como decimos, un inmueble que en principio reputamos que podrá venderse por mil onzas de oro.

Hacemos hincapié en este aparente juego de palabras porque, en la práctica, adquiere gran importancia. Muchas personas piensan que una sociedad es tanto más rica cuanto más dinero tiene: si lo que caracteriza al rico es disfrutar de mucho dinero, bastará con multiplicar la cantidad de dinero para que todos se vuelvan ricos.

Los ricos no poseen mucho dinero, sino muchos factores productivos con un elevado valor monetario dentro de un esquema de división del trabajo.

No obstante, lo que realmente caracteriza al rico no es poseer mucho dinero, sino contar con una abultada cantidad de factores productivos capaces de fabricar muchos bienes de consumo que satisfacen sus necesidades finales o las de otros individuos en un esquema de división del trabajo. Crear más dinero, esto es, extraer más oro, ya hemos visto que en general sólo contribuirá a reducir el poder adquisitivo del dinero (elevar los precios); al fin y al cabo, que haya más dinero para comprar bienes económicos no significa que haya más bienes económicos. Y lo que nos interesa es eso: disponer de grandes cantidades de medios para satisfacer todos los fines que nos sea posible. Otra cuestión es que, como vimos en el apartado anterior, se generen transitoriamente medios de pago (de la mano de la creación de bienes líquidos) para facilitar los intercambios; pero esto no comporta que la sociedad se vuelva más rica, sino que la división del trabajo y los intercambios se refinan (de donde sí puede derivarse un cierto enriquecimiento).

En un esquema de división del trabajo, la práctica totalidad de bienes económicos son producidos por empresas, esto es, por la ordenación de factores productivos según las directrices de un plan de negocios que busca satisfacer las necesidades de los consumidores. Las empresas son valiosas por los bienes económicos que crean hoy y que se espera que sigan generando en el futuro. El precio de las empresas, por consiguiente, depende de las expectativas que tengan los agentes sobre los beneficios monetarios que van a lograr fabricando y vendiendo bienes económicos a lo largo de los años. Por ejemplo, si el mejor uso que conocemos para una compañía es que gane 1 000 onzas de oro anuales a lo largo de los 10 próximos años, como mucho estaremos dispuestos a pagar por ella 10 000 onzas de oro; esto es, son los beneficios futuros esperados los que determinan el valor actual de una empresa.

En verdad, sin embargo, por los principios de preferencia temporal y de aversión al riesgo, estaremos dispuestos a pagar bastante menos de 10 000 onzas por ella: los beneficios no son presentes ni seguros, sino que tal vez lleguen a lo largo de los 10 próximos años (existe además el riesgo de que la empresa no gane tanto dinero como habíamos anticipado o incluso de que quiebre). Como a los seres humanos nos incomoda eso de pagar 10 000

ahora para recibir 10 000 en diez años (o incluso 6 000 si las cosas se tuercen), el precio máximo que estaremos conformes con abonar ahora mismo por la empresa será inferior a 10 000. ¿Cuán inferior?

Pues depende. Imaginemos que la compañía anterior se encuentra a la venta (o que podemos comprar y contratar a los factores productivos para montarla ahora mismo) por 5 onzas de oro. Probablemente habrá muchos ahorradores deseosos a adquirirla por muy alta que sea su preferencia temporal y su aversión al riesgo: pagando 5 tienen la opción razonable de recibir 10 000 onzas a lo largo de los 10 próximos años. Así las cosas, se desatará un proceso de puja entre todos los ahorradores que irá poco a poco elevando su precio. ¿Hasta dónde? Supongamos que llega a 7 000 onzas. Si nadie está dispuesto a pagar un precio superior por la misma, será porque nadie valora más 10 000 onzas futuras e inseguras que 7001 onzas presentes y seguras.

Esas 7 000 onzas que vale la empresa y que sintetizan el valor actual de todos sus beneficios futuros serán su «capital». Dicho de otro modo, el capital es el valor monetario de los factores productivos dirigidos a obtener un lucro monetario en el mercado (el valor de aquellas unidades de producción que participan en el mercado e intentan obtener ganancias monetarias fabricando y vendiendo bienes económicos a sus clientes). Conviene tener presente que el valor del capital no es algo estático, sino que va fluctuando continuamente en función de sus expectativas de beneficios futuros: sólo si las expectativas que tuvimos en un primer momento fueron correctas, el capital permanecerá invariable (o evolucionará en la dirección prevista al inicio). En todos los demás casos, el valor de mercado del capital irá cambiando según lo hagan las circunstancias internas y externas de la empresa y nuestra comprensión de las mismas (pues la estimación de los beneficios futuros es un cálculo subjetivo que depende no sólo de los hechos objetivos, sino también de cómo nosotros seamos capaces de entenderlos y evaluarlos). Cuando el valor del capital sea muy superior a los beneficios futuros que una empresa puede llegar a generar, hablaremos de una «burbuja».

El capital es el valor monetario de los factores productivos dirigidos a obtener un lucro monetario en el mercado. Cuando el capital esté muy desligado del lucro futuro que generará, hablaremos de «burbuja».

En cualquier caso, siguiendo con el ejemplo anterior, si el capital de esa empresa es de 7 000 onzas de oro, las 3 000 onzas de diferencia entre el capital y la suma de todos los beneficios futuros esperados (10 000 onzas) constituirán lo que en el capítulo uno denominamos el «coste del capital», a saber, la compensación monetaria mínima que exigen los ahorradores para retrasar la satisfacción de sus fines y asumir riesgos.

Como sabemos, el coste del capital suele expresarse en términos porcentuales sobre la inversión inicial (de hecho, al coste del capital también lo llamábamos tasa de rentabilidad mínima exigida por los empresarios). En el caso anterior, los cálculos para obtener la tasa de rentabilidad mínima anual de invertir 7 000 onzas y recuperar 1 000 onzas al año durante un decenio son un poco complejos y requieren ciertos conocimientos de matemáticas financieras. Ahorrémonos el farragoso cálculo: si hiciéramos las cuentas, veríamos que la rentabilidad del caso anterior sería del 7% anual, lo que significa que en esa economía no habría ningún ahorrador dispuesto a adelantar su capital para ese plazo temporal y para esos niveles de riesgo por menos de un 7% de rentabilidad al año.

Podemos simplificar los cálculos imaginándonos un proyecto empresarial de un año de duración y con bajo riesgo que promete proporcionar al cabo de esos 12 meses 105 onzas de oro. Si después del proceso de puja de los distintos empresarios el precio de la compañía se fija en 100 onzas, la rentabilidad mínima exigida al negocio será del 5%, que coincidirá con el coste del capital para ese plazo (un año) y para el nivel de riesgo subjetivamente percibido (bajo).

Como ya expusimos en el capítulo anterior, la rentabilidad de todos los proyectos empresariales tenderá a igualarse entre sí y, a su vez, al coste del capital, que es la rentabilidad mínima exigida por el último ahorrador menos impaciente y menos temeroso (el ahorrador marginal) para cada plazo temporal y nivel de riesgo. Al final, pues, tenderemos a observar una igualación de todas las tasas de rentabilidad en la economía con su

respectivo coste del capital, con lo que se remunerará así a los ahorradores —o, mejor dicho, a los *capitalistas*— por el tiempo de espera y por el riesgo asumido. De hecho, las diferencias que podrán observarse en las tasas de rentabilidad de las distintas empresas —a excepción de las imputables a la excelencia de empresarios que sepan ir siempre dos pasos por delante de la competencia y que merecen el calificativo de «beneficios extraordinarios»— responderán únicamente a variaciones en el plazo y el riesgo de las inversiones. Es decir, un proyecto empresarial podrá proporcionar una rentabilidad del 5% anual y otro una del 8% sin que los capitalistas del primer negocio estén tentados a trasladar su capital desde el primero hacia el segundo, pues éste seguramente comprometerá la inversión a un mayor plazo o la someterá a un mayor riesgo de pérdida que aquél. El arbitraje de los capitalistas simplemente asegura que, para plazos de inversión y riesgos similares, la tasa de rentabilidad será idéntica y coincidirá con el coste del capital (con la rentabilidad mínima necesaria para que al capitalista le compense retrasar su consumo y asumir riesgos).

Aunque hasta el momento hemos mencionado que los capitalistas «compran» empresas, en realidad los capitalistas pueden proporcionar capital a un proyecto empresarial de dos formas: o convirtiéndose en propietarios (totales o parciales) del mismo o concediéndole un préstamo. Lo primero dará lugar a los «fondos propios» de la empresa y lo segundo a los «fondos ajenos». Si, como suele ser habitual en empresas de tamaño medio o grande, esas participaciones en los fondos propios o en los fondos ajenos pueden enajenarse con fluidez en el mercado, las denominaremos, en el primer caso, «acciones» y, en el segundo, «bonos».

Las acciones no son más que partes alícuotas de la propiedad de la empresa que dan derecho a disfrutar de sus beneficios y que se intercambian en el llamado «mercado bursátil» (también conocido, simplemente, como bolsa de valores). Los bonos (u obligaciones o deuda) son derechos a recibir de la compañía unas cantidades fijas de dinero pactadas de antemano en concepto de devolución de los fondos prestados más unos intereses, y se intercambian en los mercados de renta fija. Más en general, los mercados bursátiles y los de renta fija forman parte de los

mercados de capitales, los cuales, junto con los monetarios, constituirán los llamados «mercados financieros».

Los capitalistas pueden participar en un proyecto empresarial convirtiéndose en sus propietarios o prestándole dinero. En el primer caso, se integrará los fondos propios de la compañía y en el segundo, los fondos ajenos. A las participaciones en los fondos propios se las conoce como «acciones», que se comprarán y venderán en la bolsa, y a las participaciones en los fondos ajenos, «bonos», que se comprarán y venderán en el mercado de renta fija.

Así pues, acciones y bonos constituyen dos formas de participar en el capital de la empresa, cada una con sus peculiares características. Los bonistas (los compradores de bonos, quienes le prestan dinero a la empresa) buscan un rendimiento periódico y fijo con independencia de los fluctuantes beneficios que obtenga la compañía año a año. Los accionistas, en cambio, desean apropiarse de los beneficios totales que queden en la empresa después de satisfacer el pago a los bonistas, y algunos de ellos aspiran igualmente a retener la opción de participar o intervenir en la gestión de la compañía para corregir sus eventuales errores de dirección.

Dicho de otro modo, los bonistas cobran antes que los accionistas y, casi siempre, el rendimiento que perciben se ha pactado de antemano. En cambio, los accionistas cobran los beneficios remanentes después de remunerar a los bonistas (en ocasiones será muy poco o nada y en otras una cuantía muy elevada, pero siempre constituirá un importe fluctuante e incierto); si bien ambos corren el riesgo de impago por parte de la empresa, en el caso de los accionistas éste es mayor. Por eso, para la práctica totalidad de los individuos, la inversión en acciones será más arriesgada que la de bonos y, en consecuencia, la rentabilidad mínima que exigirán para inmovilizar su capital en forma de acciones será también mayor.

La rentabilidad que ofrecen los bonos (y, en general, la que afluye a todos los prestamistas) se conoce como «intereses». Cuando ponemos los intereses en relación con el capital prestado obtenemos el «tipo de interés», esto es, la rentabilidad por unidad prestada. El tipo de interés es claramente una tasa de rentabilidad (en este caso, una tasa de rentabilidad sobre el capital prestado) y, como tal, tiende a igualarse con el coste del capital correspondiente a su plazo y riesgo; es decir, los tipos de interés están, en

esencia, determinados por la preferencia temporal y la aversión al riesgo de los capitalistas prestamistas.

Al contrario de lo que suele pensarse, los tipos de interés no dependen, salvo a muy corto plazo, de la cantidad de dinero en circulación. Si la cantidad de dinero aumenta y se utiliza para incrementar la oferta de capital prestable, es cierto que los tipos de interés caerán de manera transitoria, pero también que los precios del resto de la economía tenderán a subir (inflación). Si todos los bienes y servicios son más caros, aumentará el volumen de dinero que los empresarios deberán demandar para acceder a la misma cantidad de bienes y de factores productivos que antes: la oferta de capital prestable crecerá, pero lo hará asimismo la demanda. Por eso los tipos de interés tenderán a quedar invariables ante los cambios de la oferta de dinero. Lo mismo sucede, huelga decirlo, si se produce un incremento en la demanda de dinero que reduzca los precios. Aunque a corto plazo los tipos de interés puedan subir por la menor oferta de fondos prestables, a medio plazo los precios de los bienes y de los factores productivos caerán (deflación), minorando la demanda de esos fondos prestables y, por tanto, los tipos de interés. En definitiva, es incorrecto afirmar que los tipos de interés son el precio del dinero: el tipo de interés es la compensación que recibe el prestamista por renunciar temporalmente a la satisfacción de sus fines y por asumir riesgos.

Como es obvio, hay inversiones del capital a muy distintos plazos y con niveles de riesgo muy diferentes, de ahí que hallemos una amplia variedad de costes del capital según el plazo y el riesgo de cada uno de los proyectos. Esa diversidad de costes del capital se traducirá en que, como decíamos, observaremos variados tipos de interés y tasas de rentabilidad a lo largo de la economía que, no obstante, tendrán una característica común: serán crecientes con el plazo y el riesgo al que se inmovilice el capital (ya sea para prestarlo o para invertirlo en los fondos propios). Para el próximo capítulo es importante que retengamos la siguiente perogrullada: las tasas de rentabilidad y los tipos de interés de las inversiones y de los préstamos a más largo plazo o más arriesgados son mayores que los de las inversiones y préstamos a más corto plazo o menos arriesgados (en jerga financiera, los

tipos de interés por plazo y riesgo son ordenados en la llamada «curva de rendimientos»).

Las tasas de rentabilidad y los tipos de interés de las inversiones y de los préstamos a más largo plazo o más arriesgados son mayores que los de las inversiones y préstamos a más corto plazo o menos arriesgados.

Al margen de la preferencia temporal y de la aversión al riesgo, existe un tercer factor que también afecta a los tipos de interés y que vale la pena mencionar: la utilidad marginal del dinero. Como sabemos, y desarrollaremos en los próximos apartados, las inversiones a más largo plazo son más ilíquidas que las inversiones a corto plazo. Si en un determinado momento la utilidad de mantener dinero atesorado es muy elevada (por la elevada incertidumbre), el ahorrador estará dispuesto a renunciar a inversiones a muy largo plazo aun cuando ofrezcan tipos de interés muy altos; o dicho de otra manera, cuando la utilidad del dinero sea muy alta, se conformará con tipos de interés muy bajos con tal de inmovilizar su capital a corto plazo. De hecho, el tipo de descuento que estudiamos en el apartado anterior puede concebirse como un tipo de interés a muy corto plazo en el que la utilidad marginal del dinero presenta una influencia muchísimo más decisiva que la preferencia temporal o la aversión al riesgo (es la utilidad marginal del dinero la que determina la cantidad de oro atesorada y disponible para el descuento de promesas de pago).

Por último, conviene poner de manifiesto que capital y bienes de capital no son la misma cosa. El capital, como hemos dicho, es el valor monetario de los factores productivos que se dirigen a obtener un lucro monetario en el mercado. Los bienes de capital serían, por tanto, esos factores productivos que, ordenados dentro de un plan empresarial, tratan de lograr un lucro monetario fabricando bienes de consumo y servicios para el mercado.

La diferencia no es baladí, ya que muchas personas, incluso reputados economistas, tienden a confundir el capital con los bienes de capital, con lo que caen en errores analíticos. Al cabo, bajo la rúbrica del capital

homogeneizamos bienes que son distintos: cafeteras, máquinas de escribir, ordenadores, ferrocarriles, madera, aluminio, oficinas, autopistas, gasolina, edificios residenciales, cubos, mesas, sillas, cuerdas, andamios, créditos, tesorería, terrenos, secretos comerciales, patentes, marcas, etc. Todos estos bienes tienen un valor monetario derivado de su uso para fabricar riqueza y, por tanto, todos ellos podrían considerarse equivalentes. Por ejemplo, si una máquina de escribir vale una onza de oro y un ferrocarril 10 000 onzas de oro, podríamos caer en el error de afirmar que un ferrocarril es igual que 10 000 máquinas de escribir. Pero no: un empresario que quiera prestar un servicio de transporte en tren necesita un ferrocarril, no 10 000 máquinas de escribir.

Dicho de otra manera, aunque al agruparlos bajo esa unidad de cuenta común que es el dinero todos los bienes de capital se vuelvan monetariamente homogéneos, los bienes de capital suelen ser muy heterogéneos entre sí. El empresario debe conformar sus planes de negocio con los bienes de capital concretos que necesite para desarrollarlos y, de hecho, esos bienes de capital generarán valor si y sólo si están ensamblados de manera correcta para producir bienes y servicios valiosos para el mercado. En caso contrario, ni siquiera existirá capital propiamente dicho: sólo una masa inservible de factores productivos.

Capital y bienes de capital no son lo mismo: los bienes de capital son los factores productivos concretos que se utilizan para lograr un lucro monetario en el mercado.

Las características de los bienes de capital, por consiguiente, tienen que estudiarse por separado de las del capital. En particular, los bienes de capital no sólo resultan heterogéneos (como decíamos, una máquina de escribir no es lo mismo que un ferrocarril), sino que también son específicos (la máquina de escribir sirve para mecanografiar y no para transportar viajeros). Al ser específicos son a su vez y en gran medida inconvertibles (no podemos transformar una máquina de escribir en un ferrocarril y viceversa, salvo que se asuman costes muy elevados) y parcialmente indivisibles (si partimos una máquina de escribir por la mitad no obtenemos dos máquinas pequeñas, sino un objeto roto). Asimismo, si

los bienes de capital son heterogéneos y específicos, establecerán relaciones entre ellos que serán o de rivalidad (un ordenador sustituye a una máquina de escribir) o de cooperación (una mesa y una silla se complementan con una máquina de escribir). En general, los bienes de capital tenderán a cooperar entre sí, pues los empresarios los acoplan dentro de sus planes de negocio. Sin embargo, en algunas ocasiones prevalecerán las relaciones de rivalidad, sobre todo en casos de grandes sustituciones como resultado de la competitividad (el coche fagocitó al carruaje, el ordenador a la máquina de escribir, el teléfono al telégrafo, etc.).

Los bienes de capital suelen ser heterogéneos, específicos, inconvertibles, indivisibles y complementarios.

De estas cinco características de los bienes de capital —heterogeneidad, especificidad, limitada convertibilidad, limitada divisibilidad y preponderancia de las relaciones de complementariedad— podemos extraer dos implicaciones fundamentales a la hora de comprender las relaciones económicas.

La primera es que si los bienes de capital son heterogéneos, específicos y difícilmente reconvertibles, el capital que se inmovilice de una forma concreta buscando explotar una determinada oportunidad de ganancia no podrá trasladarse de inmediato a aprovechar oportunidades de negocio de una naturaleza muy distinta. Si alguien monta un bar y al cabo de unos meses se da cuenta de que debería haber montado una naviera, no podrá rectificar como si nada hubiese pasado. Las cafeteras, las sartenes, los lavavajillas y los barriles de cerveza no sirven para el transporte marítimo de viajeros (los barriles de cerveza de madera vacíos tal vez sí pueden usarse para un transporte unipersonal, pero sin demasiado confort). Las equivocaciones a la hora de crear bienes de capital específicos se pagan muy caras, pues no hay marcha atrás posible, excepto para implementar cambios muy pequeños con respecto al plan original (un empresario monta un bar para jóvenes en una zona sobre todo poblada por jubilados y más tarde lo reconvierte en una cafetería al estilo vienés).

Habrá quien piense que, en realidad, sí existe una forma de rectificar nuestros errores: vendiendo los bienes de capital y comprando otros nuevos. El problema es que para vender nuestros bienes de capital debe haber otra persona dispuesta a adquirirlos, y esa persona, salvo que la eng emos o no disponga de demasiada información, razonar  de forma análoga a como lo hemos hecho nosotros: «Si los bares no son rentables y lo valioso son las navieras,  para qué voy a querer comprar un bar?». O, mejor dicho: «Sólo estará dispuesto a comprar el bar si se me vende con un descuento muy importante que me permita rentabilizarlo». Es muy fácil convertir el dinero en bienes de capital, pero este movimiento no es bidireccional: los bienes de capital no son ni mucho menos tan sencillos de transformar en dinero sin merma del poder adquisitivo (son muy ilíquidos).

En verdad, la única forma de contrarrestar el riesgo de inmovilizar el capital de una manera incorrecta es dejando una parte del mismo en forma de dinero o de bienes de capital que fabriquen con rapidez bienes de consumo que vayan a venderse en el mercado (y, por tanto, que vayan a transformarse en dinero). Como sabemos, el dinero es la forma más extrema de liquidez; es una especie de bien de capital polivalente que puede convertirse de inmediato en cualquier otro bien de capital. Tener dinero atesorado acarrea su coste de oportunidad (la rentabilidad que perdemos por no haberlo invertido en otro bien de capital que produzca bienes económicos), pero también su utilidad (nos proporciona un cierto margen para corregir algunos de los errores que hayamos cometido).

La segunda implicación es que si los bienes de capital son en parte indivisibles y, sobre todo, complementarios, su rentabilidad no descenderá según se vayan acumulando. Diversos economistas, como Keynes o Marx, creyeron que la tasa de rentabilidad del capital ir  descendiendo conforme se acumularan más bienes de capital: al fin y al cabo, los primeros bienes de capital se destinarán hacia las inversiones más rentables y los siguientes se irán colocando en proyectos progresivamente menos rentables (algo parecido a lo que sucede con la utilidad marginal decreciente de los bienes de consumo, pero esta vez con la tasa de rentabilidad de los bienes de capital).

Sin embargo, algunas inversiones, por muy rentables que sean, no podrán acometerse hasta que haya un número mínimo de bienes de capital complementarios ya concentrados. Por ejemplo, para que salga a cuenta construir una central energética será necesario que exista una mínima demanda de electricidad, pues los costes fijos son tan elevados que, sin una amplia demanda, el precio del suministro eléctrico sería demasiado alto para un solo individuo (si la central fuera perfectamente divisible, podrían construirse centrales de cualquier tamaño al mismo coste medio que las grandes). Por tanto, cuando en una zona geográfica apenas haya empresas, no será rentable construir un bien de capital complementario como es una central eléctrica, pero cuando se haya concentrado una cierta masa crítica de bienes de capital complementarios —varios polígonos industriales— sí lo será; es decir, el creciente número del bien de capital «empresa», en lugar de reducirla, eleva la rentabilidad del bien de capital «central eléctrica» (y, además, una vez que la central esté construida, el coste energético de las empresas se reducirá, lo que incrementará también su rentabilidad). Lo mismo podríamos decir con respecto a los automóviles y las autopistas, los aeropuertos y los aviones, los molinos y las panaderías, los ordenadores personales y los servicios de reparación, las plataformas marítimas y los petroleros, etc.

En definitiva, conforme se acumulan bienes de capital van apareciendo nuevas inversiones complementarias que explotar, sin que la tasa de rentabilidad tienda a hundirse a cero ni a paralizar el proceso empresarial. En realidad, de hecho, la tasa de rentabilidad tenderá a converger y a estabilizarse, como ya sabemos, con el coste del capital, determinado a su vez por la preferencia temporal y la aversión al riesgo.

Las propiedades de los bienes de capital hacen que los planes empresariales sean muy difíciles de rectificar y que, en contra de lo que creían Keynes y Marx, la rentabilidad de los bienes de capital no descienda cuando su número se incrementa.

La liquidez de los agentes económicos

Hasta el momento hemos estudiado que un bien era líquido si tenía un valor estable y que, de hecho, el bien más líquido de todos tendía a convertirse en dinero. No obstante, también es posible analizar la situación de liquidez en la que se encuentran los agentes económicos, lo que haremos a partir del tipo de bienes de capital que posean y de cómo los hayan financiado.

Por un lado, sabemos que un bien de capital es tanto más líquido cuanto antes produzca y venda sus bienes económicos a cambio de dinero. Habrá bienes de capital que tardarán mucho en fabricar y comercializar sus productos (por ejemplo, toda la maquinaria que se utiliza en unos astilleros necesita bastante tiempo para construir y vender los barcos), mientras que otros lo hacen muy rápido (el stock de leche de un supermercado muy concurrido se transforma en dinero en unos pocos días). En general, y a diferencia de los bienes de consumo, no será correcto hablar de la liquidez de los bienes de capital fijándonos en la estabilidad de su precio de venta, pues como sabemos éste depende de las expectativas de beneficios futuros subjetivamente percibidas, y esas expectativas (y por tanto sus precios) son bastante fluctuantes en el tiempo; la liquidez de los bienes de capital depende, pues, de lo rápido que nos permitan recuperar la inversión monetaria que hemos efectuado en ellos a través de la venta de las mercancías que producen.

Así las cosas, y dado que, como sabemos, la liquidez de los bienes es un valor añadido, podría parecer absurdo que algún empresario invirtiera en los bienes de capital más ilíquidos. ¿Para qué fabricar barcos si podemos limitarnos a vender leche? Sin embargo, ya hemos visto que el coste del capital de las inversiones a más largo plazo (o más arriesgadas) es superior al de las inversiones a más corto plazo. Esto significa que, merced a la competencia y a su igualación con su más reducido coste del capital, los bienes de capital líquidos tenderán a proporcionar unas tasas de rentabilidad más bajas que los bienes más ilíquidos. No porque lo ilíquido sea intrínsecamente más rentable que lo líquido, sino porque al primero tenderá a afluir un mayor volumen de capital que al segundo (la cuantía de ese mayor volumen dependerá de la utilidad de atesorar dinero en cada momento del tiempo). Por ejemplo, si la tasa de rentabilidad de unos

astilleros que venden a 10 años es del 15% anual mientras que la de un lechero que vende a una semana es del 20% anual, y el coste del capital a 10 años es del 10% anual frente al coste del capital a una semana del 1% anual, lo normal es que la competencia tienda a reducir las tasas de rentabilidad de ambos negocios, pero en el caso del astillero lo hará hasta el 10% (a ningún capitalista le compensará montar una empresa a cambio de una tasa de rentabilidad anual del 9%), mientras que en el del lechero lo hará hasta el 1%.

Por otro lado, por lo que se refiere a la financiación de los bienes de capital, sabemos que existen dos opciones: los fondos propios y los ajenos. Dentro de estos últimos podemos encontrar préstamos a muy distintos plazos (un día, un mes, un año, cinco años o incluso treinta años). Asimismo, éstos son por naturaleza más ilíquidos que los fondos propios: el agente que haya pedido prestado dinero tiene que devolverlo; esto es, en lugar de ingresar dinero (ganar liquidez), lo desembolsa (pierde liquidez). Además, las deudas a corto plazo son más ilíquidas que las deudas a largo plazo (se desembolsa el dinero antes) y las deudas con mayores tipos de interés son más ilíquidas que las deudas con menores tipos de interés (se desembolsa más dinero).

De nuevo, podría parecer absurdo que algún agente prefiriera financiarse con fondos ajenos antes que con propios, pero recordemos de nuevo que estos últimos tienen un coste del capital mayor que los fondos ajenos (aunque no haya un compromiso explícito de pagar intereses, los capitalistas no mantendrán su capital en un negocio a menos que se les vaya remunerando según lo esperado) y, a su vez, las deudas a largo plazo uno mayor que las deudas a corto. Por tanto, a algunos agentes les puede convenir endeudarse a corto plazo, pese a degradar su liquidez, en lugar de captar unos fondos propios que son más caros.

En contabilidad, al conjunto de todos los bienes de capital se le llama «activo» y al conjunto de todas las fuentes de financiación, «pasivo». El activo se divide en activo fijo (o inmovilizado o no corriente) y en activo circulante (o corriente) según la liquidez de cada bien de capital (aquellos que requieren más de un año para convertirse en dinero se consideran activos fijos y los que tardan menos de un año, activos circulantes). El

pasivo se divide en pasivo exigible a corto plazo (o fondos ajenos a corto plazo), pasivo exigible a largo plazo (o fondos ajenos a largo plazo) y pasivo no exigible (o fondos propios o patrimonio neto) según se haya de efectuar un desembolso de dinero en menos de un año (pasivo exigible a corto plazo), en más de un año (pasivo exigible a largo plazo) o no exista la obligación de hacerlo (pasivo no exigible). Por sencillez —y por hacerles un guiño a nuestros colegas los contables— hablaremos de la liquidez del activo para referirnos a la liquidez de una estructura de bienes de capital y de liquidez del pasivo para hablar de la liquidez de sus fuentes de financiación.

Los activos a más largo plazo son más ilíquidos que los activos a corto plazo. Los pasivos que vencen a más corto plazo son más ilíquidos que los que vencen a más largo plazo.

Un agente se mantendrá líquido siempre que pueda atender con sus saldos de tesorería o con los ingresos monetarios de sus activos los vencimientos de sus obligaciones. Si es incapaz de lograrlo, esto es, si en algún momento sus pagos superan la suma de sus cobros y de su tesorería, deberá liquidar de forma anticipada parte de sus bienes de capital o buscar de manera precipitada que algún prestamista le conceda refinanciación.

Por un lado, la liquidación anticipada de activos no tiene por qué ser especialmente nociva si el agente dispone de otros activos líquidos distintos del dinero que pueda enajenar en cualquier momento sin casi merma de valor (como los pagarés o las letras de cambio a muy corto plazo y de muy elevada calidad). Los problemas comienzan cuando esa fundamental línea de defensa de su liquidez desaparece y debe pasar a vender activos a más largo plazo o más arriesgados; en esos casos, y aunque es posible que encuentre un comprador que esté dispuesto a pagarle un buen precio por ellos, puede suceder —en especial en aquellas situaciones en las que muchos otros agentes también necesitan liquidez— que deba aceptar recortes muy elevados en sus precios, lo que daría lugar a pérdidas extraordinarias y, según su importe, a una eventual bancarrota del agente.

Por otro lado, la búsqueda precipitada de refinanciación puede resultar harto sencilla en momentos de relajación crediticia (cuyas causas y

repercusiones estudiaremos en el capítulo siguiente), pero muy complicada en situaciones de tensión crediticia. En esos casos, los agentes sólo podrán encontrar refinanciación a tipos de interés mucho más altos y a plazos más cortos; es decir, la iliquidez de fondo no sólo no se solventará (pues sus deudas seguirán venciendo a corto plazo) sino que en parte se agravará (por los mayores tipos de interés).

Un agente se mantendrá líquido siempre que pueda atender con sus saldos de tesorería o con los ingresos monetarios de sus activos los vencimientos de sus obligaciones.

En contabilidad, suele recomendarse a los agentes económicos que conserven un fondo de maniobra positivo, a saber, que sus activos circulantes siempre sean mayores que sus fondos ajenos a corto plazo. Aunque no se trata de una regla ni mucho menos exacta para garantizar la liquidez de los agentes, su mensaje último sí es del todo coincidente con el nuestro: la tesorería y los bienes de capital que se transforman en caja a corto plazo han de bastar para cubrir las deudas que vencen a corto plazo.

Pese a ello, a muchos agentes les resulta muy conveniente degradar su liquidez. Y es que, por los motivos ya expuestos, existe una clara disyuntiva entre rentabilidad y liquidez (tanto por el lado de la liquidez del activo como por el de la liquidez del pasivo). Los agentes maximizarán su rentabilidad y minimizarán su liquidez invirtiendo a largo plazo y endeudándose a corto plazo; por el contrario, minimizarán su rentabilidad y maximizarán su liquidez invirtiendo a corto plazo (en particular, acumulando dinero) únicamente sus fondos propios.

Esta fuerte tensión entre liquidez y rentabilidad será clave para comprender la recurrencia de los ciclos económicos, que estudiaremos en el capítulo tres.

Ahorre, ahorre, ahorre

Aparte del sabio consejo de comer una manzana al día, nuestras abuelas también solían hacer hincapié en otra inteligente recomendación: ahorrar. A la luz de nuestras reflexiones anteriores, no podríamos estar más de acuerdo: el ahorro es un aspecto esencial en nuestras vidas, pues con su inversión podremos adquirir bienes de capital (activos) que nos proporcionarán una fuente de renta que, si no gastamos en su totalidad, nos permitirán adquirir todavía más activos, que generarán un flujo creciente de renta.

Cuenta la leyenda que un emperador chino hizo llamar a un famoso maestro ajedrecista para que le enseñara a jugar al ajedrez. El maestro accedió y pidió como pago por sus servicios lo siguiente: que se le entregara tanto arroz como resultara de colocar un grano en la primera casilla, moverlo a la segunda y multiplicarlo por dos, trasladar los dos granos a la tercera y volver a multiplicarlos por dos, llevarlos a la cuarta y duplicar de nuevo la cantidad, y así de forma sucesiva hasta completar las 64 casillas del tablero. El emperador, para su desgracia, accedió; decimos para su desgracia porque al final tuvo que entregarle más de nueve trillones de granos de arroz al astuto maestro ajedrecista. Para que nos entendamos: debió darle aproximadamente 21 granos de arroz por cada segundo transcurrido desde el origen del universo hasta la actualidad.

Sorprendente, ¿no? Se trata del poder del interés compuesto: los intereses recibidos por nuestras inversiones que se destinan a adquirir más activos para generar todavía más intereses. O en términos económicos, bienes de capital que producen bienes de capital y que multiplican nuestras posibilidades últimas de fabricar bienes de consumo y de satisfacer nuestras necesidades. Con razón Albert Einstein sentenció que el interés compuesto era la fuerza más poderosa del universo...

Muchos economistas, sin embargo, han planteado la duda de si tanto ahorro individual no acarreará funestas consecuencias a nivel colectivo. Si todas las personas comienzan a restringir su consumo sin control alguno, ¿no serán los empresarios incapaces de vender sus mercancías, incurrirán en pérdidas, comenzarán a despedir gente y entraremos en una crisis donde nadie, por falta de rentas, será capaz de ahorrar? ¿Acaso el ahorro

individual no es una estrategia financiera que tiende a derrotarse a sí misma a través de una debacle económica colectiva?

Qué angustia y qué paradojas tiene el ahorro: si todos perseguimos nuestro bienestar individual (enriquecernos a través del ahorro y de la inversión en activos con un atractivo rendimiento), adoptaremos una pésima decisión colectiva que nos llevará a la depresión y al empobrecimiento económico.

Desde luego, el razonamiento parece verosímil a simple vista: los bienes de capital se utilizan para fabricar bienes de consumo, de modo que si no se venden bienes de consumo (ahorro) tampoco habrá incentivos para producir bienes de capital. Es lo que vemos día a día en la calle: cuando un tendero no vende, recorta sus pedidos a sus mayoristas, y éstos, a su vez, cancelan parte de los suyos a sus proveedores... Un devastador círculo vicioso.

No obstante, cuando profundizamos un poco más en el funcionamiento general de una economía, las intuiciones más inmediatas comienzan a revelarse fallidas. De entrada, porque, como es evidente, cuando se habla de reducir el consumo para aumentar el ahorro no se está hablando de disminuirlo eternamente: quien ahorra quiere consumir (o que su descendencia pueda consumir) en algún momento. Si una persona no quisiera consumir jamás, en lugar de ahorrar dejaría de seguir produciendo bienes (de cuya venta obtendría las rentas que pasaría a ahorrar). ¿Cuál es el objetivo de fabricar bienes para los consumidores si no queremos comprar jamás otros bienes en el mercado? Por tanto, el aumento del ahorro no reduce la demanda total de bienes de consumo: limita la demanda actual e *incrementa la demanda futura*.

El ahorro disminuye la demanda actual de bienes de consumo e incrementa su demanda futura.
--

Por eso es del todo lógico que los empresarios, ante una reducción del consumo presente, traten de incrementar la provisión futura de bienes de consumo mediante la inversión presente en bienes de capital. Pero, aunque sea lógico desde un punto de vista económico, ¿existen incentivos para hacerlo? ¿Qué moverá a un empresario que está viendo cómo caen sus

ventas a incrementar todavía más su inversión presente y su producción futura?

Bueno, lo primero que hemos de tener en cuenta es que no todos los empresarios, ni siquiera una mayoría, venden de forma directa a los consumidores. Muchos de ellos son proveedores de otros empresarios, los cuales no siempre venden directamente al consumidor, sino que a su vez venden a otros empresarios. Por ejemplo, un silvicultor vende sus árboles al aserradero, éste enajena las piezas de madera al carpintero, quien por su parte fabrica muebles de oficina que vende a la sección de contabilidad de un fabricante de ladrillos, cuya mercancía irá a parar a un constructor de almacenes, en los que se guardará el género de un supermercado hasta que, por último, sea vendido al consumidor. Podríamos alargar la cadena de relaciones empresariales *muchísimo más*, pero mejor ahorramos papel. A buen seguro, el lector ya sabrá hacerse una idea: al final, del mismo modo que en el capítulo uno vimos que existían bienes de orden superior de muy distintas etapas según su distancia con respecto a los bienes de consumo, también hay empresarios que se ocupan de fabricar esos bienes de orden superior.

Entonces, la cuestión es: cuando la venta de bienes de consumo cae, ¿se reducen las ventas de todos los empresarios o sólo las de aquellos cuya actividad se encuentra más cercana y más vinculada a los consumidores? Ya hemos comentado que la respuesta instintiva es que disminuyen todas las ventas (si el consumidor no compra, el comerciante no vende y reduce sus pedidos a sus proveedores), pero veámoslo desde una perspectiva más amplia: cuando el comerciante ve caer sus ventas, tiene la oportunidad de seguir enajenando la misma cantidad de bienes que antes rebajando su precio o mejorando lo suficiente la calidad del producto como para que los consumidores estén dispuestos a pagar los mismos precios que en el pasado.

Ambas opciones, rebajar el precio o incrementar la calidad, supondrán una erosión de su margen de beneficios y, por tanto, de sus tasas de rentabilidad. Como sabemos, si las tasas de rentabilidad caen por debajo del coste del capital, los empresarios simplemente dejarán de reponer sus inversiones, lo que destruirá a medio y largo plazo las unidades productivas menos rentables. Pero, y he aquí la gran diferencia, cuando el ahorro

aumenta a nivel colectivo es porque o bien la tasa de preferencia temporal ha caído (se desea consumir menos ahora y más en el futuro) o bien porque lo ha hecho la aversión al riesgo (se está dispuesto a poner en riesgo una mayor cantidad del consumo actual a cambio de incrementar el consumo futuro); es decir, el coste del capital de esa economía también se habrá reducido (hay más capital disponible en los mercados financieros y los ahorradores se conforman con una rentabilidad menor para invertirlo) y, por ello, aun cuando se desplomen las tasas de rentabilidad de las industrias más cercanas al consumo, sus capitalistas no saldrán del negocio.

Por ejemplo, supongamos que un empresario vende al año 1 000 coches a 11 onzas cada uno y que su coste medio de producción por unidad es de 10. Por consiguiente, invierte 10 000 onzas al año y recupera 11 000, lo que significa que obtiene unas ganancias de 1 000 onzas y una tasa de rentabilidad del 10%. Si el consumo cae, puede que tenga que rebajar el precio por vehículo a 10,5 onzas la unidad (lo que reduciría sus ganancias a 500 onzas y su tasa de rentabilidad al 5%) o incrementar las prestaciones del vehículo soportando unos costes medios por unidad de 10,5 onzas (sus beneficios caerían a 500 onzas y su tasa de rentabilidad a, aproximadamente, el 5%). Pero si el coste del capital que exigen los capitalistas se ha reducido del 10% al 5%, no tendrá ningún problema.

Podría suceder, con todo, que la caída del consumo fuera tan intensa que las rebajas de precios necesarias para estabilizar las ventas hicieran necesario que la empresa incurriera en pérdidas. En el caso anterior, podría suceder que los precios por coche vendido se derrumbasen a 7,5 onzas (o que el incremento necesario en la calidad de los vehículos para seguir vendiéndolos a 11 onzas elevase sus costes medios a 13,5 onzas por unidad). En estos supuestos, que serán los más habituales, los empresarios que vendan de modo directo a los consumidores experimentarán pérdidas pero ¿serán permanentes? No, en realidad esas pérdidas les indicarán que deben transformar su modelo de negocio para abaratar sus costes medios. Y la manera de abaratarlos será sustituir aquellos factores productivos relativamente más caros por otros relativamente más asequibles.

Cuando aumenta el ahorro, las industrias que fabrican y venden bienes de consumo se verán forzadas a transformar sus modelos de negocio para reducir sus costes medios, y para ello aumentarán sus compras a los empresarios más alejados del consumo.

Así pues, los empresarios más cercanos al consumo despedirán o venderán sus factores menos rentables (los trabajadores, los bienes de capital y las materias primas menos productivas) e incrementarán su demanda a los productores de factores productivos sustitutivos que sean más baratos: por ejemplo, una máquina que realice la misma función que cinco trabajadores y cuyo coste medio anual sea la mitad que el de los cinco obreros; instalaciones más eficientes que consuman menos energía o menos materias primas para fabricar la misma cantidad de productos; o bienes de capital más duraderos o de técnica más avanzada que permitan hacer más operaciones en menos tiempo que los anteriores bienes y que tengan una vida media superior. De este modo, aunque el empresario de nuestro ejemplo anterior tenga que reducir sus precios de venta a 7,5 onzas, si sus costes medios por unidad caen de 10 a 7,15 onzas, obtendrá unos beneficios de 0,35 onzas por vehículo y una tasa de rentabilidad del 5% (que coincidirá con el menor coste del capital derivado del aumento del ahorro). O, de modo análogo, podrá reducir el coste de los vehículos de gama superior de 13,5 onzas a 10,5 y con ello también alcanzará una tasa de rentabilidad de cerca del 5%.

Por consiguiente, aunque el gasto en los empresarios más cercanos al consumo disminuirá después de que suba el ahorro, el gasto en las etapas más alejadas del consumo —en aquellas que fabrican los bienes de capital que permiten reducir los costes medios de producción o incrementar la calidad de la mercancía— aumentará. El menor gasto en bienes de consumo va de la mano de un mayor gasto en bienes de capital y no de un menor gasto en toda la economía. O dicho de otra manera: cuando cae el gasto en consumo, crece el ahorro y, con ello, se incrementa el gasto en inversión.

Uno podría plantearse por qué si los empresarios que vendían directamente a los consumidores tenían la opción, *antes de que cayera el consumo*, de disminuir sus costes medios (o de mejorar la calidad y los precios de venta) incorporando más bienes de capital a sus procesos

productivos, se quedaron de brazos cruzados. Es decir, por qué el vendedor de coches, cuando podía enajenar 1 000 unidades a 11 onzas cada una, no reducía su coste medio a 7,15 onzas y, por consiguiente, elevaba su tasa de rentabilidad del 10% al 40%.

La razón es la siguiente: antes de que cayera el consumo, el coste del capital permanecía en los altos niveles del 10%, de modo que los proveedores del vendedor de coches exigían una rentabilidad mínima sobre su capital invertido del 10%, lo que significaba que los precios de venta de sus bienes de capital eran demasiado elevados como para que los costes medios del vendedor de automóviles se redujeran. Por ejemplo, antes hemos dicho que el vendedor de automóviles podía incorporar una máquina que sustituyera a cinco trabajadores por la mitad de su coste medio anual. Sin embargo, si el productor de esa máquina debe venderla cuatro veces más cara que en la situación anterior para lograr una rentabilidad sobre su capital del 10%, es evidente que al vendedor de coches le saldrá más a cuenta contratar a los cinco trabajadores que adquirir una máquina que será dos veces más costosa. En cambio, si aumenta el ahorro y el productor de maquinaria puede rebajar sustancialmente su precio (pues se conformará con una rentabilidad mínima mucho menor), pasará a ser rentable incorporarla.

Tal vez pueda extrañarnos que la caída del coste del capital permita rebajar tanto el precio de venta de los bienes de capital que necesitan los empresarios más cercanos al consumo. Pero tengamos presente que el proveedor de estos empresarios ve, asimismo, reducir sus costes por una doble vía. Por un lado, sus proveedores de bienes de capital también se conformarán con un menor coste del capital y, por consiguiente, abaratarán los precios de sus mercancías. Por otro, en la medida de lo posible (pues habrá algunos que sean muy específicos y de difícil recolocación), los factores productivos menos rentables que las industrias más cercanas al consumo despiden por la caída de sus ventas se integrarán en las etapas más alejadas sin un aumento de sus costes con el propósito de incrementar la producción de los bienes de capital que demandan los empresarios más cercanos al consumo. Antes de que creciera el ahorro, esos factores se hallaban ocupados fabricando bienes de consumo, de manera que sólo

habrían podido ser «fichados» por las industrias de bienes de capital si éstas les hubieran ofrecido un sobreprecio (salarios más elevados, por ejemplo), que habría elevado todavía más sus costes de producción.

En definitiva, cuando crece el ahorro en la economía, se reduce la producción de bienes de consumo presentes a cambio de incrementar la producción de bienes de consumo futuros (es decir, aumenta la inversión actual). Lejos de generar una crisis económica a gran escala, el mayor ahorro hace que disminuya el coste del capital y favorece un reajuste de los modelos de negocio de los distintos empresarios: los más cercanos al consumo deberán minorar sus precios de venta o incrementar la calidad de su género (para lo cual será menester que incorporen un mayor número de bienes de capital más eficientes a sus procesos productivos) y los más alejados del consumo deberán ampliar la provisión de bienes de capital a precios lo suficientemente asequibles como para rentabilizar su adquisición por parte de los más cercanos al mismo.

En cierta medida, podemos decir que, tras el incremento del ahorro, los empresarios pueden dedicar más tiempo o asumir más riesgos para proveer los bienes de consumo del futuro: en lugar de fabricar lo antes posible y con las mayores garantías bienes de consumo presentes, se dedican a producir bienes de capital que se espera que incrementen la provisión de bienes de consumo futuros (con la construcción de nuevas infraestructuras que tardarán años en terminarse, el aumento del gasto en I+D, la mayor automatización de los procesos productivos, etc.). Una tendencia que es del todo coherente con las preferencias de los individuos, pues el ahorro precisamente ha aumentado porque su impaciencia y su prudencia o temor ante los riesgos del futuro se han reducido.

Así pues, no tenga remordimientos y ahorre: usted se volverá más rico, igual que la sociedad. De hecho, usted se volverá más rico en la medida en que la sociedad también lo haga: si no invierte con sabiduría en satisfacer las necesidades de los consumidores, sólo terminará despilfarrando su capital.

El comunismo no puede funcionar

Muchos han sido los ideólogos que han tratado de construir una alternativa política y económica al sistema capitalista. El libre mercado siempre ha tenido sus enemigos, ya sea porque no se ha entendido su funcionamiento o porque se buscaba rapiñar la riqueza que generaban los demás.

El sistema que durante muchos años —demasiados— tuvo un mayor predicamento, hasta el punto de llegar a implantarse en más de un tercio de la superficie terrestre, fue el comunismo. A modo de resumen, el comunismo es en economía todo lo contrario al capitalismo: la propiedad no es privada, sino estatal; el poder y la toma de decisiones no están descentralizados a nivel individual y empresarial, sino centralizados en un comité de planificadores; los intercambios no son voluntarios sino coactivos; como no hay forma de expresar las preferencias individuales de manera continua y desagregada en unos precios de mercado cambiantes, éstas no se tienen en cuenta a la hora de determinar los planes productivos; los precios, los costes y el capital, como instrumentos coordinadores de la división del trabajo, ni siquiera existen; no hay competencia entre planes productivos, pues no rige el principio de libertad de entrada en el mercado, sino que sólo se implementa monolíticamente el proyecto acordado por el comité de planificación central; el grado y la extensión de la división del trabajo no está limitado por el conocimiento y la inteligencia de todos los individuos, sino sólo por la de los planificadores centrales; la renta no se distribuye según la riqueza creada con anterioridad para los consumidores, sino según criterios políticos arbitrarios, etc. El siguiente cuadro resume las principales diferencias:

	Capitalismo	Comunismo
Tipo de propiedad	Privada	Estatal
Ámbito de toma de decisiones	Descentralizado: individuos y empresas	Centralizado: comité de planificación
Naturaleza de los intercambios	Voluntaria	Coactiva
Guía última de los planes productivos	Preferencias individuales expresadas de manera desagregada en los precios de mercado	Preferencias de los planificadores centrales
Referencias para confeccionar los planes económicos	Precios y costes, incluido el coste del capital	No existen: sólo intuiciones y juicios especulativos sin fundamento por parte de los planificadores
¿Existe competencia entre los distintos planes productivos?	Sí	No
Límite de la división del trabajo	Conocimiento e inteligencia de todos los agentes económicos	Conocimiento e inteligencia de los planificadores centrales
Criterio de distribución de la renta	Generación de riqueza para los consumidores	Arbitrariedad de los planificadores

El juicio de la historia ha sido contundente con el comunismo: ha generado millones de muertos, pobres y hambrientos en lugar de un progreso económico sin parangón que, al precio de renunciar a la libertad, desbancara al capitalismo. Al final, hemos comprobado que no existe disyuntiva alguna entre libertad y prosperidad: las sociedades que renuncian a la primera irreversiblemente se quedan sin la segunda.

No existe disyuntiva alguna entre libertad y prosperidad: las sociedades que renuncian a la primera irreversiblemente se quedan sin la segunda.

El fiasco económico del comunismo, con todo, no es fruto de la casualidad ni de ningún castigo divino contra los hombres por buscar atajos a la creación de riqueza en una sociedad libre. Al contrario, con lo que ya hemos explicado podemos comprender por qué un sistema socialista *siempre* fracasará a la hora de crear riqueza de manera sostenida para el conjunto de los individuos.

Recordemos que el propósito de toda economía es asignar unos recursos que son transitoriamente escasos hacia los fines que resulten prioritarios en cada momento. Como sabemos, los seres humanos salen beneficiados si cooperan entre sí dividiendo su trabajo: de ese modo, la cantidad de bienes y servicios disponibles se incrementa y son muchos más los fines que todos ellos pueden satisfacer. La cuestión, sin embargo, es cómo proceder a dividir el trabajo, a saber, cómo diseñar planes productivos que sean beneficiosos para todos: qué bienes de consumo hay que fabricar y, sobre todo, cómo hay que hacerlo. No olvidemos que siempre que elegimos producir un bien en el presente estamos escogiendo no producir otros bienes en el presente o en el futuro. Un buen sistema económico debe evitar que las mercancías que se produzcan impidan fabricar otras que son mucho más valiosas para los agentes económicos.

El capitalismo logra este objetivo a través de los precios de mercado, que surgen de los intercambios voluntarios entre individuos. La comparación —por parte de todo aquel que quiera convertirse en empresario— entre los precios y los costes arroja unos beneficios que, al ponerlos en relación con el valor monetario de los factores productivos (con el capital), darán una tasa de rentabilidad. Esa tasa de rentabilidad se comparará con el coste del capital (esto es, con la compensación que exigirán los capitalistas por retrasar su consumo y someterlo a riesgo) y será la línea de flotación que permitirá distinguir si un proyecto es viable (genera en cada momento más valor del que impide crear) o no lo es. Además, el hecho de que exista competencia —que todos los agentes

puedan proponer sus propios modelos de negocio— permite contrastar las distintas visiones de futuro de una enorme cantidad de agentes y evita la perpetuación de aquellos planes que menor valor generen.

El comunismo carece de todos estos instrumentos. Como la propiedad de todos los medios de producción es estatal, no pueden realizarse intercambios voluntarios, y sin estos últimos no se establecen precios que expresen las preferencias de los agentes económicos, y sin precios no existe ni capital, ni beneficios, ni coste del capital. El comunismo, pues, no tiene ninguna referencia a la hora de elaborar sus planes productivos. Es perfectamente posible que los trabajadores se dediquen a extraer hierro mientras existe una carestía brutal de alimentos que los mata de hambre (algo que, de hecho, sucedió en la China maoísta entre 1958 y 1961 con su Gran Salto Adelante); lo que en un mercado libre haría disparar el precio y la rentabilidad de producir alimentos frente al hierro —y, por tanto, trasladaría de manera muy acelerada los factores de un sitio a otro— en el comunismo no hace sonar ninguna alarma. Si el comité de planificación central no aprecia que hay que efectuar un trasvase de los recursos —y debe observarlo no por los movimientos en los precios, sino por las cantidades producidas de alimentos y de hierro, la extensión de las hambrunas, o más en general por las preferencias personales de los dirigentes—, éste no tendrá lugar. Es decir, en el comunismo no hay ninguna posibilidad de comparar la utilidad de los bienes con su coste de oportunidad y, en consecuencia, no hay manera de asignar prioridades de producción que vayan en consonancia con las necesidades de quienes participan en la división del trabajo.

Además, como en el comunismo no existe la opción de que cada individuo acumule recursos e implemente sus propios planes de negocio que compitan con otros ya existentes, no da lugar a ninguna experimentación a nivel individual entre miles o millones de agentes. El comité de planificación les impone *a todos* su proyecto productivo, lo que significa que también les impone a todos sus inexorables errores. Por ello, la cantidad de información que el socialismo es capaz de manejar resulta en extremo reducida: sólo se tiene en cuenta aquella que los planificadores al mando sean capaces de procesar. Es decir, muy poca información, lo que no

se debe de forma necesaria por la incultura de la casta dirigente, sino a que el tipo y volumen de los datos requeridos para coordinar segundo a segundo a millones de personas es inconmensurable para una sola o unas pocas mentes.

Por estos motivos, el comunismo ha fracasado y fracasará siempre que intente sustituir al capitalismo: cuando la división del trabajo supere una cierta extensión (ámbitos muy reducidos como la familia, un monasterio, una tribu, etc.), los individuos sólo podrán seguir coordinándose a través de la información y el continuo cambio que posibilitan millones de planes empresariales en competencia guiados por los diferenciales entre precios y costes. El capitalismo no sólo permite que algunos agentes acierten y que otros se equivoquen en sus propuestas de valor para los consumidores, sino, sobre todo, que unos y otros puedan saber que han acertado o que se han equivocado. Sin propiedad privada, intercambios voluntarios, precios de mercado y beneficios empresariales sometidos a una competencia real, esto es, con comunismo, nada de esto es posible. Y por eso sólo puede degenerar en un rotundo fiasco.

Hoy, por fortuna, son pocos quienes cierran sus ojos ante esta evidencia teórica e histórica. No obstante, todavía son multitud quienes pretenden aplicar el comunismo no a toda la economía, sino sólo a algunos sectores concretos. Es decir, si bien la planificación centralizada de todas las actividades económicas ya es universalmente considerada un arrogante y mayúsculo error intelectual, son legión quienes piensan que esa planificación centralizada sí es posible y que, de hecho, conviene implantarla en algunas industrias: así, hay quienes defienden la nacionalización de los llamados sectores estratégicos (la energía, las telecomunicaciones, las infraestructuras, la moneda, etc.) o de sectores que, como veremos en el capítulo cinco, merecen el calificativo de «sociales» (educación, sanidad, pensiones, etc.).

Los problemas que comportan estas versiones *light* del comunismo —denominadas coloquialmente intervenciones de tipo socialista o socialdemócrata— son justo los mismos a los que se enfrenta su versión más dura y omnicomprensiva. La única diferencia es que sus efectos desastrosos quedan limitados sólo a aquellas partes de la economía que

pretende cerrar a la competencia empresarial y planificar desde arriba. En otras palabras, el fracaso del socialismo o de la socialdemocracia es menos patente que el del comunismo no porque el primero sea más eficiente, sino porque su ámbito de actuación es más restringido: los estándares de la educación y de la sanidad pública se degradan y se disocian de las necesidades de los consumidores, incluso pese a que la inversión pública en estas áreas no ha dejado de crecer; muchas infraestructuras se construyen sin orden ni concierto (aeropuertos sin vuelos, estaciones de ferrocarril sin viajeros, carreteras casi vacías, etc.) por el simple hecho de que no puede conocerse cuál es su rentabilidad; la energía, allí donde está planificada en última instancia por el Gobierno, tiende a encarecerse sistemáticamente por desatender el rendimiento de las distintas fuentes energéticas; la moneda fiduciaria, como veremos en el capítulo siguiente, se deteriora cada vez más y genera crisis económicas endógenas, etc.

El hecho de que todas estas «islas socialistas» estén rodeadas por un mercado con precios que se forman más o menos con libertad permite aliviar parte de sus desastrosas consecuencias (muchos países comunistas también trataban de incluir algo de racionalidad en sus sociedades planificadas fijándose en los precios de mercado de las economías capitalistas), pero los problemas últimos propios del comunismo les siguen afectando. En otras palabras, todas estas intervenciones socialistas no son más que experimentos comunistas a pequeña escala, lo que si bien limita la magnitud del destrozo, no hacen desaparecer en absoluto los conflictos.

Por eso, dicho sea de paso, el tan manido argumento de que todos los sectores económicos de relieve deberían estar sometidos a la planificación central del Estado es muy erróneo: al contrario, los sectores más importantes para nuestras vidas (alimentación, textil, educación, sanidad, moneda...) deberían estar en manos del mercado, es decir, de multitud de planes empresariales en competencia. El socialismo es un lujo carísimo, un masivo despilfarro de recursos, que sólo nos podemos permitir en las industrias más superfluas e innecesarias; en el resto, en las vitales, resulta simplemente suicida el someterlas a la planificación propia del comunismo.

3

Los bancos y los ciclos económicos

Qué hacen los bancos y qué no deberían hacer

Los intermediarios desempeñan una función fundamental dentro de la economía, como ya vimos en el capítulo uno. En aquel momento sólo hablamos de intermediarios en el sector de bienes y servicios, pero, como acabamos de comprobar en el capítulo dos, existe otra parte fundamental dentro de una economía: la financiera.

¿Existen intermediarios en el sector financiero? Sí, a montones: fondos de inversión, fondos de pensiones, *hedge funds*, fondos monetarios, fondos de capital riesgo, fondos índice, etc. Pero los intermediarios por excelencia desde hace varios siglos han sido los bancos. Retengamos, pues, esta sencilla idea: los bancos son los intermediarios por excelencia dentro del sector financiero.

Los bancos son los intermediarios por excelencia del sector financiero.

Claro que también hemos visto que el sector financiero es muy amplio: no sólo podemos distinguir entre mercados monetarios y mercados de capitales, sino dentro de estos últimos entre mercados bursátiles y mercados

de renta fija a muy distintos plazos y con perfiles de riesgo muy variados. Los bancos, por consiguiente, se especializarán en invertir en unos pocos de estos mercados, a menos que cuenten con varias divisiones empresariales, focalizadas cada una de ellas en algún mercado concreto.

En el siglo XIX solía distinguirse entre dos grandes tipos de banca según la intermediación que desarrollaran: bancos comerciales —centrados en intermediar en el mercado monetario— y bancos de inversión —orientados a intermediar en el mercado de capitales—. Hoy en día, estos nombres ya no guardan ninguna relación con la actividad que desempeñan; los bancos comerciales y de inversión actúan indistintamente en uno y otro y sus diferencias residen más bien en el tipo de servicios que ofrecen: la banca comercial se relaciona con familias y pequeñas empresas (ofrecen servicios de cuentas corrientes, préstamos hipotecarios, al consumo, etc.) y la de inversión con Gobiernos y grandes empresas (asesoran en fusiones, adquisiciones, ampliaciones de capital, emisiones de bonos, etc.).

Aun así, creemos que la distinción que se efectuaba en el siglo XIX era mucho más correcta y, además, nos resultará de utilidad a efectos expositivos. Por ello, a partir de ahora, y salvo que indiquemos de forma expresa lo contrario, hablaremos de banca comercial para referirnos a la que sólo intermedia en el mercado monetario y de banca de inversión para mencionar a la que opera en el mercado de capitales.

Entenderemos por bancos comerciales los que intermedian en el mercado monetario y por bancos de inversión los que intermedian en el mercado de capitales.

Banca comercial

Pues bien, ¿a qué se dedica la banca comercial? Como vimos en el capítulo dos, todos los agentes económicos tienen la capacidad de emitir promesas de pago, pero no todas ellas son de la misma calidad, esto es, no todas son igual de confiables. La función de la banca comercial vendría a ser la de acreditar las promesas de pago de mayor calidad, de aquellas

garantizadas por bienes presentes líquidos y que, por tanto, no ofrecen dudas sobre su puntual cumplimiento.

Para ello, la banca comercial se dedica a comprar oro, letras y pagarés a cambio de sus propias promesas de entregar oro tan pronto como su acreedor se lo requiera (por eso se llaman promesas pagaderas «a la vista»). Las promesas de pago de los bancos reciben el nombre de billetes o de depósitos; la diferencia entre ambos instrumentos es que el billete comporta un derecho de cobro al portador (aquel que lo tenga en su poder puede exigirle al banco que le entregue la cantidad de onzas de oro estipulada en el billete), mientras que el depósito es nominativo (sólo el concreto acreedor del banco puede reclamarle el oro adeudado, ya sea pidiendo el reembolso del depósito o girando cheques contra ese depósito).

El funcionamiento de la banca comercial es sencillo: una persona, cansada de cargar continuamente con monedas de oro que son costosas de transportar y de almacenar, acude al banco para venderle, por ejemplo, 50 onzas de oro a cambio de 50 billetes; en consecuencia, cada uno de esos billetes le dará el derecho a su portador a recibir en el momento deseado una onza de oro (el banco también puede reconocerle un depósito a la vista por el que le concede el derecho a disponer de 50 onzas de oro a través de un talonario de cheques).

De modo similar, puede darse el caso, mucho más frecuente, de que la persona no acuda al banco con 50 onzas de oro, sino con una letra de cambio o un pagaré con un valor nominal de 50 onzas. En esos supuestos, el banco comercial *descuenta* esa letra o pagaré entregándole a su tenedor no onzas oro (como sucedería en el mercado monetario) sino sus propios billetes o depósitos (que a su vez sí le otorgan a su tenedor el derecho a reclamarle oro al banco).

El banco compra oro, letras de cambio y pagarés a cambio de sus propios billetes y depósitos.

La persona que le venda al banco su oro, sus letras o sus pagarés podrá, con posterioridad, utilizar los billetes recibidos (o el talonario de cheques) como medios de pago en el resto de la economía: la mayoría de agentes

tenderán a aceptarlos con preferencia a otras promesas de pago debido a que los bancos comerciales, justo por dedicarse a esos menesteres, suelen ser mucho más conocidos que la inmensa mayoría de individuos o empresas. Además, si esos bancos han actuado de manera diligente a la hora de comprar oro, letras o pagarés, el repago en oro de estas promesas estará casi garantizado: detrás de ellas habrá oro o una cartera de letras y pagarés de alta calidad respaldados por bienes muy líquidos.

En otras palabras, el banco comercial actúa como intermediario dentro del mercado monetario: les facilita la vida tanto a aquellos que acudían al mercado monetario con su oro queriendo descontar letras o pagarés como a aquellos otros que deseaban obtener oro a cambio de sus letras o pagarés.

A los tenedores de oro, porque las promesas de pago de los bancos serán sustitutos casi perfectos del oro, que, sin embargo, no soportarán sus costes de almacenamiento y transporte (el banco se hace cargo de esos desembolsos), e incluso en ciertas ocasiones el banco les abonará un tipo de interés por mantener ese oro depositado. A los tenedores de letras o pagarés, porque el banco les exigirá un tipo de descuento menor al vigente en los mercados monetarios aun cuando, a efectos prácticos, los billetes o depósitos que vayan a recibir les sean tan útiles como el oro que se les ofrece en éstos.

El negocio del banco comercial procederá, precisamente, de cobrar un tipo de descuento por las letras de cambio superior a sus gastos (personal, inmuebles, soporte informático, gestión del cobro y pagos, seguros, intereses a abonar a los depositantes, etc.). Por ejemplo, supongamos que un inversor monta un banco cuyos gastos trimestrales son de mil onzas. Numerosos tenedores de letras y de pagarés empiezan a acudir a la entidad para pedir que se les descuenta: en concreto, a lo largo de un trimestre el banco les compra letras por un importe nominal de un millón de onzas de oro a cambio de entregarles 998 500 billetes de una onza. Conforme esas letras vayan venciendo, en las arcas del banco entrarán un millón de onzas de oro, pero, como es obvio, ese millón de onzas no pueden ser considerado ganancias netas, pues el banco las ha comprado emitiendo promesas de pago por importe de 998 500 de onzas. En realidad, los ingresos que procederán de los descuentos serán de sólo 1500 onzas, a los que habrá que

restarles los gastos trimestrales (1 000 onzas) para llegar a un beneficio trimestral de 500 onzas. Si los ingresos por descuentos fueran inferiores a esos gastos, el banco perdería dinero.

Como decíamos, estos billetes y depósitos desempeñarán el mismo papel que el que vimos que cumplían las promesas de pago del resto de los agentes, si bien gozan de una mayor aceptabilidad dentro del mercado. Asimismo, y como sucedía con las promesas, muchos billetes y depósitos de la banca no se saldarán convirtiéndolos en oro, sino mediante su compensación con los billetes y depósitos de otros bancos. Por ejemplo, si 200 000 billetes del banco anterior (llamémosle banco «bajas comisiones») se utilizan para comprar una mansión a un promotor inmobiliario que es cliente de otra entidad (llamémosla banco «a buen recaudo»), una vez que el promotor ingrese esos billetes en su banco, rápidamente «a buen recaudo» se dirigirá a «bajas comisiones» para cobrar las 200 000 onzas de oro a las que esos billetes le dan derecho. En principio, «bajas comisiones» deberá proceder a entregárselas, pero también cabe la posibilidad de que disponga de una partida de billetes emitidos por «a buen recaudo» (verbigracia, porque un cliente de esta entidad le haya comprado antes algunos productos a otro cliente de «bajas comisiones»), por ejemplo 150 000 billetes de una onza. En tal caso, «bajas comisiones» procederá a pagar por compensación: cuando «a buen recaudo» acuda con los 200 000 billetes para cobrar, «bajas comisiones» le sacará esos 150 000 que tiene en reservas, de modo que al final sólo tendrá que entregarle a su competidor 50 000 onzas.

Esta compensación interbancaria es uno de los grandes beneficios que proporciona utilizar como medios de pago los billetes o depósitos de la banca en lugar de emplear directamente el oro. Dado que al final de cada jornada todos los bancos ponen sus respectivos billetes y depósitos en común, los movimientos de oro —que ya sabemos que son costosos y lentos— se minimizan mucho: es lo que se conoce como una cámara de compensación.

La mayoría de los billetes y depósitos de los bancos comerciales no se terminan pagando en oro, sino a través de su compensación con otros billetes y depósitos.

A tenor de lo anterior, es fácil darse cuenta de que el banco comercial tendrá tantos más beneficios cuantos más pagarés y letras descuenta. Pero, al mismo tiempo, si se pasa con sus descuentos, sobre todo cuando las letras y pagarés no sean de una elevada calidad, verá deteriorarse la liquidez de su activo y de su pasivo: sus activos (letras y pagarés) serán cada vez de peor calidad y sus pasivos a corto plazo (billetes y depósitos) resultarán cada vez más abundantes. Como consecuencia, el banco que pretenda maximizar sus beneficios a costa de degradar su liquidez se enfrentará a dos tipos de riesgos que pondrán en jaque su supervivencia: uno, al que llamaremos riesgo crediticio, será el riesgo de que las letras y los pagarés de peor calidad no se paguen a su debido tiempo, sin que tampoco disfrute de la opción de cobrarse ejecutando la garantía (por ser ésta muy ilíquida); el otro, al que denominaremos riesgo de liquidez, será el riesgo de que los tenedores de billetes y depósitos le exijan en algún momento al banco que los convierta en oro, sin que éste sea capaz de hacerlo debido a la mala calidad de las letras y pagarés que ha descontado.

Todo banco comercial que quiera maximizar sus beneficios a costa de deteriorar su liquidez soportará dos graves riesgos que pondrán en jaque su supervivencia: el riesgo de crédito y el riesgo de liquidez.

Siguiendo con el ejemplo anterior, si el 10% del millón de onzas en letras y pagarés que el banco descontó resultan al final impagados (es decir, 100 000 onzas), la entidad sólo podrá cobrar enajenando las mercancías que los respaldaban, pero si esas mercancías son muy ilíquidas, sólo podrá venderlas reduciendo significativamente su precio, verbigracia a la mitad, de modo que perdería 50 000 onzas. Éste sería el riesgo crediticio.

Pero también cabe la posibilidad de que, aun cuando ninguna letra o pagaré vaya a resultar impagado, un importante número de sus acreedores le exijan la conversión de sus billetes y de sus depósitos en oro.

Por ejemplo, siguiendo con el caso anterior, supongamos que a los dos meses el banco ya había cobrado la mitad de sus letras y que, por tanto, disponía de 500 000 onzas de oro; pero recordemos que para adquirir todas

esas letras había emitido 998 500 billetes (de modo que en cualquier momento se le podían reclamar 998 500 onzas de oro). Está claro que si se le pide el pago de 700 000 billetes en oro, la entidad no tendría suficientes onzas, por lo que debería acudir al mercado monetario a vender parte de su cartera de letras. En la medida en que esa cartera de letras tenga una elevada calidad, no le será difícil colocarla rebajando algo el precio de las letras. Por ejemplo, no le sería muy complicado vender 202 000 onzas en letras por 200 000 onzas en oro (un amplio descuento de 2 000 onzas equivalente a un tipo de descuento trimestral de casi el 1% o, lo que es lo mismo, del 4% anual). Si uniese esas 200 000 onzas a su tesorería de 500 000, el banco ya dispondría de las 700 000 onzas que exigen sus acreedores. Las pérdidas de la entidad serían, en realidad, muy pequeñas, pues recordemos que esas 202 000 onzas en letras y pagarés ya las había comprado antes a un descuento (si lo calculáramos, veríamos que las pérdidas serían inferiores a las ganancias del resto del año).

El problema surge si esas letras son de mala calidad y, como consecuencia, hay que ofrecerlas en el mercado monetario a precios muy bajos (por ejemplo, si se ve forzado a vender letras valoradas en 220 000 onzas para recuperar sólo 200 000 onzas). Si se han descontado letras o pagarés garantizados por bienes ilíquidos (o incluso por bienes que de momento ni siquiera existen), las pérdidas derivadas de su liquidación anticipada pueden ser tan grandes que aboquen al banco a la quiebra.

Éste es el riesgo de liquidez al que el banco siempre debe estar en posición de responder, pues su credibilidad como institución depende de que sus promesas sean en todo momento y sin dilación convertibles en oro (si no lo fueran, sus billetes o depósitos no serían casi tan buenos como el oro, sino más bien notablemente peores al metal amarillo y no serían aceptados de forma amplia por la sociedad).

Es normal que en ocasiones puedan aparecer crisis de confianza entre los acreedores del banco, pero precisamente la manera como la entidad tiene de recuperarla es demostrando que dispone —o puede conseguir sin grandes quebrantos— de oro suficiente como para honrar sus compromisos. Pero, en general, el riesgo de liquidez se materializará no porque los clientes del banco sufran un pánico repentino, sino por el normal

funcionamiento del sistema financiero: el resto de bancos competidores pueden haber acumulado una gran cantidad de los billetes o depósitos de un banco y pasar a reclamarle, como ya vimos antes, el oro al que dan derecho. Como es lógico, cuantas más letras y pagarés descuenta una entidad, en especial si son de mala calidad, más billetes y depósitos suyos circularán por la economía y más oro podrán exigirle sus acreedores, incluidos los otros bancos rivales.

En definitiva, la banca comercial actúa como intermediaria en el mercado monetario, descontando letras y pagarés a cambio de sus billetes y depósitos. Merced a esta actividad, recibe un pequeño descuento por cada operación, y el conjunto de esos descuentos representarán sus ingresos. El banco puede estar tentado a extender de modo imprudente sus operaciones para maximizar sus beneficios, pero ello sólo incrementará sus riesgos de crédito y de liquidez hasta unos niveles que podrían poner en peligro su supervivencia.

Banca de inversión

La banca de inversión, a diferencia de la comercial, se dedica a intermediar en los mercados de capitales. Básicamente, su misión consiste en captar el capital que ahorran unos agentes para proporcionárselo a otros que lo necesitan para acometer sus inversiones. De ese modo, la banca de inversión canaliza los capitales y los factores productivos desde aquellos agentes que los poseen pero desconocen cómo invertirlos hasta aquellos otros que saben cómo invertirlos pero carecen de ellos.

La misión de la banca de inversión consiste en captar el capital que ahorran unos agentes para proporcionárselo a aquellos otros que lo necesitan para acometer sus inversiones.
--

Su funcionamiento es el siguiente: el banco de inversión capta capital emitiendo deuda a corto y largo plazo a través de distintos instrumentos (como los bonos o las imposiciones a plazo fijo). A cambio de esta deuda, el banco abona unos intereses que sirven como remuneración para el

ahorrador (para compensarle por su preferencia temporal y su aversión al riesgo). Más tarde, el banco de inversión emplea ese capital para conceder préstamos a terceras personas, que lo utilizan para adquirir bienes de capital o bienes de consumo duradero (como la vivienda o los automóviles). Y a cambio de recibir ese crédito, sus deudores le pagarán un tipo de interés superior al que debe abonar a sus acreedores.

La diferencia entre los intereses pagados y los intereses cobrados se conoce como «margen de intermediación» y supondrá la base de los beneficios de la banca de inversión. Por ejemplo, si un banco pide prestadas un millón de onzas de oro a un año a cambio de un 5% de intereses (50 000 onzas) y luego lo presta a un año a diversos empresarios a cambio de un 10% de intereses (100 000 onzas), la entidad obtendrá unos ingresos netos de 50 000 onzas de oro, a los que habrá que deducir sus otros gastos (personal, alquileres, material, electricidad, etc.) para llegar a sus beneficios anuales.

Esta intermediación del banco de inversión conlleva ventajas tanto para los ahorradores como para los inversores, que, en su ausencia, habrían acudido al mercado de capitales.

Por un lado, no todos los ahorradores tienen por qué poseer un conocimiento demasiado profundo acerca de los riesgos de sus deudores con respecto a la rentabilidad que prometen; asimismo, la mayoría de los ahorradores pueden carecer individualmente del suficiente capital como para prestárselo a quien lo necesite (por ejemplo, un inversor requiere de 50 000 onzas de oro y un ahorrador sólo posee 100) o puede que no quieran concentrar todos sus ahorros en un mismo activo (con 100 onzas no puede diversificarse demasiado la inversión). El banco solventa estos inconvenientes por su especialización a la hora de analizar riesgos y por la concentración del capital de muchísimos ahorradores, lo que le permite prestar ese dinero a proyectos de elevada escala y diversificar las inversiones que hace para minimizar el riesgo (préstamos a empresas de distintos sectores, préstamos hipotecarios, préstamos al consumo, etc.). Es decir, los ahorradores obtienen mayores rentabilidades en función de los riesgos asumidos que si acudieran directamente al mercado de capitales.

Por otro, para muchos inversores, la intermediación les permite acceder a un amplio volumen de financiación a un coste bastante menor al que deberían abonar si acudieran directamente al mercado de capitales, pues el banco ya posee toda la infraestructura necesaria para prestarles el capital.

Como es evidente, los bancos de inversión, al igual que los comerciales, también se hallan muy expuestos a los riesgos de crédito y de liquidez. El riesgo de crédito es clave para este tipo de entidades que se encargan, precisamente, de prestar el capital de sus clientes a otros individuos que desean destinarlo a adquirir bienes de capital o de consumo duradero: han de cerciorarse, pues, de que sus deudores son lo bastante solventes como para devolverles de forma puntual el dinero prestado más los intereses pactados.

A su vez, el riesgo de liquidez puede manifestarse como consecuencia del distinto plazo al que el banco pide prestado el dinero y aquel al que lo presta: si la entidad se endeuda a corto plazo (pide prestadas 1 000 onzas de oro a un año) e invierte a largo (presta esas 1 000 onzas durante cinco años), el banco deberá devolver el dinero antes de que se lo reintegren. Esto le generará un problema similar al que se enfrentaba el banco comercial: o deberá liquidar de manera anticipada sus inversiones o bien buscar refinanciación de manera precipitada, con los consecuentes costes extraordinarios que ello implica (obtener un mal precio por las inversiones y pagar un elevado coste por la refinanciación).

Pero, pese a estos riesgos, a muchos bancos de inversión les interesa endeudarse a corto plazo y prestar a largo o a deudores de alto riesgo. Las razones ya las tratamos en el capítulo anterior y son análogas a las que podían llevar a los bancos comerciales a un excesivo descuento de promesas de pago: los tipos de interés que tiene que abonar el banco por pedir prestado dinero a corto plazo son menores que los que cobra prestando el dinero a largo plazo o a proyectos de alto riesgo. Es decir, el margen de intermediación se maximiza cuando se acentúan los riesgos de crédito y de liquidez.

Recordemos el principio general que mencionábamos en el capítulo dos: a corto y medio plazo existe una disyuntiva entre liquidez y rentabilidad. A menor liquidez, más rentabilidad, y viceversa.

La regla de oro de la banca

Está visto que los bancos, tanto los comerciales como los de inversión, tienen incentivos para degradar su liquidez en aras de una mayor rentabilidad a corto plazo. El problema es que toda extensión desproporcionada del crédito tiende a generar a medio plazo pérdidas enormes para la banca que superan en cuantía los beneficios anteriores. Por eso, a lo largo de los siglos, la práctica de los banqueros tendió a plasmarse en una pauta prudencial que se dio a conocer como «la regla de oro de la banca».

La regla de oro no sentenciaba nada demasiado extraordinario, era puro sentido común: «Los créditos de los bancos no deben vencer más tarde que sus deudas ni exceder los riesgos de éstas». Básicamente: los bancos deben prestar a plazos y riesgos análogos a aquellos de los que piden prestado. Por ejemplo, si el banco debe dinero a un mes, no ha de extender crédito (ni mediante préstamos ni mediante el descuento de promesas de pago) a más de un mes; asimismo, si pide prestadas mil onzas de oro a un año y su acreedor no desea asumir demasiados riesgos, no deberá invertir esos fondos en proyectos muy inciertos.

La regla de oro de la banca establece que los créditos de los bancos no deben vencer más tarde que sus deudas ni exceder los riesgos de éstas.
--

En la Inglaterra del siglo XIX, la regla de oro se tradujo a un lenguaje más coloquial y se popularizó el dicho de que: «Nada hay más sencillo que el oficio de un banquero... siempre que se sepa diferenciar entre una letra de cambio y una hipoteca». La máxima puede parecer absurda, pero es un perfecto resumen de la regla de oro y de la fundamental separación operativa entre la banca comercial y la de inversión.

La letra de cambio representa el instrumento por excelencia de la banca comercial: es una promesa de pago a muy corto plazo (en general por debajo de tres meses y, en ocasiones, incluso a la vista) cuyo descuento, al estar garantizado por bienes presentes líquidos, no entraña casi riesgo. La hipoteca, por el contrario, es el préstamo paradigmático de la banca de inversión: se trata de una deuda a favor del banco a muy largo plazo (de 10

a 40 años) cuyo repago sí entraña riesgos, al estar garantizado por un bien presente muy ilíquido (una vivienda) y por una serie de bienes futuros e inciertos (todas las mercancías que el hipotecado tendrá que producir y vender en el futuro para ir amortizando sus cuotas hipotecarias).

La banca comercial debe dedicarse a descontar letras y pagarés de calidad, pues a través de su actividad genera medios de pago alternativos al dinero. Si descontara letras o pagarés respaldados por bienes ilíquidos (bienes cuyos términos de venta, incluido su precio, son inciertos) o por bienes futuros, estaría invadiendo imprudentemente el terreno de la banca de inversión, esto es, estaría generando medios de pago contra el valor de productos que no existirán hasta dentro de mucho de tiempo. El aumento de los medios de pago no iría de la mano con el aumento de la producción (inflación).

Atendiendo a la regla de oro, los préstamos garantizados por bienes ilíquidos o por bienes futuros deberían efectuarse a través de préstamos a corto o largo plazo por parte de la banca de inversión: sus deudores no deberían abonar el tipo de descuento sino el tipo de interés que corresponda a su plazo y riesgo. En definitiva, un banco comercial no debería financiar un *software* informático que tardara un decenio en fabricarse y enajenarse, sino en todo caso el cobro de una partida de camisas que *ya* se encontrase en los escaparates de unos grandes almacenes y sobre la que existiese una amplia demanda: es la diferencia entre una promesa de pago de calidad y una hipoteca (o un préstamo empresarial a largo plazo).

De modo análogo y por los mismos motivos, la banca de inversión tampoco debería pedirles prestados a los ahorradores capitales a corto plazo para luego prestarlos a largo plazo: el banco estaría prometiendo a los ahorradores la devolución de unos bienes antes de que hubiesen sido creados por los inversores. Por ello, las inversiones a largo plazo deberían financiarse sólo con ahorro a largo plazo y las inversiones a corto, con ahorro a corto plazo.

Cuando los bancos actúen con imprudencia y se salten la regla de oro, esto es, cuando la banca comercial descuenta promesas de mala calidad o cuando la banca de inversión se endeude a corto plazo y preste a largo o a elevados riesgos, diremos que los bancos están expandiendo artificialmente

el crédito disponible. O dicho de otra manera, al quebrantar la regla de oro, los bancos estarán generando un volumen de crédito superior al ahorro disponible para cada uno de los plazos temporales y para cada uno de los perfiles de riesgos de los capitalistas que, en última instancia, financian ese crédito. Es decir, el gasto en inversión será superior al ahorro que debería financiarlo. Desde un punto de vista contable, diremos que los bancos, al violar la regla de oro, pasan a operar con un fondo de maniobra estructuralmente negativo.

Cuando los bancos comerciales y de inversión se saltan la regla de oro diremos que operan con un fondo de maniobra negativo y que están expandiendo artificialmente el crédito. En ese caso, el gasto en inversión será superior al ahorro necesario para financiarlo.

Esto es justo lo que sucede en la actualidad, donde ya ni siquiera existe una separación formal entre la banca comercial y la de inversión: hoy hablamos simplemente de «bancos» porque es habitual que cualquier entidad financie un préstamo hipotecario a cuarenta años a través de un depósito a la vista.

Si está pensando que esta aguda iliquidez bancaria y este desajuste entre ahorro e inversión no pueden traer nada bueno, está en lo cierto. Pero analizaremos las negras consecuencias de este proceso en el siguiente apartado. De momento, basta con un adelanto: la violación de la regla de oro da lugar a las crisis económicas.

Banca central

Como sabemos, el incumplimiento de la regla de oro por parte de la banca —o, lo que es idéntico, la expansión artificial del crédito— terminará a medio plazo acarreando problemas para la propia banca: si degrada imprudentemente su liquidez (descontando promesas de mala calidad, endeudándose a muy corto plazo, prestando a altos riesgos, etc.), lo normal es que, tras una breve cosecha de beneficios extraordinarios, acabe padeciendo unas pérdidas igual de extraordinarias.

Por fortuna, el sistema bancario de un mercado libre posee suficientes mecanismos para forzar a los bancos a restringir sus expansiones artificiales del crédito. Ya lo vimos en el caso de la banca comercial: si un banco descontaba más promesas que el resto, tenía más papeletas que ningún otro para perder oro en la cámara de compensación interbancaria o entre el resto de sus clientes; y conforme pierda oro, tendrá que restringir con rapidez el ritmo al que expande el crédito. Algo parecido sucede con la banca de inversión: aquellas entidades que inviertan a largo plazo endeudándose a corto dependen en todo momento de que alguien les refinance, y si el volumen de crédito no crece por encima del ahorro disponible, la continua refinanciación no será nada sencilla ni, sobre todo, barata.

Por eso mismo, los límites de la expansión crediticia estarán bastante acotados: los bancos serán conscientes de que si amplían mucho el crédito no podrán obtener refinanciación asequible en el mercado interbancario y que ello puede provocarles pérdidas extraordinarias (e incluso la bancarrota). Pero justo aquí desempeñan su papel los bancos centrales modernos.

En su origen, los bancos centrales sólo eran los bancos comerciales del resto de bancos comerciales y los bancos de inversión del Gobierno. O dicho de otra manera, los bancos centrales eran el banco de los bancos y el banco del Gobierno.

En su origen, los bancos centrales eran bancos de los bancos y bancos de los Gobiernos.

Por un lado, las mismas razones que motivan a los particulares a vender su oro y sus letras o pagarés a los bancos comerciales mueven a los bancos comerciales a revenderles su cartera de oro y de letras a un tercer banco (el banco central). A saber, a los bancos comerciales les resulta más sencillo gestionar sus tenencias de oro si lo tienen depositado en el banco central y, a su vez, les puede resultar más barato descontar sus letras y pagarés en el banco central (a cambio de los billetes o depósitos de este último) que en el mercado monetario. En su vertiente de banca comercial, pues, el banco central desempeña las dos funciones típicas de este tipo de entidades: es una

cámara de compensación para los bancos (al igual que los bancos comerciales son cámaras de compensación para familias y empresas) y redescuenta letras y pagarés (descuenta a los bancos comerciales las promesas de pago que antes ellos habían descontado a familias y empresas).

Por otro, los mismos motivos que llevaban a individuos y empresas a buscar financiación en los bancos de inversión, también conducen al Gobierno a buscarla en un banco de inversión particularmente especializado en comprar o colocar la deuda pública (el banco central). En su vertiente de banca de inversión, por tanto, el banco central se endeuda para extenderle crédito al Gobierno.

Al ser el banco de los bancos y del Gobierno, el banco central ha ostentado a lo largo de la historia un puesto clave dentro del sistema financiero, un puesto *central*. De ahí le viene, de hecho, su nombre: de que se ubicara en el centro financiero de una economía y atendiera las necesidades del resto de bancos y del Gobierno.

Con el paso del tiempo, sin embargo, estas funciones de la banca central fueron pervirtiéndose por culpa de los privilegios gubernamentales. Lo que empezó siendo un banco privado más pero con una clientela particular (bancos y Gobierno), pasó poco a poco a detentar el monopolio de la emisión de billetes dentro de un país (billetes que en un principio eran convertibles en oro y que, como estudiaremos en otro apartado, más tarde dejaron de serlo), lo que limitó el negocio de los bancos comerciales al descuento de oro y letras a cambio de depósitos.

¿Y por qué el Gobierno transformó de esta manera a la banca central? Pues por un simple intercambio de favores: el Gobierno le concedía un monopolio al banco central y éste le extendía créditos al Gobierno en condiciones ventajosas, es decir, a muy bajos tipos de interés.

Con posterioridad, el Estado le concedió al banco central el monopolio de la emisión de billetes para que éste le prestara financiación a tipos de interés artificialmente abaratados.

Más adelante, y conforme el banco central fue politizándose —hasta el punto de ser nacionalizado en la mayoría de los casos—, también utilizó sus privilegios para extender financiación ventajosa al resto de los bancos

privados: sus operaciones de redescuento dejaron de realizarse únicamente contra las letras o pagarés de calidad que estuvieran en posesión de la banca comercial y pasaron a efectuarse contra muy diversos tipos de activos — incluidos los respaldados por bienes ilíquidos o por bienes inexistentes— en manos tanto de la banca comercial como de la banca de inversión.

Gracias a esta ventajosa posición de prestamista en última instancia, el banco central incrementó de un modo muy notable las posibilidades de expandir imprudentemente el crédito por parte del resto de la banca. Dado que cuando un banco degradaba su liquidez siempre podía acudir al banco central a que le redescantara sus activos ilíquidos, se relajaron todas las cautelas destinadas a frenar de manera preventiva las expansiones artificiales del crédito.

El banco central, al convertirse en un privilegiado prestamista en última instancia, incrementó muy notablemente las posibilidades de expandir el crédito por parte de la banca privada.

Es decir, el banco central dejó de ser un banco privado dedicado a redescantar las promesas de pago de calidad en posesión de la banca comercial y a prestar de manera especializada al Gobierno para convertirse en una herramienta más del poder político dirigida a degradar su liquidez con la finalidad de proporcionar una financiación artificialmente barata al Gobierno y a la banca privada.

Aun así, y gracias a su obligación de convertir sus billetes y depósitos en oro, el banco central no disfrutaba de una absoluta barra libre para prestar al Estado y a las entidades financieras; una última ligazón con la realidad que, como veremos, los Gobiernos también se encargaron de eliminar más adelante.

Los ciclos económicos

Las expansiones artificiales del crédito por parte de los bancos no sólo tienden a perjudicarlos a ellos a largo plazo, sino asimismo al resto de la sociedad. Si sus efectos se limitaran a una degradación de la liquidez bancaria, resultarían relativamente inocuas, pero al perturbar al conjunto del sistema productivo terminan siendo bastante destructivas.

Ya sabemos que cuando los bancos incumplen la regla de oro, el crédito crece por encima del ahorro disponible dentro de la economía. En concreto, los bancos de inversión captan capitales a corto plazo y los destinan a proyectos a largo plazo o de elevado riesgo, de modo que los tipos de interés necesarios para financiar este tipo de inversiones tienden a reducirse. Es lo que tienen las leyes de la oferta y la demanda: dado que el banco incrementa la oferta de capitales a largo plazo y para altos riesgos, sus correspondientes tipos de interés caen. Por su parte, los bancos comerciales hacen algo muy parecido: efectúan inversiones a largo plazo descontando los bienes futuros que éstas presuntamente proporcionarán; a saber, generan medios de pago presentes (billetes o depósitos) para prestarlos a largo plazo, de modo que sus deudores pueden obtener financiación sin pagar el muy alto tipo de interés a largo plazo (se limitan, en cambio, a abonar el mucho más asequible tipo de descuento propio de la banca comercial).

Pero observemos que, merced a la expansión artificial del crédito, la oferta de capitales se incrementa no porque haya más gente dispuesta a retrasar su consumo futuro o a someterlo a un mayor riesgo (esto es, porque la preferencia temporal y la aversión al riesgo de los individuos se haya reducido), sino porque los bancos inmovilizan en proyectos de larga duración y de elevada incertidumbre unos capitales cuyos propietarios desean que estén disponibles de manera inmediata y segura, o incluso porque el banco comercial crea directamente —y sin respaldo alguno en bienes presentes líquidos— los medios de pago que son luego invertidos.

Dentro del banco, por fuerza existirá una descoordinación entre los planes de los inversores (aquellos que toman el capital prestado para inmovilizarlo a largo plazo) y los de los ahorradores (aquellos que prestan sus capitales al banco para que los invierta a corto plazo). Pero al margen de esto, también habrá una descoordinación en el sector productivo: los

empresarios se endeudarán e invertirán a un plazo y a un riesgo mayor que aquellos que los consumidores están dispuestos a asumir.

Las expansiones artificiales del crédito darán lugar a una descoordinación entre ahorro e inversión. No sólo los acreedores del banco querrán recuperar su capital antes de que vayan a devolvérselo sus deudores, sino que además en el resto de la economía los inversores lo inmovilizarán a un mayor plazo que el esperado por los ahorradores.

Imaginemos que los consumidores renuncian a disfrutar de 10 000 televisores hoy a cambio de que se fabriquen en lote 100 000 televisores dentro de cinco años; es un caso de ahorro dirigido por la preferencia temporal: optamos por consumir 100 000 televisores en un lustro a tener 10 000 ahora. Esta restricción del consumo irá aparejada, por un lado, a un incremento del capital disponible que puede prestarse a cinco años y, por otro, a un aumento de los factores productivos que pueden emplearse para fabricar televisores a cinco años (pues los consumidores ya no desean que se fabriquen 10 000 televisores para este año, lo que hará que los factores dedicados a este fin sean despedidos): ese capital y esos factores son justamente los que permitirán a los empresarios invertir durante cinco años para incrementar a 100 000 la producción de estos equipos.

Si además esos mismos consumidores no están dispuestos a esperar diez años para aumentar la producción de televisores a 500 000, podemos concluir que no habrá ni ahorro ni factores productivos disponibles para ello y, por tanto, ningún empresario se endeudará para acometer ese proyecto. Consumidores y empresarios estarán bien coordinados en el tiempo: SÍ a extender el tiempo de producción de televisores desde un año a cinco, pero NO a ampliarlo desde cinco a diez.

Ahora bien, supongamos que el banco utiliza el capital que ha recibido prestado a cinco años para conceder préstamos a bajos tipos de interés a diez años. En ese supuesto, los empresarios reputarán como rentable la producción de 500 000 televisores a diez años y comenzarán a invertir a ese plazo, aun cuando ni siquiera los ahorradores hayan proporcionado realmente capitales para ese lapso de tiempo ni existan factores desempleados que puedan utilizarse en ese proyecto (de modo que deberán

ofrecerles un sobresueldo a aquellos que estén manufacturando el lote de 100 000 televisores a cinco años vista). En resumen: habrá una descoordinación entre consumidores y empresarios. Unos querrán consumir 100 000 televisores en cinco años y los otros estarán fabricando 500 000 televisores para dentro de un decenio.

Y si ésta es la descoordinación que se produce cuando los bancos destinan a inversiones a largo plazo capitales que han tomado prestados a corto, imaginemos cuál será la magnitud del desajuste en el caso de que esos bancos se dediquen a invertir a largo plazo descontando los bienes futuros que esa inversión arrojará con el paso de los años: en ese supuesto, los bancos estarán generando un poder adquisitivo actual que no irá de la mano de ningún incremento de la cantidad de bienes disponibles en el presente.

Por consiguiente, la expansión artificial del crédito descoordinará a los agentes económicos a lo largo del tiempo y en los riesgos que creen estar asumiendo. Los tipos de interés a largo plazo y para altos riesgos se verán reducidos no por cambios en la preferencia temporal y en la aversión al riesgo, sino por manipulaciones bancarias del crédito, lo que inducirá a los empresarios a endeudarse para invertir a más largo plazo y en proyectos de mayor riesgo: pensemos que entre las inversiones a largo plazo y más arriesgadas siempre habrá algunas que resulten más rentables que las de corto plazo y bajos riesgos, pues en ese período de tiempo superior, o a través de la asunción de mayores riesgos, podrán crearse más y mejores bienes de capital que desarrollen mayores complementariedades. De ahí que, si el coste del capital a largo plazo o por altos riesgos cae (por los bajos tipos de interés), se dará la tendencia por la que se tratará de explotar esas más altas rentabilidades mediante la deuda.

Asimismo, los consumidores también lo tendrán mucho más sencillo para endeudarse y adquirir bienes de consumo de muy elevado valor. Pensemos que lo normal es que un agente económico produzca, venda su mercancía y después compre los bienes que desea. Con los mercados de capitales surge la opción de endeudarse para consumir, esto es, de que una persona adquiera primero los bienes que demanda y luego los pague con su producción futura. El problema de esta operación es que, dado que para que

la persona endeudada consuma de más en el presente otra persona deberá consumir de menos (ahorrar), habrá que pagar unos tipos de interés que remuneren al prestamista: todo individuo puede consumir de más hoy pero a costa de consumir bastante de menos en el futuro. Si los tipos de interés, sin embargo, se reducen artificialmente, los consumidores pueden endeudarse para adelantar mucho más consumo futuro que antes, por lo que pasarán a adquirir aquellos bienes de consumo con un mayor valor: los bienes de consumo duradero.

Para simplificar, el tratamiento que merecerán los bienes de consumo duradero será parecido al de los bienes de capital: al fin y al cabo, los bienes de capital producen bienes de consumo con el paso del tiempo (un campo produce trigo) mientras los bienes de consumo duradero van soltando «pequeñas dosis» de bienes de consumo a lo largo de su vida útil (una vivienda proporciona día a día servicios de habitación, sin que podamos consumir de golpe todos los servicios de habitación de los próximos treinta años).

En definitiva, cuando los bancos rebajen de modo artificial los tipos de interés, los agentes económicos tenderán a incrementar la demanda de bienes de capital a muy largo plazo o muy arriesgados y de bienes de consumo muy duradero.

Las expansiones artificiales del crédito tenderán a incrementar la demanda, los precios y la producción de los bienes de capital a muy largo plazo y de los bienes de consumo muy duradero.

Al principio, como todo el crédito recién creado se dirigirá a adquirir estos dos tipos de bienes, sus precios crecerán de manera apreciable y los empresarios comenzarán a invertir para fabricarlos de manera masiva. Como sabemos, para que crezca la inversión debería aumentar también el ahorro (reducirse el consumo), pero como ese incremento de la inversión se habrá financiado mediante un crédito bancario que no surge del ahorro, la inversión aumentará sin que caiga el consumo. En consecuencia, el gasto total de la economía será mayor. No se producirá una redistribución del gasto desde las industrias más relacionadas con los bienes de consumo no

duradero hasta las industrias de bienes de capital y de consumo duradero (floreciendo unas y marchitando otras), sino que en todas partes se gastará más. Los factores productivos, incluso muchos de los que estuvieron desempleados debido a que exigían una remuneración superior al valor que podían generar, serán masivamente contratados. A su vez, las empresas ganarán grandes cantidades de dinero por el incremento del gasto, con lo que los precios de sus acciones bursátiles se dispararán.

El crédito artificial generará un *boom* económico insostenible: el gasto aumentará en toda la economía, se incrementará el empleo, los beneficios empresariales y las cotizaciones bursátiles se dispararán, etc. Muchas inversiones acometidas por los empresarios serán «malas inversiones».

Se dan todos los ingredientes para que podamos hablar de un *boom* o recalentamiento económico: bajos tipos de interés, expansión del crédito, auge simultáneo de todas las industrias, aumento global del gasto, incremento del empleo, explosión de los beneficios empresariales y de la bolsa, etc. Todo un festín en el que la prosperidad parecerá no acabar jamás.

En ese contexto, incluso los bancos podrán comportarse imprudentemente —olvidándose de la regla de oro— sin que en apariencia sean castigados por ello: los activos ilíquidos, aquellos que no pueden venderse en grandes cantidades sin mermas en sus precios (bonos, acciones, inmuebles, etc.), estarán subiendo de precio sin cesar, por lo que su venta anticipada no supondrá ningún problema. Tampoco la búsqueda precipitada de refinanciación será complicada, ya que en estas condiciones de prosperidad sin límite todos los bancos darán rienda suelta al crédito (en especial si detrás de ellos se encuentra un banco central dispuesto a refinanciarlos) y, por consiguiente, todos estarán determinados a prestarse entre sí.

Pero, pese a las apariencias, ya hemos comentado que en la economía se estará gestando un profundo desajuste: los empresarios estarán creando y organizando bienes de capital para proporcionar los bienes de consumo mucho más tarde o de manera bastante más arriesgada de lo que los consumidores desean. En otras palabras, dentro de la economía se estarán

generalizando una serie de «malas inversiones», esto es, de inversiones en activos que no sirven para satisfacer las necesidades de los consumidores. Y esta dispersión de las malas inversiones resultará sumamente problemática por dos motivos: uno productivo y otro financiero.

El motivo productivo estriba en que las estructuras de bienes de capital que se crearán durante el *boom* económico serán específicas y poco reconvertibles (como lo son todos los bienes de capital), de modo que más adelante será muy complicado corregir los errores cometidos. El financiero radica en que el repago de una gran cantidad de las deudas de la economía—incluidas las que, como los billetes o los depósitos de los bancos, se utilizan como medios de pago— estará garantizado por estas malas inversiones, de manera que si éstas no llegan a buen puerto, todas o parte de las deudas terminarán siendo impagadas y ocasionando pérdidas extraordinarias a sus acreedores.

En otras palabras, aunque durante el *boom* económico pocos agentes se preocupen por la sostenibilidad del crecimiento económico, lo cierto es que estarán degradando de manera muy intensa la liquidez de su activo (en forma de estructuras de bienes de capital más alejadas del consumo) y de su pasivo (en forma de más y peores deudas), con lo que resultará cada vez más complicado introducir cambios y reorientar la economía hacia la dirección apetecida por los consumidores soberanos.

Pongamos un ejemplo de todo este proceso: los bancos comienzan a extender créditos hipotecarios a tipos de interés muy bajos. En tal caso, la demanda de hipotecas crecerá y con ello, la demanda de viviendas (bienes de consumo duradero), lo que hará aumentar su precio y lanzará el mensaje a sus constructores de que deben ampliar la producción. Para ello, los constructores pedirán al banco préstamos también artificialmente baratos con los que adquirir más cemento, ladrillos, azulejos, puertas, etc. (bienes de capital). Y a su vez, los proveedores de los constructores se endeudarán para invertir en incrementar su capacidad productiva. Por consiguiente, los bancos se endeudarán a corto plazo para prestarles a largo plazo a familias y empresas, y estos agentes gastarán los fondos recibidos en los sectores más alejados del consumo inmediato (en incrementar la capacidad futura para fabricar unas casas que se pagarán con unos bienes de consumo futuros

fabricados de manera muy tardía). En definitiva, tanto la liquidez del activo como la del pasivo de la economía se degradarán con mucha intensidad.

Pero ¿cómo termina esta etapa de alegría crediticia y de ficticia prosperidad? Tengamos en cuenta que, cuando incumplen la regla de oro, tanto los bancos comerciales como los de inversión lo que en el fondo están haciendo es prometer la entrega a muy corto plazo de unos bienes económicos que sólo estarán disponibles a muy largo plazo (o prometer entregar con mucha seguridad unos bienes con los que sólo podrán contar de manera incierta): los bancos comerciales crean medios de pago que presuntamente sirven para adquirir de inmediato en el mercado unos bienes que todavía no se han fabricado (o, en su defecto, para acudir al banco y reclamar un oro que éste no tiene en reserva) y los bancos de inversión se comprometen a devolver un capital a corto plazo que está inmovilizado en proyectos a largo plazo (y que sólo se «desinmovilizará» cuando estos proyectos produzcan y vendan mercancías).

Dado que, como sabemos, la expansión artificial del crédito no procedía de una reducción de la preferencia temporal y de la aversión al riesgo de los agentes, éstos seguirán gastando una gran parte de sus rentas extraordinarias (procedentes de los altos beneficios y salarios) en bienes de consumo no duradero (ropa, comida, bebida, vacaciones, cine, salidas nocturnas, etc.). Y aquí encontraremos la tensión que pondrá en jaque la economía: el crédito creado por la banca se aprovechará en un primer momento para comprar bienes de capital y bienes de consumo duradero, pero cuando ese crédito se transforme en rentas (cuando se paguen los salarios a los trabajadores que han fabricado esos bienes o se abonen dividendos a los accionistas de las empresas que los comercializan), éstas se utilizarán en gran medida para adquirir bienes de consumo no duradero. ¿Resultado? Después del encarecimiento inicial del precio de los bienes de capital y de los bienes de consumo duradero, tendrá lugar un incremento del gasto en los bienes de consumo no duradero sin que su producción se haya aumentado ni pueda hacerlo a corto plazo (pues los recursos estarán inmovilizados en las industrias de bienes de capital y de bienes de consumo duradero).

Como consecuencia, el precio de los bienes de consumo no duradero repuntará, por lo que cada vez irá siendo más rentable fabricarlos, en

comparación con los bienes de capital o de consumo duradero.

Esta contradicción interna puede retrasarse por un tiempo mientras el crédito artificialmente expandido por los bancos siga afluyendo de una manera acelerada por la demanda de bienes de capital y de consumo duradero, pues en tal caso sus precios continuarán aumentando más rápido que el de los bienes de consumo no duradero. Mas, como es obvio, en algún momento el ritmo de la expansión crediticia empezará a ralentizarse, momento en el que se alcanzará la situación anterior.

Observemos que la hipótesis de que la expansión artificial del crédito no terminará nunca no es factible: cuanto más se expande el crédito, más factores se trasladan desde la producción de bienes de consumo no duradero hasta la de bienes de capital y consumo duradero, mientras que, con un cierto desfase, más aumenta el gasto en los bienes de consumo no duradero (si no lo hiciera sería porque la preferencia temporal o la aversión al riesgo habrían caído y, en tal caso, no estaríamos ante una expansión artificial del crédito). Esto es, cuanto más crezca el crédito no respaldado por ahorro, más se incrementará la demanda de bienes de consumo no duradero y más se reducirá su oferta (pues los factores se dedicarán a fabricar bienes de capital y de consumo duradero a un plazo cada vez mayor). Como consecuencia, si la expansión artificial del crédito no decayera jamás, asistiríamos a una inflación galopante de precios: la oferta de bienes de consumo no duradero sería nula y su demanda infinita.

El *boom* económico artificial llegará a su fin como consecuencia de las contradicciones internas que engendrará: una demanda de bienes de consumo no duradero muy superior a su oferta.

Lo habitual, con todo, será que la expansión crediticia se detenga mucho antes. Si los bancos están obligados a convertir sus billetes y depósitos en oro (incluido el banco central), los acreedores de estas entidades terminarán reclamando el oro y, al no poseerlo, se verán obligadas a restringir el crédito o incluso a quebrar (como consecuencia del riesgo de liquidez). Y recordemos que entre los acreedores de un banco se encontrarán con

frecuencia otros bancos por la simple circunstancia de que expanden más pausadamente el crédito.

En esos momentos, paralizada la creación de nuevo crédito, la economía se detendrá y deberá enfrentarse a los dos desajustes, el financiero y el real, de los que hemos hablado antes.

En cuanto a los desajustes financieros, los bancos en general cortarán todo nuevo crédito y comenzarán a guardarse para sí el oro que vayan cobrando. Sin embargo, justo por ello, los bancos que estén más endeudados a corto plazo, así como muchas familias y empresas, no podrán encontrar refinanciación barata: como ningún banco estará dispuesto a seguir prestando en condiciones ventajosas por elemental prudencia, los deudores a corto plazo tendrán que abonar tipos de interés cada vez más altos, si es que quieren evitar la liquidación anticipada de sus activos. En definitiva, la demanda de crédito se mantendrá muy elevada mientras que su oferta se reducirá de manera bastante pronunciada, con lo que los tipos de interés, a corto y a largo plazo, aumentarán.

Y en cuanto a los desajustes reales, las industrias más alejadas del consumo perderán con rapidez toda su demanda, pues, como acabamos de ver, los encarecimientos de los bienes de consumo no duradero harán que lo más rentable sea producirlos lo más rápidamente posible, desatendiendo la demanda de bienes de capital a largo plazo. Producir lo antes posible aunque en menor cantidad pasará a ser una prioridad frente a producir a gran escala, aunque sea más tarde. Además, las subidas de tipos de interés harán que las familias dejen de demandar más bienes de consumo duradero, lo que provocará el hundimiento de las ventas de las industrias que los fabriquen.

Claro que la transición hacia una economía que produzca bienes de consumo de manera mucho más acelerada no será sencilla, pues muchas de las inversiones que se acometieron merced al crédito artificialmente abaratado no serán aprovechables por ser muy específicas. En gran medida, habrá que abandonar por entero determinadas explotaciones económicas — y despedir a todos o gran parte de los factores productivos que éstas utilizaban— y empezar a crear otras nuevas. Pero hasta que todas esas estructuras se hayan acabado de recomponer, habrá ciertos bienes y factores

productivos que escasearán más que otros: justo aquellos en los que menos se haya invertido durante la etapa del *boom* y que, por tanto, se hayan vuelto relativamente escasos; serán ellos los que más subirán de precio a lo largo del lento proceso de reajuste de la oferta. Por ejemplo, si la expansión del crédito ha favorecido que se fabriquen muchísimos automóviles pero, al mismo tiempo, no se ha invertido lo suficiente como para incrementar de modo proporcional la oferta de gasolina, el precio de ésta se elevará de manera muy notable a poco que se quieran seguir utilizando todos esos automóviles fabricados; para que el precio de la misma se modere, será necesario invertir mucho más en el refinado de gasolina.

Pese a la fuerza de los hechos, las industrias de bienes de capital a largo plazo y de bienes de consumo muy duradero tratarán de resistir durante un tiempo todas estas *turbulencias*. Al fin y al cabo, uno no renuncia a su compañía a la primera que vienen mal dadas: un empresario puede ver cómo suben los tipos de interés para refinanciar su deuda y cómo se desploma la demanda por sus productos, pero aun así se resistirá a plegar velas ante unos contratiempos que podrían terminar remitiendo.

Por eso, los empresarios estarán dispuestos a pagar transitoriamente tipos de interés cada vez más altos, a desembolsar más dinero por los factores productivos más escasos y a soportar las pérdidas derivadas de la debacle de sus ventas. Pero la resistencia no será eterna: antes o después el empresario llegará a la conclusión de que debe rehacer sus planes de negocio y, si se empecina en no ver lo evidente, los altos costes y los bajos ingresos acabarán abocándole a la quiebra (con lo que la revisión de los planes será «forzosa»).

En esos momentos, cuando al final del *boom* artificial se inicie esa inexorable etapa de bancarrotas generalizadas por parte de empresas y también de familias, llegará de modo oficial lo que se suele denominar una «depresión».

La depresión está caracterizada por una generalización de las quiebras o reestructuraciones de empresas y de los impagos de deuda. Los capitalistas se dan cuenta de que gran parte de los planes de negocio que habían elaborado ya no son viables y de que deben abandonarlos o rehacerlos de raíz. De ahí que muchos de ellos dejen de buscar refinanciación a la

desesperada y pasen directamente a suspender pagos (lo que afectará de manera muy especial a quienes se la han proporcionado: los bancos) y a despedir a una gran parte de los factores productivos que tenían contratados (trabajadores, por ejemplo).

La depresión se da en el momento en el que los empresarios corrigen sus malas inversiones del pasado y tratan de mejorar la liquidez de su activo y de su pasivo.

Como resultado de esta etapa de quiebras, se iniciará un proceso general de liquidaciones de activos y factores productivos que irá de la mano de una caída de la demanda de crédito y del gasto en inversión. Ecuación sencilla: incremento súbito de la oferta más caída brusca de la demanda igual a hundimiento de precios; en concreto, caída de los tipos de interés, del valor de mercado de los activos y de las remuneraciones de muchos factores productivos. Es lógico: si durante el *boom* artificial, y sobre todo en su fase final, la demanda de crédito y de ciertos bienes económicos es altísima porque cada vez más familias y empresas quieren mantener o incrementar sus niveles de gasto, aun cuando la oferta no haya aumentado, los precios se dispararán; cuando, en cambio, esa demanda se hunde con respecto a la oferta porque familias y empresas entienden que ya no pueden mantener sus niveles anteriores de gasto —en un contexto de crecientes costes y tipos de interés, caída de las ventas y aumento del paro—, los precios se reducirán.

Durante la depresión se deberá proceder a reorganizar la economía para adecuarla a la demanda real de los consumidores, esa que la expansión crediticia previa contribuyó a falsear. Ese reajuste tiene dos fases, que coinciden precisamente con la resolución de los dos desequilibrios, el real y el financiero, que mencionábamos antes.

Por un lado, los agentes deberán reducir su excesivo endeudamiento: habían demandado demasiados bienes de consumo duradero o muchos bienes de capital con cargo a una producción futura que, debido a las malas inversiones generalizadas, no llegará a existir. Dado que es necesario que vuelvan a tener un margen futuro para consumir e invertir, los agentes tendrán que minorar de forma anticipada su deuda y, para ello, deberán

incrementar su ahorro (restringir su consumo) y liquidar parte de sus activos menos rentables.

Por otro lado, los empresarios —los existentes u otros nuevos que decidan entrar al mercado— deberán reorganizar sus planes de negocio para fabricar lo antes posible los bienes de consumo que demandan los consumidores. Pero esta reorganización no será inmediata porque, de entrada, muchos empresarios ni siquiera sabrán cuáles son los bienes de consumo que desean ni tampoco cuál es la manera más adecuada de fabricarlos. Además, para implementar esos nuevos planes será preciso contar con el suficiente capital que permita generar los bienes de capital adecuados, por lo que, de nuevo, se requerirá que el ahorro aumente.

Las necesidades de capital de los empresarios podrán atenuarse si los factores productivos, incluidos los empleados merced a las malas inversiones del *boom*, caen lo suficiente de precio (un proceso que, como sabemos, acontecerá de manera natural debido al hundimiento de la demanda y al incremento de su oferta en modo de liquidación). La idea es que cuantas menos rentas tengan que adelantar los capitalistas a los factores productivos, menos capital requerirán para poner en marcha sus planes. Por ejemplo, si un capitalista requiere 100 trabajadores para fabricar 1 000 automóviles al año, necesitará 100 000 onzas de oro si el salario anual de cada trabajador es de 1 000 onzas, pero sólo le harán falta 50 000 onzas si su salario anual se reduce a 500. Asimismo, si las malas inversiones del pasado caen de precio de manera sustancial, podrán reaprovecharse para los nuevos planes de negocio, lo que acelerará la recuperación: verbigracia, si durante el *boom* se construyeron numerosas y carísimas viviendas que luego quedaron vacías, el hecho de que su precio se rebaje a la mitad hará que muchas de ellas puedan servir como almacenes, laboratorios u oficinas dentro de los nuevos planes empresariales.

En definitiva, la depresión será un período en el que se purgarán los excesos del pasado y se edificarán poco a poco los modelos de negocio del futuro. A los factores productivos se les deberán dar nuevos usos y, para ello, habrá que incrementar el ahorro disponible y ajustar a la baja los precios que se habían inflado de modo artificial durante el *boom*.

Al final, después de atravesar el *boom* insostenible y la depresión inexorable, la economía retomará el rumbo de la creación de riqueza. No obstante, no pensemos que estos movimientos maníaco depresivos del sistema productivo habrán sido neutrales a largo plazo: el hecho de que durante un tiempo crezcamos, en apariencia, mucho más de lo normal y luego mucho menos de lo que deberíamos no significa que los excesos se compensen con los defectos. No olvidemos que durante el *boom*, durante esa fase en la que todos se muestran absurdamente eufóricos, se está dilapidando de manera masiva un capital que *siempre* es escaso con respecto a las necesidades humanas. Es durante las depresiones cuando se recupera la sensatez y se recomponen los modelos de negocio compatibles con las preferencias de los consumidores. Aunque parezca que va contra toda intuición, durante los *booms* se destruye riqueza, mientras que es en las depresiones cuando se detectan los errores cometidos, se intenta salvar los muebles y se sientan las bases de la recuperación.

El pie visible del Estado retrasa la recuperación

Las depresiones son períodos desagradables para la mayor parte de la sociedad: impagos, quiebras, despidos, estancamiento, atonía, pesimismo, etc. Pese a que, como decíamos, constituyen la etapa en la que se corrigen los errores del pasado, la medicina es amarga y nadie quiere sufrirla durante mucho tiempo. Por eso, lo habitual será que grupos organizados de ciudadanos acudan a los políticos para reclamarles que les aligeren los costes de la depresión y se la carguen a otros. Y los políticos, por supuesto, estarán encantados de acceder a sus peticiones, ya que supondrán la excusa perfecta para intervenir en la economía, aumentar su poder e incrementar sus redes clientelares.

En general, podremos distinguir tres tipos de intervenciones presuntamente dirigidas a favorecer la recuperación: el rescate de los

deudores quebrados, la estabilización de los precios y los estímulos del gasto.

El rescate público de la banca

En general, el rescate de los deudores quebrados será exigido por unos acreedores que no querrán ver cómo su capital se evapora porque aquellos a quienes se lo prestaron no pueden devolvérselo. El caso más típico es el del rescate a la banca: ya hemos visto que durante la fase depresiva del ciclo, los bancos tendrán dificultades para refinanciar sus deudas y se enfrentarán a impagos muy cuantiosos en sus activos. Eso llevará a numerosas entidades a la quiebra y, por tanto, a que no puedan devolverles el dinero a sus acreedores.

La mayoría de los economistas considera la quiebra de los bancos como un evento lo bastante dramático como para justificar la intervención inmediata del Estado. De hecho, en la práctica totalidad de los países existen garantías estatales a los depósitos bancarios, de modo que si una entidad quiebra, sus depositantes no pierden el dinero que tenían derecho a percibir.

Lo cierto es que la quiebra de un banco no es algo que pueda tomarse a la ligera: si los bancos comerciales han violado la regla de oro, habrán respaldado sus billetes y depósitos merced a inversiones a muy largo plazo o muy arriesgadas. En román paladino esto quiere decir que la cantidad de medios de pago de una economía pasa a depender de la sostenibilidad de esas inversiones.

Si un banco comercial quiebra, se ve forzado a liquidar con un importante descuento todos sus activos, lo que hace que sólo pueda devolver una ínfima parte de sus deudas y, por tanto, que casi todos los medios de pago que había creado desaparezcan. Como resultado, todos los precios de la economía deberán ajustarse a la baja, esto es, deberá tener lugar una deflación. Recordemos: menos medios de pago comporta un mayor valor de cada medio de pago y esto, precios más bajos. Pero este proceso lleva su tiempo: puede ser relativamente sencillo y rápido cuando sólo quiebra un banco no demasiado grande, pero se vuelve mucho más

complicado cuando suspenden pagos la mayor parte de las entidades de un sistema económico. En tal caso, es improbable que los precios (incluidos los de los factores productivos) sean lo bastante flexibles a corto plazo como para digerir la vasta destrucción de medios de pago. ¿Consecuencia? Habría muy pocos medios de pago para hacer frente a unos precios artificialmente altos, lo que llevaría a una crisis económica adicional y superpuesta a la anterior.

En apariencia, los claros perjuicios de las quiebras bancarias constituyen un motivo más que suficiente para que el Estado «rescate» a los bancos (esto es, destine una parte de los impuestos de todos los contribuyentes a incrementar sus fondos propios) y, por tanto, salve de la quema a sus deudores. El problema es que la quiebra también desempeña una función económica fundamental: finiquita planes empresariales que están destruyendo riqueza y libera los factores productivos que retenían para que puedan afluir a otros negocios. Además, el rescate público de la banca supone echar dinero bueno sobre dinero malo, esto es, socializar las pérdidas que han padecido los malos inversores.

¿Acaso no existe alternativa al rescate público de la banca? Sí, sí la hay. Para empezar, evitar que los bancos comerciales se contaminen descontando activos ilíquidos. Si un banco de inversión quiebra no pasa nada (demasiado) grave: es como quien ha creado una empresa o ha invertido en bolsa y pierde sus ahorros. El problema viene, como hemos explicado, de vincular el volumen de medios de pago de la economía a esos activos ilíquidos. Los negocios de la banca comercial y de la banca de inversión deberían estar operativamente separados, como aconseja la regla de oro, de modo que el Estado no debería promover su mezcolanza como hace, por ejemplo, cuando crea un fondo de garantía de depósitos o cuando fuerza al banco central a refinanciar de modo ilimitado a ambas entidades; esto es, cuando exime a los acreedores del banco de cualquier responsabilidad a la hora de examinar si la entidad que les debe dinero es prudente o no lo es y cuando concede de manera injustificada auxilio financiero a entidades ilíquidas. Que no sea deseable que los bancos quiebren no significa que sea deseable que no exista la amenaza creíble de que pueden quebrar.

Luego, una vez que el mal ya está hecho y los bancos comerciales se encuentran al borde del abismo, todavía existen alternativas al rescate. La primera es que el banco central refinance a los bancos comerciales *siempre que* éstos tengan activos de buena calidad. Con esto se solucionarían los problemas transitorios de liquidez de las entidades que no actuaron conforme a la regla de oro. La segunda alternativa sería convertir a parte de los acreedores de los bancos quebrados en accionistas: si una porción de sus fondos ajenos se transformaran en fondos propios podrían cubrirse las eventuales pérdidas y el banco podría sobrevivir sin rescates, con lo que se evitaría así la liquidación anticipada de sus activos y la destrucción en masa de sus medios de pago. Por supuesto, a los acreedores del banco comercial no les agrada que les paguen su deuda en forma de acciones, pero fueron ellos quienes cometieron un error al prestar su dinero a un banco que lo estaba invirtiendo de manera imprudente.

Si bien no es deseable que los bancos comerciales quiebren, existen alternativas preferibles al rescate público: entre ellas, la conversión de sus fondos ajenos en fondos propios.

Por último, los bancos comerciales sin suficientes activos líquidos como para obtener refinanciación en el banco central y con pérdidas tan voluminosas como para no poder ser recapitalizados merced a la conversión de su deuda en fondos propios deberían, simplemente, quebrar. En esos casos, no queda nada de valor que salvar de la entidad y los perjuicios derivados de su quiebra y liquidación resultan muy inferiores a los de su rescate.

La estabilización de precios y la devaluación

Ya sabemos que durante las depresiones los precios de numerosos activos y factores productivos tienden a caer por el hundimiento de su demanda (basada, en gran parte, en la expansión artificial del crédito) y por el aumento de su oferta destinada a la liquidación. Proyectos de inversión que se esperaba que fueran tremendamente productivos se revelan como

fallidos por no adaptarse a la preferencia temporal y a la aversión al riesgo de los consumidores, de modo que su valor en el mercado se desploma.

Esa deflación de precios, como comentamos, tiene efectos beneficiosos a la hora de encauzar la recuperación: el volumen de capital necesario para implementar nuevos planes empresariales es menor que si los precios se mantuvieran más altos.

Sin embargo, también es cierto que la deflación acarrea otros efectos en apariencia nocivos que para muchos —sobre todo para aquellos que no quieren soportarla directamente— justifican la intervención del Estado a la hora de tratar de estabilizarlos. En concreto, las caídas de precios de los activos y de otros factores (de los salarios, por ejemplo) dificultan la amortización de las deudas y reducen el gasto en bienes de consumo y de capital. Por consiguiente, en apariencia podría resultar conveniente que el Gobierno utilizara todos los instrumentos a su disposición para evitar ese ajuste de precios: por ejemplo, una política monetaria expansiva (que criticaremos con detalle más adelante), el establecimiento de controles de precios, las recompras de activos a precios inflados por parte del Estado, etc.

Nuestro propósito ahora mismo no es tanto criticar cada una de estas intervenciones concretas como mostrar por qué la idea general de que durante las crisis hay que estabilizar los precios resulta errónea.

Los precios son las señales que emplean los empresarios para guiar sus inversiones. Falsear los precios equivale a desvirtuar esas decisiones de inversión y, por tanto, a confundirles acerca de dónde es preciso inmovilizar el capital para satisfacer las necesidades de los consumidores. De hecho, las distorsiones introducidas por la expansión artificial del crédito pueden considerarse alteraciones en los precios relativos que engañan a los empresarios y les llevan a adoptar decisiones erróneas; en particular, los incrementos desproporcionados en los precios de los bienes de capital y de consumo duradero frente a los precios de los bienes de consumo no duradero inducen a los capitalistas a producir los primeros de manera desmedida. Lo mismo sucede, claro está, con los factores empleados en estas industrias que, gracias a las absurdas expectativas de beneficios futuros, obtienen durante el *boom* unas rentas extraordinarias.

Es evidente que, una vez que termina la orgía de crédito y los inversores adoptan valoraciones más sensatas acerca del futuro, tiene que producirse una caída relativa de precios entre los bienes de capital y de consumo duradero, así como en parte de los factores productivos que contribuían a fabricarlos; simplemente porque el futuro ya no es lo que era y porque sus precios inflados no se corresponden con su productividad real.

Si el Estado, por alguna vía, consigue que los precios de ciertos activos o factores productivos se mantengan por encima de su auténtica productividad, esto es, superen la riqueza que cualquier inversor puede generar con ellos, entonces esos activos y factores quedarán forzosamente desocupados: nadie querrá ni comprarlos ni contratarlos para ponerlos a generar riqueza.

En otras palabras, uno de los requisitos de la recuperación es que desciendan los precios relativos de aquellos activos y factores que se sobredimensionaron durante el *boom*. Mientras esto no suceda, los empresarios no los incorporarán a sus nuevos proyectos empresariales y no procederán a generar otra vez valor. No tenido sentido, por consiguiente, que se defienda el mantenimiento de unos precios relativos artificialmente elevados so pretexto de sostener el gasto o el repago de la deuda: con ello sólo asistiremos a un desempleo generalizado de los activos y demás factores productivos que anulará todas sus posibilidades de lograr cualquier renta, lo que acentuará todavía más la caída de la demanda o los impagos de la deuda.

Por ejemplo, es absurdo querer estabilizar al alza el precio de un inmueble alegando que, en caso contrario, su promotor será incapaz de pagar las deudas que ha tenido que asumir para construirlo; mientras el precio de la vivienda no se reduzca, el promotor no logrará venderlo, de modo que tampoco podrá amortizar sus deudas. Y, en todo caso, tengamos presente que si por cualquier argucia lograra colocárselo a algún comprador despistado (incluido al Gobierno), el valor de mercado del inmueble terminaría cayendo (por no estar ajustado a la realidad), de modo que su comprador se vería descapitalizado; sí, el promotor sobreviviría, pero sería el comprador quien se comería las pérdidas y habría malogrado un capital

que podría haber invertido en otros sectores de la economía para generar riqueza.

Los precios relativos de la economía deben ajustarse antes de encauzar la recuperación.

Lo mismo cabe decir de los trabajadores. Si el Gobierno o los sindicatos consiguen que ciertos salarios que se inflaron durante el *boom* no se reduzcan, no tendremos una población del todo ocupada, muy bien remunerada y, por tanto, con mayor capacidad para gastar y pagar sus deudas, sino un desempleo generalizado entre esos trabajadores, que, como es lógico, ni podrán gastar ni devolver sus créditos.

Los precios no deben estabilizarse; al contrario, uno de los requisitos de la recuperación es que vuelvan a niveles compatibles con las valoraciones de los consumidores y que, por tanto, puedan guiar la acción empresarial hacia la creación sostenible de riqueza.

Con todo, cabe mencionar una variante de esta política de estabilización de precios: que esa estabilización sólo se produzca *internamente* mediante el ajuste de todos los precios a la vez y en la misma proporción frente al exterior. Esta política económica se articularía a través de una devaluación de la moneda, esto es, una depreciación deliberada por parte del Estado del valor del dinero nacional frente al dinero extranjero (por ejemplo, con la reducción de la cantidad de oro a la que da derecho un billete del banco central).

En tal caso, podría parecer que el ajuste de precios sí que se produce, que lo hace de manera instantánea y que, de hecho, la mayor demanda exterior (por ser más baratas las exportaciones en moneda extranjera) podrá tirar del carro y favorecer la recuperación. Pero las apariencias pueden ser erróneas: que los precios relativos de una economía deban ajustarse no significa que todos ellos deban reducirse en la misma medida en términos de moneda extranjera. En la práctica, la devaluación puede perfectamente dar lugar a la necesidad de efectuar nuevos reajustes en los precios y en las empresas de una economía: al cabo, ya vimos que una fluctuación del valor de la moneda distorsiona los cálculos empresariales, de modo que algunos

negocios que antes eran rentables dejarán de serlo y otros que no lo eran pasarán a serlo. Es más, la devaluación no sólo agravará la necesidad de reajustes dentro de un país, sino también entre sus vecinos, donde algunos empresarios verán cómo les resulta más caro vender al país que ha devaluado y deberán reconvertirse (al mismo tiempo que otros observarán cómo se incrementa su rentabilidad por adquirir en el extranjero los factores productivos requeridos más baratos). Es decir, la devaluación, lejos de poner fin a la etapa de reajustes de precios y estructuras productivas propias de una crisis, las agrava: será necesario una mayor recomposición de la economía y no como consecuencia de un cambio en las preferencias de los consumidores o en las habilidades de los empresarios para generar riqueza, sino por motivos estrictamente monetarios. En definitiva, una devaluación moderada no surtirá efecto, pues aunque las exportaciones de un país sean más baratas, muchos empresarios sufrirán un encarecimiento de sus costes de producción (por el encarecimiento de las importaciones).

En cambio, una devaluación muy drástica sí podría tener éxito a la hora de lograr que se supere la crisis, pero por dos motivos que nada tienen que ver con el reajuste acelerado de los precios por la vía del tipo de cambio.

El primer motivo es que la devaluación equivale a un impago a los acreedores externos. Si los bancos extranjeros fueron responsables de la expansión crediticia de un país, devaluar la moneda implica no pagar parte de sus créditos. Por ejemplo, si un país se comprometió a devolverle a un sistema bancario foráneo 10 000 billetes del banco central que daban derecho a 10 000 onzas de oro y, con posterioridad, devalúa el billete para que esos 10 000 billetes sólo den derecho a 5000 onzas, lo que habrá hecho el país es impagar sus deudas en oro; lo mismo habría logrado sin devaluar la moneda y devolviéndole sólo 5 000 de los 10 000 billetes que le adeudaba. En la medida en que la devaluación es una forma de impago y el impago aligera la carga financiera del deudor (pues traslada el agujero y los problemas al acreedor), una devaluación puede dar nuevos bríos a una sociedad muy endeudada.

El segundo motivo, y principal, es que una devaluación muy fuerte de la moneda coloca a precio de saldo —en términos de moneda extranjera— los activos y factores productivos nacionales. Ya vimos que una reducción del

precio de los activos y factores productivos permitía multiplicar las disponibilidades de ahorro con las que reestructurar la economía y pagar las deudas, de modo que si la riqueza nacional se abarata lo suficiente para los inversores extranjeros, lo normal será que entren con su capital y contribuyan a reajustar la economía en la buena dirección. Sin embargo, apuntemos que esta alternativa implica un acusado empobrecimiento de los ciudadanos del país que manejan la moneda devaluada: su riqueza —su capacidad futura para generar bienes y servicios de su propiedad— es transferida a precios risibles a los ahorradores extranjeros.

La devaluación es una política económica coactiva, colectiva, fraudulenta, distorsionadora e indiscriminada que o bien no permitirá salir de la crisis o bien lo logrará a costa de empobrecer tremendamente a la población nacional.

El hecho de que la devaluación sea coactiva, colectiva, fraudulenta, distorsionadora e indiscriminada ya la vuelve en sí misma indeseable frente a la alternativa mucho más honrada de hacer los ajustes que tocan: que no paguen los deudores concretos que sean insolventes, que bajen sus precios los activos y factores que carezcan de mercado, que cambien sus modelos de negocio los empresarios que incurren en pérdidas, etc. Pero, además, hay otro elemento que la vuelve muy indeseable: no pueden recurrir a la devaluación todos los países a la vez para salir de la crisis. Es decir, en caso de que exista una crisis mundial, la devaluación no será una receta universal para salir de una depresión: si todos devalúan sus monedas, los tipos de cambio entre ellas seguirán siendo los mismos.

Precisamente, la enorme tensión derivada de estas carreras de devaluaciones entre países (competir por ver quién devalúa antes o quién devalúa más, esto es, por ver quién arrebatara más mercados y capital a sus vecinos y por ver quién deja más deuda impagada a los acreedores internacionales) suele ser el germen de conflictos comerciales (aranceles, cuotas, etc.) o incluso bélicos, que desde luego en nada contribuyen ni a superar las crisis ni a extender la pacífica, voluntaria y próspera división del trabajo a ámbitos cada vez mayores.

Los estímulos del gasto

Para la mayoría del público, el gran culpable de las crisis económicas siempre ha sido la insuficiencia del gasto. Es lo primero que se nos viene a la cabeza. ¿Por qué le van mal las cosas a un empresario? Porque no vende todo lo que produce. ¿Y por qué no lo vende? Porque la gente prefiere guardarse el dinero en casa en lugar de gastarlo en bienes de consumo o de capital. Si los empresarios no venden, además, despiden a sus trabajadores, quienes, asustados, también dejan de gastar el poco o mucho dinero que les queda.

Diagnosticado el problema —la falta de gasto—, la solución se antoja sencilla: lograr que ese gasto deprimido vuelva a aumentar. Al cabo, si los desembolsos nunca se hubiesen contraído, se razona, seguiríamos viviendo en medio de la abundancia. Por tanto, todas las medidas que sirvan para incrementar el gasto total de la economía serán bienvenidas, en especial por parte de aquellos agentes que sean los receptores del mismo.

Podemos clasificar estas políticas de estímulo del gasto en dos grupos: políticas fiscales expansivas y políticas monetarias expansivas.

Con las políticas fiscales expansivas, el Estado se endeuda para gastar más sin incrementar los impuestos a los ciudadanos o para rebajar los impuestos sin gastar menos. La clave es que el Estado pide prestado capital o bien para aumentar sus desembolsos o bien para conceder un crédito tributario a los ciudadanos con el propósito de que sean ellos quienes gasten de más. En otras palabras, si los agentes privados no desean gastar más, habrá que incentivarlos o *forzarlos* a ello.

El problema de este tipo de intervenciones es que, como hemos explicado, la economía embarranca en un comienzo por la existencia de un desequilibrio entre los deseos de los consumidores y las posibilidades de producción de las empresas. La recuperación sólo puede darse si esas posibilidades de producción cambian para adaptarse a las necesidades de éstos. Pero insuflando un mayor gasto dentro de una estructura productiva dada no favorecemos la creación de nuevos modelos de negocio sostenibles; más bien contribuimos a que esa estructura se perpetúe durante más tiempo en contra de las preferencias de los consumidores o incluso a

que se generen, a corto y medio plazo, estructuras empresariales que sólo responden a ese incremento artificial del gasto y que se derrumbarán tan pronto como éste se interrumpa.

La alternativa a este reajuste de la oferta, claro, sería que las necesidades de los consumidores se adaptaran por la fuerza a las posibilidades de producción, pero en tal caso abandonaríamos el terreno de la economía (asignar medios escasos a los fines más valiosos) y pasaríamos al de la fallida planificación socialista que ya tuvimos ocasión de criticar.

En definitiva, los planes de estímulo del gasto por vía del endeudamiento público sólo conseguirán, a lo sumo, un recalentamiento transitorio de la economía, que desaparecerá cuando el Estado ralentice su endeudamiento y, sobre todo, cuando haya que amortizarlo (lo que se hará a través de mayores impuestos futuros). Sus perjuicios más evidentes son dos, uno financiero y el otro real: por un lado, el Estado dilapida el escaso ahorro que otros agentes necesitan con urgencia e incrementa aún más el nivel de deuda total de la economía en un momento en que debería reducirse; por otro, retrasa el reajuste de la economía real o incluso aumenta la magnitud de las malas inversiones al generar nuevas estructuras empresariales que dependen en exclusiva del mantenimiento de ese estímulo artificial del gasto.

Los planes de estímulo basados en un mayor gasto público sólo contribuyen a incrementar todavía más el endeudamiento total de la economía y a dilapidar el escaso ahorro de los agentes privados en nuevas y perjudiciales inversiones que desaparecerán tan pronto como ese gasto se retraiga. Llevados al extremo, podrían ocasionar la suspensión de pagos del Estado.

Y, como es obvio, cuanto más se prolongue el endeudamiento público para sufragar este estímulo artificial del gasto, más se agravarán estas dos distorsiones. En el límite, si el endeudamiento del Estado es muy prolongado y a gran escala, la solvencia misma del sector público podría llegar a ponerse en duda: la economía privada de la que tiene que recaudar impuestos para devolver su deuda seguirá sin crecer ni recuperarse, y el volumen de sus pasivos será cada vez mayor. Un cóctel explosivo — ingresos estancados o menguantes y pagos crecientes— que podría llevar a

que los tipos de interés a los que los ahorradores están dispuestos a comprar deuda pública se dispararan (para compensar el mayor riesgo asumido), lo que desataría una eventual suspensión de pagos del Estado y un ulterior agravamiento de la crisis que podría degenerar, incluso, en una hiperinflación y en un repudio de la moneda (no olvidemos que el principal prestamista del Gobierno suele ser el banco central y, por tanto, si el Gobierno quiebra, el banco central será incapaz de cumplir con sus promesas, por lo que éstas no serán aceptadas como medio de pago en el resto de la economía).

Por otro lado, las políticas monetarias expansivas consisten en que el banco central viola la regla de oro y reduce imprudentemente los tipos de redescuento (llamados, de modo coloquial, tipos de interés del banco central) para proporcionar una mayor liquidez a la banca privada con el propósito de que ésta siga reduciendo los tipos de interés a largo plazo y de que los agentes privados continúen endeudándose y gastando a gran ritmo. Es decir, su objetivo es que los agentes privados mantengan o aumenten sus desembolsos merced a su creciente endeudamiento.

Si en medio de una depresión el sistema bancario, comandado por el banco central, reduce los tipos de interés a los que presta a familias y empresas, pueden suceder dos cosas: una, que esa rebaja de los tipos de interés a largo plazo incentive una nueva expansión artificial del crédito que dé lugar a un nuevo *boom* artificial; la otra, que los agentes privados ya estén tan sumamente endeudados que, aun cuando se les ofrezca un crédito a precios en extremo baratos, no deseen pedir prestado más capital.

En el primer caso, la política monetaria expansiva logrará a medio plazo su objetivo: que la economía *en apariencia* se recupere. Y decimos en apariencia porque lo único que habrá conseguido en realidad es generar un nuevo ciclo económico, a saber, un nuevo *boom* artificial seguido de una nueva depresión, que en este caso será más duradera y grave que la anterior, pues la cantidad de distorsiones acumuladas (deuda total y desajuste en los modelos de negocio) será también mayor que en el pasado. En el apartado anterior explicamos que, en efecto, la expansión crediticia no puede durar eternamente, pero desde luego sí puede alargarse durante muchos años, y cuanto más dure, más honda será la depresión posterior.

En el segundo caso, la política monetaria expansiva fracasará: por mucho que se abarate la oferta de crédito, si la demanda no responde a sus mejores condiciones, no habrá más gasto basado en el incremento de la deuda. Sin embargo, sus efectos no serán inofensivos, pues se producirán otras consecuencias perversas de esa rebaja de los tipos de interés. La más inmediata es que el Gobierno lo tendrá más fácil para endeudarse y para implementar unas políticas fiscales expansivas que ya hemos mencionado que son contraproducentes; pero, a su vez, los bajos tipos de interés obstaculizarán la consecución de uno de los requisitos básicos de la recuperación: la amortización anticipada de deuda.

Aunque sería un poco largo y farragoso de explicar, cuando los tipos de interés bajan, se encarece en los mercados de renta fija la deuda que ha sido emitida antes a los tipos de interés más altos. Por ejemplo, un bono de 1 000 onzas de oro que, durante una década, pague 50 onzas al año en concepto de intereses (un 5% anual), valdrá 1 000 onzas si los tipos de interés de mercado se mantienen en el 5%, pero si los tipos caen al 1% se encarecerá hasta 1380 onzas. En caso de que la compañía que se endeudó emitiendo ese bono deseara amortizarlo recomprándolo en el mercado, debería pagar casi un 40% más por él si los tipos se encuentran en el 1% que si se ubican en el 5%. La rebaja artificial de tipos de interés, por consiguiente, ralentizará la amortización anticipada de la deuda pasada y retrasará la recuperación.

La política monetaria expansiva o bien generará un nuevo ciclo económico o bien retrasará la amortización anticipada de la deuda y, por tanto, la recuperación.

Por último, conviene aclarar que muchas veces se defienden las políticas monetarias expansivas con la finalidad de generar inflación. Menores tipos de interés acarrearán un mayor volumen de crédito; un mayor volumen de crédito da lugar a una mayor cantidad de medios de pagos, y una mayor cantidad de medios de pagos tenderá a incrementar los precios. ¿Y por qué se desea provocar una inflación generalizada? Pues como un atajo para reducir las deudas. Por ejemplo, si una empresa le debe a otra 5 000 billetes del banco central, le será mucho más fácil pagarlos si la

cantidad de billetes en circulación y los precios de todos los productos se duplican, con lo cual sus ingresos también se doblarán aun cuando venda la misma cantidad de productos que antes. Esto es, el saldo real de las deudas puede minorarse gracias a la inflación generalizada.

Ahora bien, tengamos en cuenta varios factores: primero, en las depresiones muy profundas no será nada sencillo generar inflación, pues el gran volumen de deuda acumulada hará que la cantidad de crédito bancario (de medios de pago) que se destruya sea mayor que el que puede llegar a crearse (sobre todo porque habrá muy poca gente dispuesta a endeudarse aún más); segundo, dada la limitación anterior, la única manera de producir inflación mediante el crédito bancario será promoviendo el endeudamiento estatal (el único agente dispuesto a seguir endeudándose de manera imprudente), con todas las perversas consecuencias y limitaciones que ya hemos estudiado; y tercero, la inflación en realidad es una forma indiscriminada de no pagar las deudas.

La inflación equivale a un impago indiscriminado de las deudas.

Este tercer punto es importante: un acreedor desea recuperar no la misma cantidad de medios de pago que prestó, sino el mismo poder adquisitivo. Si un individuo presta mil billetes del banco central y cuando se los devuelven los precios de la economía se han multiplicado por diez, esos billetes serán papel mojado. En la práctica, el acreedor habrá perdido casi toda capacidad para controlar bienes presentes, que le habrá sido transferida al deudor; a ese acreedor le dará igual recibir cien billetes antes de que los precios hayan subido que recibir mil billetes después de que los precios se hayan multiplicado por diez. Todo impago, incluido el inflacionista, descapitaliza al acreedor, quien no recupera tanto capital como el que prestó.

La cuestión, por consiguiente, es qué tipo de impago resulta preferible: si el concentrado en aquellos deudores realmente insolventes (los precios no suben y se devuelve una cantidad nominal de dinero inferior a la prestada) o el generalizado entre los deudores solventes y los insolventes (los precios

suben y se devuelve la misma cantidad de dinero que se prestó pero con un poder adquisitivo menor). Y, como es lógico, lo mejor es que aquellos proyectos que no generan suficiente riqueza como para amortizar su deuda no la paguen y que sean sus acreedores quienes sufran las consecuencias de haberse equivocado al prestarles su capital. No tiene mucho sentido que, a través de la inflación, se exima de amortizar parte de su deuda a aquellos proyectos que siguen creando riqueza y que podrían repagarla sin problemas, pues ello perjudica a los acreedores que acertaron al prestar su capital. La inflación castiga las buenas asignaciones de capital y premia las malas.

Los problemas de la incertidumbre total en una economía intervenida

Rescates de bancos, manipulaciones de los precios relativos, devaluaciones, endeudamiento público a gran escala para gastar a discreción, incrementos futuros en los impuestos, riesgo de quiebra del Estado y de repudio de la moneda, manipulación de los tipos de interés, inflación, etc. Son sólo algunas de las consecuencias que acarrearán las principales intervenciones estatales en tiempos de crisis. El panorama, desde luego, no es alentador ni tranquilizante: cuando el Estado empieza a intervenir, no se sabe demasiado bien cómo va a terminar el asunto.

Por eso, a todos los perjuicios anteriores habría que añadir uno adicional: la aguda incertidumbre sobre el futuro derivada no de la crisis económica, sino del brutal intervencionismo del Estado.

Recordemos que el ahorro y su posterior inversión en bienes de capital dependen de la preferencia temporal y *de la aversión al riesgo*. A mayor riesgo, menos ahorro e inversión. Así pues, si el Estado, con todas sus intervenciones, incrementa sustancialmente la incertidumbre sobre el futuro, lo normal es que los agentes no tengan ningún interés en crear nuevos modelos de negocio que produzcan riqueza en ese desconocido y peligroso futuro.

Las intervenciones masivas del Estado generarán un clima de incertidumbre que reducirá el ahorro y la inversión privada en nuevos modelos de negocio.

Un caso extremo de esa incertidumbre provocada por el Estado la encontramos en la Gran Depresión estadounidense de los años treinta y principios de los cuarenta. En aquellos momentos, la intervención del Estado en la economía fue tan intensa que los ciudadanos no sabían qué les depararía el futuro. Por ejemplo, una encuesta en la revista *Fortune*, realizada pocos días antes de que Estados Unidos entrara en la segunda guerra mundial, arrojó los siguientes resultados ante la pregunta: «¿Cuál será la estructura económica de nuestro país después de la guerra?»:

Un sistema de libre empresa similar al que prevalecía antes de la guerra	7,2%
Un sistema económico donde la mayor parte de los servicios que antes eran privados estarán controlados por el Estado	52,4%
Una sociedad semisocialista donde habrá muy poco espacio para la iniciativa privada	36,7%
Una dictadura fascista o comunista	3,7%

Como es obvio, cuando el 40% de la población espera que en unos años se vaya a abolir la propiedad privada o, en todo caso, que la iniciativa privada quede relegada a un papel residual, no se está generando el clima más adecuado para propiciar la inversión privada a largo plazo y, por tanto, la recuperación.

El intervencionismo agresivo, por consiguiente, lejos de calmar los ánimos y proporcionar seguridad a los empresarios, distorsiona todos sus cálculos sobre qué modelos de negocio futuros serán los más acertados y, en consecuencia, retrasa mucho la toma de decisiones que permitiría la pronta salida de la crisis.

Y ahora... el dinero fiduciario

Hasta el momento, hemos supuesto que el dinero que imperaba en una sociedad era el oro y que, por tanto, todas las promesas de pago, incluidas las de los bancos, eran pagaderas en oro. La hipótesis puede sonar rara o al menos desfasada en un mundo donde el oro ya no presta ningún servicio como dinero. Sin embargo, no se inquiete, tenemos nuestros buenos motivos. Si quiere saber cómo funcionaría una economía donde en lugar del oro manejáramos dólares, euros, yenes, libras o yuanes, sólo tiene que releer los capítulos anteriores y sustituir la palabra «oro» por cualquiera de estas divisas. Todos los procesos descritos serán similares a los que acontecen en la actualidad con el dinero fiduciario, salvo por un pequeño detalle: las consecuencias serán *mucho* peores que con el oro. ¿Cómo de peores? Pues a esto vamos a dedicar este apartado.

Para empezar, ¿exactamente qué son los dólares, los euros y todas esas otras divisas? Bueno, ¿recuerda que el banco central emitía unos billetes convertibles en oro que eran aceptados de manera amplia por toda la sociedad? Pues bien, esos billetes tenían un nombre específico en cada país: dólares, libras, francos o marcos (estos dos últimos, los antecedentes del euro). Es decir, al principio los billetes que tenemos en la cartera eran convertibles en oro: usted podía ir al banco central y exigirle que le entregara una cierta cantidad del metal amarillo (¿cómo han cambiado las cosas!). Por eso, la divisa internacional que se utilizaba en casi todos los países del mundo era el oro, aun cuando en cada país se la llamara de una forma diferente según la denominación de los distintos billetes del banco central convertibles en oro. De ahí que soliera afirmarse que los tipos de cambio eran fijos: si una libra equivalía a dos onzas de oro y un dólar a cinco onzas, por fuerza un dólar correspondía a 2,5 libras. En realidad, no había propiamente tipos de cambio, pues el dinero, insistimos, era en todas partes el oro.

Pero llegó un momento en el que los bancos centrales emitieron tantos y tantos billetes que se quedaron sin suficiente oro para hacer frente a todos ellos (no hace falta ser un lince para deducir por qué actuaron de manera tan imprudente: los Estados quisieron gastar mucho más de lo que ingresaban y les obligaron a comprar toda la deuda pública que emitían, para lo cual emitieron demasiados billetes). Su solución a este *problemilla* fue muy

sencilla: ya que no podemos pagar... pues no pagamos. Los billetes dejaron de ser convertibles en oro y listo, asunto terminado.

Con todo, hemos comentado antes que frente un impago del banco central, lo normal es que los ciudadanos dejen de utilizar sus billetes porque ya no son convertibles en oro. ¿Por qué en este caso no sucedió? Pues porque los Estados obligaron a los ciudadanos a pagar sus impuestos no en oro, sino en dinero fiduciario: de ese modo se garantizaba una demanda cautiva por esos billetes impagados. Además, muchos Gobiernos incluso llegaron a prohibir durante bastante tiempo la posesión privada del metal amarillo y elevaron los tipos de interés del dinero fiduciario por encima del 20% para desincentivar que los ahorradores lo convirtieran en oro.

El dinero fiduciario no es más que una deuda en oro impagada por los bancos centrales.

En cualquier caso, esos billetes impagados de los bancos centrales terminaron convirtiéndose en el nuevo medio de pago generalizado de esas sociedades: en los actuales dólares, euros o libras. Se les llamó «dinero fiduciario» porque, en apariencia, su valor depende de la confianza depositada en ellos (fiduciario viene del latín *fiduciarius*, cuyo significado es «dependiente del crédito o de la confianza»). Sin embargo, su valor no es, en verdad, tan aleatorio e irracional como sugiere una sensación tan vaporosa como la «confianza». Que el banco central no convierta sus billetes o depósitos en oro no implica que carezca de activos que pueda utilizar en el mercado para influir en su valor. Por ejemplo, si el banco central de Estados Unidos tuviera un edificio de viviendas y dijera que está dispuesto a venderlo por cinco millones de dólares, está claro que cinco millones de dólares tendrían al menos «algo» de valor (pues con ellos se podría adquirir ese edificio).

La mayoría de los activos con los que cuenta el banco central a día de hoy para manejar el valor del dinero fiduciario es deuda del Gobierno. La deuda pública, al fin y al cabo, es el derecho del Estado a recibir una cierta cantidad de billetes en el futuro. Si el valor de ese billete no se desploma hasta la nada —y a corto plazo es difícil que así sea, pues esos papelitos al

menos sirven para pagar impuestos—, es evidente que esa deuda tendrá un valor de mercado que podrá emplearse para influir, a su vez, en el valor del dinero fiduciario.

Sin mucha más información, el papel moneda inconvertible podría llegar a aparentar que es tan buen dinero como el oro. Por desgracia, cuando lo examinamos con un poco más de detalle descubrimos que el dinero fiduciario es un dinero *mucho* peor. Y lo es por dos motivos fundamentales: la demanda y la oferta del dinero fiduciario son potencialmente muy inestables, lo que lo convierte en un pésimo depósito de valor. Recordemos que, en contraposición, la demanda y la oferta de oro eran muy estables: la demanda satisfacía necesidades finales de mucha gente y, en cuanto a la oferta, el incremento anual de su producción era despreciable con respecto al stock acumulado y, además, dependía de que fuera rentable extraerlo de las minas.

La demanda de dinero fiduciario, en cambio, es inestable porque, pese a no ser del todo irracional como acabamos de exponer, sí es cierto que, al no satisfacer ninguna necesidad final (ni estar ligado a ningún bien líquido que, como el oro, tenga un valor muy estable), es susceptible de fluctuar mucho en momentos de desconfianza muy acusada sobre una economía, un Gobierno o sobre su oferta futura: si los inversores cada vez desprecian más el tener propiedades o comprar bienes en una economía, también valorarán cada vez menos el instrumento necesario para pagar impuestos allí; si creen que el Estado no va a pagar su deuda, el banco central no podrá utilizar este activo para estabilizar la cotización del papel moneda; y si se espera que la oferta de dinero fiduciario vaya a multiplicarse en el futuro, nadie querrá atesorarlo ante la expectativa de que su valor se desplome. En cierto modo, la demanda (y el valor) del dinero fiduciario puede hundirse por una simple profecía autocumplida: si se espera que éste vaya a depreciarse sustancialmente en el futuro pese a las intervenciones del banco central, algunos de sus tenedores evitarán atesorarlo y pasarán a venderlo al descuento, lo que puede generar un pánico entre sus restantes tenedores. Esto no podría suceder con el oro porque una parte de los agentes económicos demanda el metal amarillo por sí mismo (esto es, no sólo por sus usos monetarios).

Asimismo, la oferta de dinero fiduciario puede incrementarse de manera ilimitada, lo que hace que sea casi irrelevante la cantidad acumulada hasta entonces. Dado que el banco central sólo tiene que darle a la imprenta (o incluso, si hablamos de depósitos, efectuar un simple apunte contable electrónico con los ceros deseados) para crear dinero fiduciario, y como el coste de imprimir es en la práctica nulo (¡incluso existen economías de escala!), la oferta de dinero fiduciario tenderá a crecer de manera muy sustancial.

En la práctica, para limitar los riesgos de que un estallido de su oferta desplome su valor (o de que su sola expectativa genere un pánico por el lado de la demanda), se ha exigido a los bancos centrales que sólo incrementen la cantidad de dinero fiduciario si cuentan con algún activo adicional de igual valor. Por ejemplo, sólo pueden imprimirse un millón de dólares adicionales si el banco central cuenta con un nuevo bono de deuda pública con un importe nominal de un millón de dólares. Pero, aun así, fijémonos en que su oferta sigue pudiéndose expandir hasta el infinito, pues nada limita *a priori* el endeudamiento del Estado: si éste comenzara a emitir deuda y el banco central a imprimir billetes para financiar esas emisiones, sólo el número de árboles restringiría la creación de billetes. Ésa es la razón por la que los políticos adoran el dinero fiduciario: porque supone el último paso en la nacionalización del dinero. A diferencia de la oferta de oro, que se incrementaba con criterios económicos (cuando era rentable extraerlo de las minas), el dinero fiduciario aumenta por criterios políticos (cuando a éstos les conviene para obtener una financiación más barata). Por ello, su oferta se vuelve sumamente elástica; para que nos hagamos una idea, entre 1946 y 2011, la oferta de dólares por parte del banco central estadounidense se ha multiplicado por 80; en cambio, la oferta de oro, después de crecer al mayor ritmo de su historia, se ha multiplicado por... 2,5.

Por estas razones de oferta y de demanda, el dinero fiduciario resulta un mal medio internacional de cambio y un pésimo depósito de valor. Por un lado, su inestable valor hace que los tipos de cambio no sólo fluctúen, sino que además puedan llegar a fluctuar de manera muy violenta en cualquier momento, con todas las consecuencias distorsionadoras sobre la coordinación empresarial que ya hemos analizado. Por otro lado, el dinero

fiduciario pierde su valor de forma muy acelerada con el paso del tiempo: a diferencia del oro, que ha conservado su poder adquisitivo a lo largo de los siglos, el dólar se ha depreciado un 90% desde 1946; o, dicho de otro modo, de media los precios se han multiplicado por 10.

La inestabilidad de los tipos de cambio ha llevado a los agentes económicos a buscar protección en instrumentos financieros derivados (como los llamados «*swaps* de divisas»), que sólo solucionan el problema de modo muy parcial e ineficiente. A su vez, su progresiva depreciación los ha inducido a buscar depósitos de valor alternativos en los que conservar sus ahorros: el medio de cambio en general aceptado, el dinero fiduciario, deja de ser un buen medio de no cambio; si no se gasta en un período razonable de tiempo, pierde casi todo su poder adquisitivo.

La demanda del dinero fiduciario es muy inestable y su oferta muy elástica, lo que hace que su tipo de cambio llegue a fluctuar de manera muy violenta y su valor se deprecie mucho con el paso del tiempo. En definitiva, el dinero fiduciario es un malísimo medio internacional de cambio y un pésimo depósito de valor.

Ahora bien, esa búsqueda de depósitos de valor alternativos no ha sido inocua para la economía; al contrario, ha supuesto el germen de numerosos desajustes y descoordinaciones adicionales. Los agentes han tendido a comprar aquellos activos que esperaban que en cada momento fueran a subir de valor durante un largo período de tiempo: acciones, inmuebles, materias primas o bonos públicos y privados. Cuando sus precios aumentaban por cualquier motivo, estos activos parecían convertirse en buenos instrumentos para conservar el poder adquisitivo a lo largo del tiempo. Pero no. Aparte del hecho de que al utilizar estos depósitos de valor tendían a generar burbujas en sus precios (la demanda de estos activos ya no era simplemente la demanda de inversión, sino que incluía una parte de demanda monetaria que terminaba desapareciendo), su gran inconveniente es que estos activos no eran activos líquidos (no eran bienes de consumo muy demandados).

Es decir, los agentes pretendían mantener su liquidez a lo largo del tiempo adquiriendo unos activos que sólo eran buenos depósitos de valor

mientras se siguieran encareciendo. Pero, tras un cierto tiempo, todos esos activos acababan pinchando, pues al poder producirse en grandes cantidades (se pueden edificar nuevas viviendas, crear nuevas empresas y emitir acciones, extraer materias primas, emitir nueva deuda, etc.), incluso por encima de lo que su rentabilidad aconsejaba, el alza de precios se interrumpía y entonces pasaban a ser liquidados en grandes cantidades. Creyendo que tenían sus ahorros asegurados, sus tenedores descubrían que habían perdido gran parte de su capital.

Pero, sobre todo, el dinero fiduciario tiene otro muy serio problema: prolonga de modo extraordinario la duración de los ciclos económicos. Recordemos que, como dijimos, la expansión artificial del crédito por parte del sistema bancario en general debería concluir antes de que todos los agentes económicos estuvieran tan sumamente endeudados como para que nadie quisiera asumir nuevas deudas. Y es que si los bancos, incluido el banco central, deben convertir sus billetes y depósitos en oro, en cualquier momento sus acreedores pueden exigirles el cobro en oro, lo que forzaría a las entidades financieras a restringir el crédito y desataría la catarsis de la depresión.

Con el dinero fiduciario, por el contrario, el banco central puede crear tanta refinanciación como necesiten los bancos privados para hacer frente a sus depósitos. Si un banco se queda sin suficientes billetes del banco central, puede acudir a la ventanilla de redescuento y pedir un préstamo. Gracias a ello, si el banco central así lo desea, el *boom* económico puede durar hasta que ya ningún agente privado desee solicitar más crédito: el volumen de crédito deja de depender de la oferta y pasa a depender sólo de su demanda. Y es que como los billetes del banco central no son convertibles en nada, puede prestar toda la refinanciación que la banca privada requiera. Si en muchas ocasiones los bancos centrales no proporcionan un crédito infinito es porque generarían una inflación muy alta que se considera social y políticamente indeseable (pues incluso podría llegar a poner en jaque la supervivencia del dinero fiduciario).

Con el dinero fiduciario, los bancos centrales pueden refinanciar tanto como deseen a la banca privada, lo que prolonga las expansiones artificiales del crédito hasta que la demanda privada

se agota.

En definitiva, el dinero fiduciario es un pésimo medio internacional de cambio y un peor depósito de valor que permite prolongar hasta límites insospechados el endeudamiento privado y la acumulación de malas inversiones durante el *boom* económico artificial. Si ha reemplazado como medio de cambio al oro no es por sus cualidades superiores como dinero, sino más bien porque sus cualidades son tan malas que permiten a los políticos y a los banqueros centrales de turno manejarlo a su entera discreción.

La gran recesión

Los acontecimientos que han marcado la economía mundial desde el año 2001, conocidos de forma popular como «crisis *subprime*» o «gran recesión», suponen una perfecta ilustración de la explicación que acabamos de ofrecer sobre los ciclos económicos. Aunque han sido muchos quienes han atribuido la depresión a una falta de regulación de los mercados y a la codicia desenfrenada de los inversores, lo cierto es que un análisis profundo de la misma nos permite alcanzar conclusiones radicalmente distintas.

La crisis económica que empezó en 2008 no fue fruto de la codicia ni de la desregulación, sino del excesivo intervencionismo gubernamental.

De entrada, recordemos algunas características del sistema financiero imperante a partir de 1970: las distintas divisas nacionales no son convertibles en oro; los bancos centrales que las emiten lo hacen en régimen de monopolio; los bancos privados no distinguen entre sus actividades en el mercado monetario y las del mercado de capitales, sino que se dedican de modo sistemático a endeudarse a corto plazo e invertir a largo (violando la regla de oro); el motivo por el que los bancos privados no

sucumben a su enorme iliquidez radica en la elástica oferta de crédito que proporcionan los bancos centrales al estar eximidos de convertir su dinero fiduciario en oro; los tipos de interés a corto plazo que fija el banco central tienden a trasladarse a los tipos de interés a largo plazo gracias a la intermediación entre ambos que efectúan los bancos privados; el Estado proporciona, además, un fondo de garantía de depósitos para que los depositantes de un banco no pierdan su dinero en caso de confiárselo a una entidad imprudente.

Así las cosas, cuando en el año 2001 la economía mundial se encontraba al borde de una recesión como consecuencia del pinchazo de la burbuja de las *puntocom* (empresas de nuevas tecnologías cuyas acciones cotizaban a precios absurdamente altos), los banqueros centrales de Estados Unidos, de Reino Unido y de la Eurozona no quisieron que nuestras sociedades atravesaran por semejante trance, de modo que rebajaron a mínimos históricos los tipos de interés a los que refinanciaban a los bancos privados. Para que nos hagamos una idea, la Reserva Federal (el banco central de Estados Unidos) redujo sus tipos de interés desde el 6,25% hasta el 1%, nivel al que los mantuvo durante un año.

A partir de 2001, los principales bancos centrales del mundo rebajaron sus tipos de interés a mínimos históricos, lo que provocó una gran expansión artificial del crédito.

Los bancos privados pronto trasladaron esos menores tipos de interés (a los que podían endeudarse a corto plazo) a los tipos de interés a largo plazo y de alto riesgo a los que prestaban a familias y empresas. La reacción no se hizo esperar: familias y empresas comenzaron a solicitar de manera desenfrenada un crédito abaratado de forma artificial para adquirir bienes de capital a largo plazo y bienes de consumo muy duradero. Particularmente importante fue el estallido de la demanda de estos últimos: las familias empezaron a adquirir viviendas a unos precios crecientes pagándolas con hipotecas cada vez a más largo plazo. Es decir, los bajos tipos de interés de los bancos privados, estimulados a su vez por los bancos centrales, desataron la demanda de vivienda basada en un crédito no respaldado por

ahorro, lo que contribuyó a generar una burbuja en el precio de los inmuebles.

Este incremento de los precios de la vivienda alentó la inversión, por parte de los constructores, para incrementar su capacidad productiva —y de las industrias vinculadas, como las cementeras, las azulejeras, las de mobiliario, etc.—, lo que, aparte, favoreció el crecimiento del empleo en estas industrias y en todas aquellas que eran receptoras del mayor gasto dentro de la economía. Por ejemplo, si los trabajadores de la construcción, merced a sus sobresueldos, se compraban automóviles o televisores mucho más caros, los fabricantes de estas mercancías también recibieron un estímulo artificial en sus ventas gracias a la expansión crediticia. En la práctica, es imposible conocer todas las ramificaciones que tuvo la contaminación del crédito artificialmente expandido en forma de ventas extraordinarias y de sobreinversión para adaptar la capacidad productiva de las compañías a esas mayores ventas; sólo podemos constatar que esa contaminación se produjo de manera generalizada.

En todo caso, desde 2001 hasta 2006 el gasto basado en el crédito aumentó mucho más de lo que otra gente ahorró; o dicho de otro modo, cada vez que alguien se endeudaba para gastar de más no había otra persona que de forma correlativa renunciara a gastar de menos. Ha habido economistas, no obstante, que han sugerido que sí se produjo un ahorro extraordinario proveniente de China: los estadounidenses les compraban a los chinos una gran cantidad de mercancías y de bienes de capital; éstos llevaban los dólares que cobraban al banco central de China para intercambiarlos por yuanes; y luego, el banco central de China utilizaba los dólares que había «comprado» a sus ciudadanos para financiar la expansión crediticia de Estados Unidos. Se supone pues, que el banco central de China «ahorró» cientos de miles de millones de dólares y los «invirtió» en préstamos a largo plazo para los estadounidenses.

¿Dónde está el problema del razonamiento? En algo muy básico: cuando los chinos le vendían a su banco central los dólares que habían cobrado de sus ventas a Estados Unidos, el banco central chino imprimía los yuanes con los que adquiriría los billetes verdes. Esos yuanes eran empleados más tarde por los chinos para consumir o invertir dentro de

China. Pero, al mismo tiempo, el banco central de China prestaba los dólares que respaldaban esos yuanes a los estadounidenses para que también consumieran o invirtieran en Estados Unidos. Con un mismo dinero, se generó una duplicidad de gastos. Por tanto, ¿quién ahorraba en ese caso? Nadie. Si el ahorro chino de verdad hubiese financiado la expansión artificial del crédito en Estados Unidos (y en el resto de Occidente), los chinos no deberían haber gastado *en nada* los yuanes que recibieron del banco central. En cierto modo, podríamos decir que el banco central de China se endeudó a corto plazo (emitió yuanes, que son el equivalente a los antiguos billetes de banco convertibles en oro) y prestó a largo plazo (invirtió los dólares que respaldaban la emisión de yuanes en créditos a largo plazo para Estados Unidos), lo que significa que contribuyó a expandir artificialmente el crédito. Todo el mundo gastaba de más y nadie ahorró gastando de menos.

Entre 2001 y 2007, el crédito creció muchísimo más de lo que lo hizo el ahorro, lo que generó un volumen de gasto extraordinario e insostenible basado en ese crédito. Parte de ese gigantesco gasto afluyó a las viviendas y dio lugar a la famosa burbuja inmobiliaria.

Pero ¿cómo es posible que todo el mundo incrementara su control sobre unos recursos presentes que no se multiplicaron? Pues, de ninguna manera. Lo que cambió es, como ya dijimos, el modo en el que se dispuso de esos recursos: en lugar de invertirlos a más corto plazo, los inversores los inmovilizaron a más largo plazo, sin darse cuenta de que los consumidores no estaban dispuestos a esperar el suficiente tiempo como para que maduraran sus proyectos. En este caso, los hipotecados se comprometieron a repagar las viviendas mucho más lentamente de lo que el ahorro en verdad existente les permitía (de ahí que luego, cuando subieron los tipos de interés, se sintieran asfixiados) y los constructores se dispusieron a fabricar muchísimas más viviendas que las que eran necesarias a medio plazo.

Como consecuencia de todo ello, pues, se produjo una carestía de capital y de ciertos bienes económicos que no se fabricaron con la suficiente rapidez e intensidad como para acompasar el ritmo de gasto en el resto de la economía. Por eso, a partir de 2003 y hasta mediados de 2008,

fueron encareciéndose dos elementos relativamente más escasos: el crédito (por la falta de ahorro para refinanciar el enorme volumen de deudas a corto plazo que iban venciendo) y las materias primas (por ser los bienes económicos donde menos se incrementó la oferta con respecto al aumento del gasto en el resto de la economía). Por ejemplo, los tipos de interés a corto plazo de la Reserva Federal aumentaron desde el 1% en 2003 hasta el 5,25% en 2007 y los tipos hipotecarios a quince años en Estados Unidos desde el 4,6% en 2004 hasta el 6,2% en 2008. Asimismo, el precio de numerosas materias primas repuntó en ese mismo período: el barril de petróleo pasó de 30 dólares en 2003 a 135 en 2008; la tonelada de trigo, de 130 dólares a 440; el azúcar, de 13 céntimos de dólar el kilogramo a 30 céntimos; el aluminio, de 1400 dólares la tonelada a 3 000; el cobre de 1600 dólares la tonelada a 8700; y el oro, de 350 dólares la onza a 940.

En definitiva, la falta de ahorro real se dejó notar pese a la manipulación bancaria del volumen de crédito: había más gente que quería utilizar y disponer de materias primas a través del crédito (inversión) que gente dispuesta a renunciar a su uso (ahorro). Y esas carestías que el crédito bancario no podía ocultar se fueron manifestando conforme éste crecía imprudentemente.

Por ello, en 2007 y 2008, el encarecimiento del crédito y de las materias primas empezó a perjudicar a los deudores menos solventes (quienes pasaron a pagar tipos de interés más elevados) y a aquellos productos que utilizaban de manera más intensiva las materias primas (que vieron reducir sus márgenes de beneficio o incluso incurrieron en pérdidas), lo que hizo aumentar los impagos de los créditos concedidos por la banca y provocó la consecuente liquidación de los activos que se empleaban como garantía (básicamente, las viviendas, por lo que su precio comenzó a caer).

Han sido muchos los que atribuyeron esa ola de impagos a la excesiva imprudencia bancaria por prestar a deudores muy arriesgados, como los llamados *subprime* (deudores con muy escasa solvencia). En parte no les falta razón, pues ya hemos visto que los bancos tienden a endeudarse a corto plazo para prestar a largo plazo o a altos riesgos. Pero las personas que así razonan olvidan que el problema no residía *per se* en que los bancos prestaran a deudores de alto riesgo, sino en que utilizaran deuda a corto

plazo de unos acreedores que deseaban que fuera completamente segura (en concreto, de los depositantes de los bancos) para prestar a altos riesgos, en lugar de usar capitales dedicados precisamente a ese tipo de inversiones (los capitales de ahorradores dispuestos a perder dinero en sus inversiones a cambio de mayores rentabilidades).

La crisis de 2008 fue la consecuencia inexorable de la expansión crediticia previa.

Al cabo, los deudores *subprime* no eran más que deudores que ante el más mínimo empeoramiento de la economía no pagarían de forma generalizada sus hipotecas. Y los bancos, al violar la regla de oro, llevaban en su pecado su propia penitencia: la expansión artificial del crédito aseguraba que las condiciones económicas terminarían empeorando, esto es, que los tipos de interés y las materias primas acabarían encareciéndose.

De nada habría servido, dicho sea de paso, que la Reserva Federal o el Banco Central Europeo hubiesen combatido el alza en los tipos de interés a corto plazo expandiendo aún más el crédito, pues en tal caso las carestías reales (en materias primas) se habrían exacerbado todavía más. De hecho, a mediados de 2007, la Reserva Federal comenzó a rebajar sus tipos de intervención del 5,25% al 2% en abril de 2008, y eso sólo hizo que el ritmo de encarecimiento de las materias primas se acelerara.

Una vez que los impagos de deuda adquirieron unas dimensiones considerables, empezaron a desatarse las quiebras de los bancos y de otras empresas financieras. En un principio, el Gobierno estadounidense y la Reserva Federal decidieron echar dinero bueno sobre dinero malo, para lo que rescataron a todas las entidades en dificultades sin proceder a un mayor análisis sobre su liquidez y solvencia subyacente. Pero, en septiembre de 2008, se optó por dejar quebrar a uno de los grandes bancos estadounidenses: Lehman Brothers. Y cuando los agentes económicos comprobaron que los malos deudores podían terminar en bancarrota al no ser rescatados, se desató un pánico financiero que aceleró en extremo el ritmo de las quiebras.

Los bancos relativamente más solventes y líquidos dejaron de refinanciar al resto de los bancos y deudores —por el razonable temor de que si les prestaban los fondos, podían no devolvérselos—, de modo que todos ellos fueron entrando en suspensión de pagos y tuvieron que pasar a liquidar todos sus activos. Sólo la banca escapó de semejante debacle gracias a que los distintos Estados, asustados por las consecuencias de haber dejado caer a Lehman Brothers, aprobaron de nuevo planes para recapitalizarla, los cuales, por desgracia, no pasaron por convertir a los deudores en accionistas, tal como hemos propuesto en los apartados anteriores, sino por inyectar de forma indiscriminada capital y reflotarlos a todos.

En cualquier caso, a excepción de la banca, el resto de sectores sí comenzaron a liquidar sus activos con el propósito de reducir su endeudamiento: muchos antiguos solicitantes de crédito y de factores productivos desaparecieron, lo que relajó la presión que existía sobre su oferta y hundió sus precios. Por ello desde finales de 2008 los tipos de interés y las remuneraciones de numerosos factores —en especial las materias primas— empezaron a caer de manera muy notable, si bien en algunos casos —como el del factor trabajo— la caída de la demanda fue superior a la de sus precios, lo que condujo a un incremento de su desempleo (los salarios no se redujeron lo suficiente como para reactivar su demanda).

Todo este clima depresivo —activos y tipos de interés abaratándose, desempleo en aumento, gasto estancado o decreciente, etc.— supuso el caldo de cultivo idóneo para el advenimiento del Estado salvador como resultado de volverse derrochador: a principios de 2009, todos los Gobiernos del mundo prometieron reactivar sus economías a través de cien mil millonarios planes de estímulo del gasto, financiados algunos de ellos mediante políticas monetarias expansivas por parte de sus bancos centrales. Como el hundimiento de la demanda privada de crédito había desplomado los tipos de interés, los Estados creyeron tener barra libre para endeudarse y gastar.

Por desgracia, ya sabemos que lo que precisan las economías para recuperarse no es más gasto, sino nuevos modelos de producción. El mayor

gasto será la consecuencia de la reorganización de las empresas, no su causa. Por ello, acometer sin ton ni son todo tipo de inversiones, por absurdas e innecesarias que sean, no contribuye a superar las crisis, sino que más bien a agravarlas. Entre 2009 y 2011, ninguna economía, pese a las ingentes sumas de gasto público dilapidadas, consiguió salir con solidez de la crisis. Es más, a partir de 2010, algunos de los Gobiernos que más se endeudaron fueron cayendo en suspensiones de pagos por la sencilla razón de que cada vez debían más dinero, y sus economías, lejos de recuperarse merced al torrente de gasto, seguían estancadas o incluso en recesión: es el caso de Grecia, Irlanda, Portugal, Italia o España, que, de una forma u otra, tuvieron que ser rescatados por la Unión Europea, el FMI y el Banco Central Europeo.

No corrieron mejor suerte las políticas monetarias expansivas, sobre todo las implementadas en Estados Unidos. Pese a que la Reserva Federal colocó sus tipos de interés al 0% y pese a monetizar billones de dólares en deuda privada y pública, los estadounidenses —salvo su Gobierno— siguieron reacios a endeudarse todavía más. Conscientes de su insostenible volumen de deuda, los agentes económicos buscaban más bien *desendeudarse*; un proceso que la política de tipos de interés artificialmente baratos sólo contribuyó a dificultar en tanto que incrementaba el valor de mercado de las deudas.

Todas las políticas públicas para favorecer la recuperación a partir de 2009 fueron un completo fiasco que sólo arrastraron a muchos Gobiernos a la bancarrota.

Y por último, es menester mencionar las calamitosas políticas de estabilización de ciertos precios que llevaron a cabo diversos Gobiernos. Por un lado, las políticas monetarias expansivas también buscaban este objetivo, en concreto, frenar la caída del precio de la vivienda (se suponía que el mayor crédito hipotecario alentaría la demanda de viviendas y eso estabilizaría los precios), pero fracasaron de un modo estrepitoso: por muy barato que fuera el crédito, la inmensa mayoría de la gente no iba a comprar un bien que eran conscientes de que seguiría depreciándose en el futuro. La otra forma desastrosa de estabilizar los precios fue mediante regulaciones

que fijaban precios mínimos, sobre todo, en materia laboral. Por ejemplo, en España la regulación del mercado de trabajo centralizaba la negociación de los salarios en los sindicatos, quienes lograron que muchos sueldos se redujeran menos de lo que deberían para adecuarse a las nuevas circunstancias, lo que condenó al 21% de la población activa al paro.

En definitiva, en consonancia con nuestra explicación de los ciclos económicos, la gran recesión fue producto no de la desregulación o la codicia, sino del excesivo intervencionismo del Gobierno sobre la moneda, la banca y los mercados financieros.

No fue fruto de la desregulación porque, aunque hubiese existido una mayor regulación y supervisión —no queremos dar a entender que la regulación existente en esos momentos fuera mínima: para que nos hagamos una idea, era por el contrario tan vasta que lo más probable es que no hubiese ni una sola persona en el mundo que la conociera al dedillo, ni siquiera quienes la habían aprobado—, la expansión artificial del crédito podría haberse generado de igual modo, siempre que siguiera presente la actual configuración del sistema financiero (montado, precisamente, para que los bancos procedieran como lo hicieron, esto es, para que proporcionaran un crédito artificialmente barato a todos los agentes).

No fue fruto de la codicia porque ésta siempre ha estado presente en nuestras sociedades y, sin embargo, no todos los años padecemos una crisis de semejante magnitud; el problema no fue que hubiese personas codiciosas, sino que el sistema financiero establecido por el intervencionismo estatal ha concedido todo tipo de facilidades (refinanciación de los fondos de maniobra negativos por parte de los bancos centrales, exención de convertir sus deudas en oro, fondo de garantía de depósitos...) para que los codiciosos no sucumban ante estrategias financieras tremendamente imprudentes. La codicia no fue ni condición necesaria (pues, gracias al crédito barato, hubo personas nada codiciosas que cayeron en el error de endeudarse por encima de sus posibilidades) ni suficiente (pues sin el intervencionismo en el sistema financiero, los codiciosos no habrían podido desarrollar la mayoría de sus insostenibles estrategias empresariales y, en caso de haberlo hecho, se habrían caído muy

pronto por el abismo de la bancarrota sin que ninguna red estatal los hubiera protegido y rescatado).

Así pues, la extraordinaria degradación de liquidez que padecieron los bancos con tal de expandir el crédito sin respaldo de ahorro sólo fue posible debido al tinglado de privilegios que la banca reunía a su alrededor. Sin ellos, ni la desregulación ni la codicia habrían causado crisis alguna.

A su vez, una vez que estalló la depresión, el sector privado comenzó a hacer su trabajo en forma de ajustes de precios, quiebras de empresas y reducciones de deuda, pero el omnipresente intervencionismo estatal, en su vertiente del rescate de bancos, estabilización de precios y políticas de estímulo del gasto, sólo contribuyó a obstaculizar la resolución de los problemas y a añadir otras nuevas e inquietantes dificultades, como el riesgo de suspensión de pagos de algunos Estados, lo que dio lugar a una incertidumbre generalizada que paralizó el ahorro y la inversión.

4

Riqueza y pobreza

Los países no son ricos ni pobres en el mismo sentido con que se dice que están cerca o lejos del Polo Sur. Las personas tampoco son ricas ni pobres en el mismo sentido con que son bajas o altas. La riqueza y la pobreza, en suma, no son cualidades en esencia permanentes, sino variables a lo largo de la historia: todos los grupos humanos fueron pobres al principio y muy lentamente lograron escapar de esta situación, que es el estado natural inicial de todos ellos, no por sus recursos, como veremos, sino por su conocimiento y organización. La falta de perspectiva histórica hace que a menudo pensemos en los ricos y los pobres como si siempre hubiesen existido y siempre fueran los mismos, lo que no es cierto ni para los seres humanos tomados individualmente ni para cualquier agrupación más o menos arbitraria de los mismos.

Si hoy pensamos en una zona del planeta castigada por la pobreza, es inevitable que nos venga a la cabeza África. Pero esto es reciente. Hace pocas décadas, Asia era el continente de la máxima miseria. Así como los medios de comunicación nos informan del hambre en Somalia, entonces hablaban del hambre en la India. En nuestros días los artistas y cantantes componen canciones y organizan conciertos con el tema de África; entonces los dedicaban, por ejemplo, a Bangladesh.

El caso de África permite despejar, de entrada, un antiguo equívoco, que consiste en creer que la riqueza tiene que ver necesaria y automáticamente con los recursos naturales. Esta visión encaja con la idea de que los países

«son» de alguna manera ricos, puesto que sus recursos constituyen dotaciones permanentes de fuentes de bienestar. En África existen muchos recursos, desde tierras fértiles hasta petróleo, desde la pesca hasta los minerales más extraños y valiosos, y es, como hemos dicho, el continente de mayor miseria, aunque antes fue Asia, y eso que ambos tenían los mismos recursos. Las pampas argentinas se cuentan entre las mejores tierras del mundo, pero, con las mismas pampas, los mismos argentinos fueron pobres primero, después ricos y luego otra vez pobres. En cambio, uno de los lugares más prósperos del orbe es Hong Kong, donde no hay recursos: por no haber, allí no hay ni sitio. Y sin embargo, desde hace años (pero no desde siempre) sus ciudadanos encabezan la lista de la renta per cápita mundial.

Los recursos naturales no explican necesaria ni automáticamente la riqueza de las naciones: en muchas partes de África coinciden la pobreza de las personas y la abundancia de dichos recursos.

La fortuna relativa de los pueblos puede oscilar ampliamente con el paso de los siglos. Hoy Egipto es pobre comparado con el resto del mundo, pero incluso sin conocer en profundidad su historia basta con echar un vistazo a sus fabulosos monumentos para intuir que eso no fue siempre una realidad; más bien la realidad en el año 1250 a. C., en tiempos de Ramsés II, era la contraria. Hoy el modelo de país pobre en Europa es Grecia, un país atrasado con gobernantes poco fiables. En el siglo V a. C. la verdad era, otra vez, la inversa. Los ejemplos podrían multiplicarse en un sentido y en otro en muchos lugares del planeta. Andalucía es considerada pobre comparada con el resto de España, pero durante buena parte de su historia la opinión fue la opuesta: en tiempos del Imperio romano sus riquezas eran celebradas; mucho más tarde, en el siglo X, la ciudad más poblada de Occidente era Córdoba. Y nadie se habría atrevido a diagnosticar un atraso en la España de Felipe II, un país entonces admirado hasta el punto de que se imitaban sus usos y costumbres, mientras que sus productos eran codiciados por los mismos países del norte de Europa que hoy los españoles estimamos que nos aventajan de modo abrumador.

La riqueza no es un juego de suma cero

La realidad de las variaciones en las posiciones absolutas y relativas de personas y países en lo tocante a la riqueza no debe ocultar su característica más sobresaliente y quizá menos entendida: la riqueza puede ser generada y acumulada sin menoscabo ajeno. Si no fuera así, si la única forma de enriquecerse fuera empobreciendo a otros, si la riqueza constituyera lo que se llama un juego de suma cero («yo gano lo que tú pierdes»), entonces no se habría producido el incuestionable progreso que ha registrado la humanidad en los últimos siglos.

La capacidad de las personas de crear riqueza sin dañar a otras personas, o mejor dicho beneficiándolas de modo apreciable, es una noción económica elemental una vez que la comprendemos, pero comprenderla no es algo sencillo porque se trata de una noción que va contra la intuición. Todavía hoy, si preguntamos al público en general quién gana cuando un consumidor compra un producto en una tienda, muchos responderán que quien gana es el tendero. La riqueza creada por el comercio ha sido a menudo objeto de recelo: ¿cómo puede haber riqueza allí donde no hay producción, sino sólo intercambio de cosas ya producidas?

Las personas pueden crear riqueza no sólo sin perjudicar a otras, sino beneficiándolas también considerablemente.

Y sin embargo, esa transacción tan elemental es un acto de creación de riqueza, como anotamos en el capítulo uno al tratar el tema de los intermediarios. Si el intercambio es voluntario, en efecto, sólo se llevará a cabo si el cliente valora más la mercancía adquirida que el dinero entregado a cambio, y el comerciante valora más el dinero del cliente que la mercancía que le vende. Después del intercambio, la riqueza es mayor que antes.

La incompreensión de esta realidad se observa en el tradicional rechazo a todo lo que tenga que ver con el mercado, desde los mercaderes hasta las mercancías. Para subrayar que algo es realmente importante, se dice que no

está o no debería estar en el mercado. Por ejemplo: «la cultura no es una mercancía». Veamos lo que en verdad están diciendo quienes así argumentan. La condición fundamental de las mercancías en el mercado es la libertad y voluntariedad de las transacciones. Un robo no es un acto comercial y un ladrón no obtiene nuestro dinero en el mercado: al hacerlo a punta de pistola, la entrega de nuestro dinero está por completo fuera del mercado porque no se trata de un contrato voluntario sino forzado. En otras palabras, para que haya mercado tiene que haber libertad. Si la cultura no va a ser una mercancía, el resultado es que nos obligarán a pagarla aunque no queramos. El dinero cambiará de manos, desde luego, pero si pagamos a los artistas de forma voluntaria, entonces la cultura será considerada una mercancía, y si nos fuerzan a hacerlo, no se la tratará como tal. Es notable que esta última circunstancia sea juzgada más digna que la primera. No sólo no es nada particularmente digno el hecho de quitarle a la gente lo que posee en contra de su voluntad, sino que además no crea riqueza. El ladrón redistribuye bienes, no incrementa su producción. La fuerza cambia la riqueza de lugar, pero no la expande. Si el poder político y legislativo compele a los ciudadanos a que le entreguen su dinero y a continuación regala ese dinero a un cineasta progresista, este último habrá prosperado, sin duda, como tantos lo han hecho en España, pero lo que no es obvio es que gracias a ese acto de coacción haya prosperado España, al revés del ejemplo del comercio libre mencionado en el párrafo anterior.

La característica de los mercados es la libertad. Las mercancías son objeto de transacciones voluntarias.

Cabría objetar que los comerciantes se ocupan de su propio interés, mientras que el Estado no es un mero ladrón que atiende sólo a sus intereses, sino que responde a los intereses de la comunidad y por eso subsidia a los artistas progresistas. En el capítulo siguiente describiremos con detalle las características y el funcionamiento del Estado, pero podemos adelantar que lo expresado en estas últimas líneas es más que dudoso. No sólo no es evidente que el Estado responda con su coacción a los intereses colectivos y las demandas ciudadanas de modo coherente, sino que además

es claramente falso que los empresarios no atiendan en el mercado a otro interés que el suyo. Como dijimos en el capítulo uno, gracias a la propiedad privada y a la división del trabajo, las personas procuramos satisfacer en el mercado los fines de los demás antes que los propios: un empresario que no se fijara en lo que conviene a sus clientes no tardaría en arruinarse.

Pero si la riqueza no es un juego de suma cero, si no la hubo siempre, ¿cuál es su fuente, cuándo y por qué empezó, y qué es lo que la ha hecho variar?

Más y mejores bienes durante más tiempo

Igual que una persona, un país no es rico si no tiene bienes, con lo que la producción y el intercambio son base de la riqueza. Igual que una persona, un país no es rico si sus bienes no mejoran. Estas dos dimensiones de los bienes, cantidad y calidad, están relacionadas con la tecnología y, como vimos en el capítulo dos, con la acumulación de bienes de capital. Igual que una persona, un país no es rico aunque lo haya sido durante un período brevísimo de tiempo: la riqueza necesita perdurabilidad, algo que está relacionado con el marco institucional, jurídico y ético.

En la historia de la producción hay dos saltos tan importantes que reciben el nombre de revolución: el primero tuvo que ver en especial con la agricultura y el segundo con la industria. Hace unos 10 000 años, la humanidad consiguió dejar atrás la larga era de los cazadores y recolectores y empezó a cultivar la tierra. La llamada «revolución del Neolítico» marcó el fin del nomadismo y el comienzo de la civilización. La posibilidad de sembrar y cosechar cereales, mijo y arroz, permitió el crecimiento de la población y su establecimiento en núcleos geográficos más o menos estables. La producción dio lugar a excedentes que pudieron ser intercambiados por otros productos de la tierra y de una incipiente manufactura artesanal: había nacido el comercio. Las condiciones de vida mejoraron con respecto a las muy miserables de las tribus primitivas, pero

fueron modestísimas para la amplia mayoría de los habitantes, y además dependían de forma estrecha de las contingencias climáticas.

Desde entonces y hasta el siglo XVIII, la economía y la riqueza derivaron principalmente de la tierra, y la agricultura y la ganadería representaron, con una minería que creció con rapidez tras el siglo XV, en torno a tres cuartas partes de la producción total, o incluso más. Desde muy temprano se reconocieron las limitaciones que la relevancia de la tierra planteaba para el progreso y la perdurabilidad de la riqueza, no sólo por la mencionada dependencia del clima, sino también por una cuestión específicamente productiva y física: no se podía alimentar a una población que aumentara de modo indefinido disponiendo sólo de una superficie dada. Con el tiempo, esta realidad fue precisada de forma analítica con el nombre de «rendimientos decrecientes de la tierra» y fue acompañada de una idea demográfica correspondiente: ante las limitaciones de la productividad agrícola y ganadera, la población no podría crecer dentro de las mismas fronteras geográficas, y de hacerlo las consecuencias serían catastróficas. No fue casual que los economistas de entonces pensaran que el crecimiento tendía a frenarse y a estancarse.

Estas dos ideas produjeron un considerable impacto, pues hasta nuestros días sobrevive el temor a la presión demográfica y se considera que la humanidad puede ser un peligro para la naturaleza. De ambas ideas se ha probado su falsedad una y otra vez. Por un lado, la productividad de la economía agrícola ha aumentado tanto que se ha podido alimentar más y mejor y durante más tiempo a una población creciente con un sector primario que cada vez pesa menos en la economía —hoy es raro que represente más de la décima parte del PIB, y en los países más ricos se sitúa por debajo del 5%—. Por otro lado, la misma prosperidad ha cambiado el comportamiento de los individuos, y esto a su vez ha tenido como consecuencia la contención de la temida explosión demográfica.

Los seres humanos libres no son un peligro para la riqueza, sino la causa de su expansión.

En dicha prosperidad influyó de manera crucial el segundo salto: la revolución industrial que marcó los dos últimos siglos. La riqueza se liberó de la dependencia climática, y las posibilidades de producir más y mejores bienes durante más tiempo parecieron originalmente tan copiosas que aún hoy empleamos la palabra industria como sinónimo de riqueza y hablamos de los «países más industrializados» para referirnos a los más ricos. En realidad, con la industria ha sucedido lo mismo que con la agricultura, y en todos los países su peso en la economía ha tendido a la baja en favor del llamado sector terciario o de servicios.

Los profetas de la desgracia tampoco dejaron de lanzar lúgubres presagios a propósito de la industria. De hecho, algunos ilustres intelectuales contribuyeron a dar a la revolución industrial un tono amargo: había aumentado la producción, sí, pero mantenían que con un abultado coste en términos de empobrecimiento general. Si pensamos hoy en el siglo XIX, pensamos en los niños que trabajaban doce horas al día en una fábrica en condiciones absolutamente insalubres, como si antes de la revolución industrial los niños no hubiesen trabajado nunca, ni tantas horas o en peores condiciones. A esta fantasía, vinculada con la crítica al mercado y al capitalismo, se unieron otras tristes predicciones, como la del agotamiento de los recursos naturales no renovables que la industria requiere para su funcionamiento. A mediados del siglo XIX, un economista inglés auguró el fin del carbón, precisamente cuando iba a empezar a ser sustituido por el petróleo, que a partir de un siglo más tarde también suscitaría renovados miedos por su próximo agotamiento...

Los que piensan que las condiciones de vida de los trabajadores empeoraron en el siglo XIX nunca consideran cómo eran esas condiciones en los siglos precedentes.

Todos estos malos augurios van en nuestro tiempo en una misma y clara dirección cuya dimensión política analizaremos en el capítulo siguiente, pero que podemos resumir aquí: se trata de subrayar el miedo y la desconfianza que genera la libertad ante problemas gravísimos e insolubles que sólo crean los ciudadanos libres y que se supone que sólo puede

abordar con eficacia y equidad la coacción política y legislativa. No estamos negando que algunos de esos problemas pueden ser reales; los autores no somos físicos y, por ejemplo, no podemos ponderar científicamente el grado en el que se están agotando algunas fuentes de energía, aunque sí podemos defender que la solución a esos problemas sólo podrá encontrarse en el mercado, y no en el socialismo o en la intervención política, cuyas deficiencias destacamos en el capítulo dos.

Pero incluso desde antes de que los Estados adquirieran la enorme dimensión que han alcanzado en el último medio siglo, siempre apoyándose en graves riesgos se supone que insolubles o grandes ventajas al parecer inasequibles sin su intervención, las ideas sobre el crecimiento estuvieron siempre rodeadas de predicciones amenazadoras, y entre éstas la más regular y extendida fue la del final de dicho crecimiento. ¿Por qué confluyeron desde el siglo XVIII los economistas más diversos en sus enfoques, desde los más liberales hasta los más socialistas, y en la teoría del llamado estado estacionario y por qué se equivocaron tanto?

Lo que los economistas, en su mayoría, no fueron capaces de ver fue el grado de la capacidad del ser humano para crear riqueza: muchos reconocieron esa capacidad, pero no consideraron las posibilidades de su dimensión. Por eso pensaron de manera errónea, por ejemplo, que las oportunidades de inversión se iban a acabar, que la única forma de acumular capital era sobre la base de empeorar la vida del obrero o que la tecnología no podría contrarrestar la restricción física y natural impuesta por los rendimientos decrecientes de la tierra.

Fueron esa notable capacidad creadora y el incremento del conocimiento los que rompieron las barreras, aunque mucho tiempo después, en nuestros días, reaparece el mismo fantasma y se nos asegura que el crecimiento es un peligro para la naturaleza, que destruirá los recursos y que, por tanto, no puede dejarse que las mujeres y los hombres lo gestionen en libertad.

Esa capacidad humana es, en verdad, la gran fuente de la riqueza, el gran recurso, y el grado en el que puede desarrollarse es clave para explicar la prosperidad o decadencia de pueblos y naciones, lo que incluye su habilidad o inutilidad para solventar los problemas que vaya planteando el

entorno. Los pronósticos apocalípticos sobre el agotamiento de los recursos naturales ignoran a menudo el principal recurso de todos: las personas. Como ironizó un economista norteamericano, es curioso que tanta gente haya pensado que un país se enriquece cuando nace un ternero y se empobrece cuando nace un niño.

Los primeros economistas intuyeron la noción de que la acción humana es la fuente de la riqueza y conjeturaron que esa riqueza brotaba de la combinación del trabajo con la tierra: no por azar, la agricultura fue considerada el sector económico fundamental. El problema estriba en que casi todos los seres humanos han trabajado la tierra casi toda su vida durante casi toda la historia, y siempre de la misma forma y con la misma técnica. Y se trata de una historia en que la regla general fueron unas condiciones de vida ínfimas, al borde de la subsistencia. Incluso hoy las mujeres y los hombres trabajan tanto en Cuba como en Canadá, y el resultado de ese esfuerzo es un bienestar muy bajo, en el primer caso, y muy alto, en el segundo.

No basta, por tanto, sólo la laboriosidad, porque el mismo sudor y esfuerzo desembocan en rendimientos muy diferentes. Algo parecido sucede con los recursos naturales: se pueden aprovechar más o menos. Hemos visto que no generan necesaria y automáticamente la prosperidad, pero no es lo mismo vivir en mitad de un desierto que en las orillas más fértiles de un río navegable; no fue por casualidad que las grandes civilizaciones surgieran precisamente en las segundas. El petróleo siempre existió y fue conocido ya en tiempos bíblicos, pero sólo hace un siglo que empezó a utilizarse a gran escala en la industria: fue descubierto, en realidad, por las personas que supieron y pudieron aplicarlo. Su aprovechamiento, otra vez, no se explica sólo por la gente o el propio recurso: en Noruega, el petróleo rindió más servicios a los ciudadanos que en Venezuela o Nigeria, pese, por cierto, a que en los tres casos el intervencionismo estatal era muy considerable; volveremos sobre este punto en el apartado siguiente.

La extensión del mercado, al fomentar la división del trabajo, la productividad y el comercio, propicia el crecimiento económico.

También la extensión del mercado fue reconocida pronto como una palanca de la prosperidad, como un recurso que permitía fomentar la división del trabajo, la productividad, el comercio y el crecimiento. De ahí la importancia de los avances en los transportes y las comunicaciones, que facilitaron la aparición de nuevos recursos y el aprovechamiento de los ya existentes. Otra vez, sin embargo, esta situación no se dio en todas partes en un grado similar. Está claro que a efectos de la extensión del mercado y el comercio no es lo mismo tener salida al mar que no tenerla: Hong Kong tiene puerto y lo ha explotado mucho, pero también poseen costas Sudán y Corea del Norte, arrasados por la miseria. Ni Suiza ni Bolivia cuentan con mar, pero los suizos son ricos y los bolivianos no, y eso que disponen no sólo de una valiosa oferta de gas, sino también de un recurso, un medio de comunicación, que, por ejemplo, chilenos y españoles han utilizado provechosamente: una lengua compartida por cuatrocientos millones de personas. Los finlandeses, en cambio, son los únicos que hablan finés, pero resultan mucho más ricos que los ecuatorianos, que hablan español, tienen petróleo y gozan de un clima mucho más benévolo que el de la fría Finlandia.

El marco institucional

En los últimos dos siglos, la riqueza ha aumentado en el mundo a un ritmo inédito y espectacular, que ha convertido, a nuestros ojos, en menesterosos y necesitados incluso a los potentados más opulentos de toda la historia precedente. Pero las razones de este progreso no están del todo claras, como hemos visto. Esto es lo que explica la cantidad de diferentes teorías que se han planteado para dar cuenta de la evolución de la riqueza, desde el trabajo, el capital (ahorro e inversión), la agricultura, la pesca, la minería, la industria, las infraestructuras y el comercio hasta la naturaleza,

el clima, la ciencia, la técnica, la educación, la cultura y la religión, pasando por el número, la raza y la moral de la población.

El crecimiento de la riqueza en los últimos dos siglos ha sido tal que las personas más opulentas del pasado parecen pobres vistas desde el presente.

Parece claro que muchos de estos elementos, o todos, se combinan de alguna forma en los casos de los países que se han enriquecido, pero, al buscar un hilo conductor que lleve desde el trabajo humano hasta la riqueza los economistas descubrieron temprano la importancia de lo que se ha dado en llamar el marco institucional, o el conjunto de reglas que ordenan la vida social, lo que desarrollaron en décadas recientes. Dos pensadores escoceses de mediados del siglo XVIII resumieron los requisitos de la prosperidad en tres puntos: habló uno de ellos de estabilidad en la posesión, transferencia por consenso y cumplimiento de los compromisos, y el otro de paz, impuestos moderados y una tolerable administración de justicia. Todas estas dimensiones componen el marco institucional, y es fácil comprender que tienen mucho que ver con la riqueza no sólo porque actúan sobre los incentivos al esfuerzo de cada ser humano, sino porque además multiplican los resultados de la interacción de la labor de muchos seres humanos.

Analicemos estas facetas institucionales. La seguridad en la posesión es imprescindible para que una persona pueda mejorar e incluso enriquecerse, como también lo es la garantía de que los intercambios de bienes no van a ser forzados sino voluntarios. Si las personas quebrantaran de un modo sistemático sus contratos, obligaciones y compromisos, no habría posibilidad de acumular bienes.

La paz contribuye a la riqueza. Una de las muestras de desconcierto económico es la reiterada idea de que la guerra puede contribuir al mismo objetivo. Se dice, por ejemplo, que la economía de Estados Unidos salió del estancamiento de los años treinta gracias a la segunda guerra mundial. No fue así: la prosperidad no llegó gracias a la guerra, sino a su final y a la conclusión de todas las regulaciones que acarreaba la contienda y que estrangulaban la inversión privada, aunque es verdad que el conflicto redujo de manera artificial el paro por el expediente de forzar a millones de

norteamericanos a alistarse en las Fuerzas Armadas. Por cierto, tampoco vale argumentar que para la prosperidad lo positivo es ganar la guerra: tanto Alemania como Japón la perdieron y, no mucho tiempo después de su derrota, ya habían recuperado e incluso multiplicado la riqueza perdida.

Una vieja y disparatada fantasía intervencionista sostiene que la guerra y la destrucción pueden ser buenas para la economía.

Si el poder político arrebatará a los ciudadanos todas sus posesiones mediante impuestos, la comunidad perdería el incentivo al esfuerzo y la dedicación, y se empobrecería. Otro tanto sucedería si la justicia no brindara seguridad para nuestros derechos.

Las cosas, sin embargo, son más complicadas. En cierto sentido es evidente que las instituciones son la clave de la prosperidad. Si un mismo pueblo, el coreano, con todas sus características y recursos parecidos, resulta que muere de hambre al norte del paralelo 38 y no lo hace al sur, es evidente que esta situación no puede explicarse con ninguna de las variables mencionadas al comienzo de este apartado. Si los mismos cubanos que malviven en La Habana pueden salir adelante en Miami, la explicación no puede estar en los 145 kilómetros que separan Cuba de Florida. En los dos casos que hemos mencionado los motivos que aclaran la situación son puramente institucionales: el comunismo no sólo es tiránico y criminal en su política, sino también profundamente empobrecedor de su economía (a pesar de que, con hipocresía, la izquierda reclama superioridad moral en tanto que supuesta monopolista de la lucha contra la pobreza) porque viola los mencionados requisitos institucionales del desarrollo, que ya vimos en el capítulo dos. Si en Zimbabue no hay comida hoy, pero sí la había antes, ello no se debe a factores climáticos, ni culturales, ni raciales, sino institucionales, pues la razón estriba en las políticas socializantes, expropiadoras e intervencionistas de sus despóticas autoridades.

Pero los datos económicos e institucionales nos plantean dos problemas sorprendentes que conviene abordar: la riqueza inesperada y el Estado amigable.

Las instituciones son clave de la prosperidad.

Aun admitiendo lo que parece incuestionable, es decir, que un país pacífico, justo y libre será más rico que uno guerrero, injusto y servil, hay excepciones, algunas muy visibles, como los países poco poblados y con un valioso y demandado recurso, como sucede con algunos productores de petróleo, cuyas deficientes instituciones no han sido óbice para que registren elevadas rentas per cápita. Otras excepciones se dan en todos los países cuyas instituciones son hostiles al progreso económico. En esos países la miseria puede ser generalizada, pero siempre hay ricos cómplices o directivos de los regímenes políticos. Éste es un fenómeno conocido: los niveles de vida de los jefes oficiales de todos los países comunistas no han tenido mucho que envidiar al de los mandatarios de los países considerados más capitalistas. Asimismo, en todos los regímenes, democráticos y no democráticos, ha existido siempre la posibilidad de medrar a la sombra de la intervención del Gobierno, sus gastos, privilegios y favores.

Esta riqueza es, empero, más bien esperada. Mayor interés tiene el fenómeno de la riqueza inesperada. Sucede que en los contextos institucionales más contrarios al progreso, aparece y se desarrolla la creación de riqueza. En situaciones de verdadero caos, de violencia e inseguridad jurídica, surgen trabajadores y empresarios dispuestos a esforzarse para satisfacer las necesidades que sus conciudadanos libremente manifiestan y están dispuestos a sufragar. Entre los disparos de los terroristas peruanos de Sendero Luminoso, surgió una exitosa empresa de bebidas refrescantes; en el colapso del «corralito» producido por el intervencionismo de las autoridades argentinas, afloraron clubes de trueque para resolver la escasez de circulante; en zonas humildes de países pobres de África, hay colegios privados que financian libremente los pobladores de modestas aldeas. En los lugares más increíbles, en suma, brota el espíritu empresarial, que ha probado ser tan potente que supera incluso barreras institucionales que cualquier observador calificaría de infranqueables.

La capacidad humana de crear riqueza también está detrás del otro problema institucional sorprendente. Hemos visto que las definiciones de riqueza guardan una relación estrecha con la libertad: el mercado crea riqueza, y lo contrario del mercado es la coacción. El contraste con la realidad es llamativo: si decimos que lo que crea riqueza es el mercado libres, ¿cómo es posible que los países más ricos tengan Estados tan grandes?

Esto es incontestable. Si dejamos aparte los países comunistas, en los demás la ecuación parece clara: a más Estado, más riqueza. Parece, pues, que los economistas, y en particular los liberales, se han equivocado de medio a medio.

La realidad, no obstante, es muy diferente en dos planos principales. Por un lado, coincidencia no significa causalidad. Una cosa es que los países ricos tengan Estados grandes y otra cosa es que sean ricos por esa razón. No parece que esto último sea cierto, porque en tal caso los países con los mayores Estados, que son los países comunistas, serían ricos, y son entre pobres y paupérrimos. Incluso ha llegado un momento en que los países no comunistas con Estados grandes no han podido pagar los Estados porque no eran lo bastante acaudalados. Hace cuarenta años Suecia era uno de los cinco países más ricos del mundo, pero en los años noventa, cuando el peso de su gasto público superó el 60% del PIB, descendió hasta quedar cerca del puesto número veinte y debió reducir su Estado para recuperar sus niveles de bienestar. Es decir, los países no son ricos porque tengan Estados grandes, sino que tienen Estados grandes porque son ricos.

Por otro lado, hay que reconocer que los Estados son entes gigantescos que emprenden una multitud de actividades e intervienen en muchísimos campos de la vida económica y social; si en todos estos campos conspiraran radicalmente contra la riqueza de sus súbditos, no podrían mantenerse salvo mediante la tiranía más descarada. En el capítulo siguiente abordaremos la dinámica del Estado y explicaremos por qué, a excepción de las dictaduras menos recatadas, éste tiende a llevar su coacción hasta un determinado punto y no a sobrepasarlo. De momento, constatemos la variedad de las formas de la coacción estatal y su impacto también diverso sobre la riqueza y la pobreza.

Es verdad que los países ricos tienen unos Estados grandes. Pero no es verdad que sean ricos por tener unos Estados grandes.

El Estado francés es mayor que el argentino. Si, a pesar de esto, los franceses son más ricos que los argentinos, y ello no puede ser, como hemos visto, gracias sólo al tamaño del Estado, habrá que fijarse en las características de su coacción. Y una diferencia muy notable entre la política de ambos países es su previsibilidad. Los franceses saben que el Estado les quita todos los años una fracción enorme de la riqueza que producen. Pero la otra fracción es suya y el Estado no se la arrebató e incluso garantiza que puedan utilizarla con seguridad jurídica. Esto no sucede así en la Argentina. Hace apenas diez años, por ejemplo, y en pleno período de normalidad democrática, los argentinos se despertaron una mañana con la noticia de que sus gobernantes habían establecido que no podían retirar sus ahorros de los bancos: cuando pudieron hacerlo, las autoridades ya se habían ocupado de devaluarlos de modo apreciable. Los ciudadanos de los países ricos no pueden concebir (¡hasta ahora!), que algo así pudiera sucederles: ésa es una de las razones de su alto nivel de vida. La previsibilidad de la coacción política y legislativa también es muy importante para la creación de riqueza a cargo de las empresas: si saben que van a tener que pagar determinados impuestos, incorporarán este dato en su estrategia empresarial y, si les salen las cuentas, las llevarán adelante; la situación es claramente diferente si, con independencia de la presión fiscal, resulta que los Gobiernos pueden intervenir de modo arbitrario en la vida de las empresas que no sean serviles al poder, manipularles las tarifas o retirarles permisos y licencias, forzarlas a vender parte de su capital a los amigos del Gobierno, y demás prácticas que, aunque no son desconocidas en los países desarrollados como Francia, son habituales en países menos desarrollados como Argentina.

No se trata, por tanto, de que el Estado sea imprescindible; como veremos más adelante, la verdad es la contraria. Pero el grado en el que interfiere, condiciona o directamente quebranta la capacidad creadora de riqueza de sus súbditos puede ser muy diferente, y esto no guarda una

relación clara y directa con su tamaño ni con la forma de la política: si la España de Franco o la China comunista pudieron prosperar fue porque, con el tiempo, optaron por medidas de política económica que fueron menos hostiles a la generación de riqueza. Es tan fuerte el instinto de las personas de mejorar su propia condición que no necesitan para hacerlo que el Estado las ayude: basta con que las perjudique un poco menos...

Nótese que el daño no estriba simplemente en el dinero que el Estado arrebató a sus súbditos, sino también en las regulaciones, arbitrarias o no, que suponen costes añadidos para los ciudadanos, aunque no aparecen registrados como gasto público: es un gasto que los privados efectúan por obligación y delegación del Estado, pero sin pasar directamente por éste; así, puede haber Estados muy intervencionistas con un gasto público no demasiado elevado.

Ese daño es, por tanto, variable, pero siempre existe. Una de las excusas que usa el Estado que lo perpetra es, precisamente, el crecimiento económico y la «lucha contra la pobreza». Con este noble objetivo se han llevado adelante campañas que han llegado a extremos insólitos de error y vesania, como los del control de la natalidad, y siempre con onerosos costes económicos.

Estos costes han sido y son impuestos por los Estados con la sistemática arrogancia de pretender saber más que los ciudadanos lo que a éstos les conviene en economía, como cuando protegen determinadas actividades en aras de un supuesto «modelo productivo» que sólo existe y sólo puede existir en su imaginación. Con frecuencia incurren en pueriles falacias que confunden prioridades lógicas. Tres muy habituales son el fomento de la educación, la ciencia/tecnología/innovación y las infraestructuras. Pero una cosa es que los países ricos gasten mucho en esos tres capítulos y otra cosa que ese gasto sea la causa de su riqueza: puede ser, en efecto, su consecuencia. Más aún, si esos gastos pasan a depender en una proporción creciente del poder político, su impacto puede ser negativo en la medida en que, como ha sucedido en tantos lugares, la educación pública se deteriore a golpe de burocracia, politización y desfase con las necesidades de los consumidores; las prioridades tecnológicas dependan de ministerios, que ni pueden saber ni les interesa conocer qué aplicación empresarial pueden

llegar a tener, y los gastos en infraestructuras se vean distorsionados por presiones electoralistas o subvenciones nacionales o extranjeras, más allá de la utilidad y rentabilidad concreta de los mismos. Si todo gasto en tales capítulos produjera de modo automático prosperidad, enriquecerse sería algo elemental: bastaría con que el Estado gastase más y más, sin tener en cuenta los modelos de negocio que satisfacen a los consumidores. En la reciente crisis hemos visto ampliamente multiplicada esta falacia en el caso del consumo: se nos aseguró que a más gasto, más riqueza, de modo que bastaría con que el Estado impulsara el gasto público para que pudiese aliviar la pobreza ya subrayamos en el capítulo tres los errores de esta tesis.

El marco institucional fomenta la creación de riqueza si protege la libertad, la propiedad y los contratos de los ciudadanos.

Este infantilismo intervencionista ha llegado en nuestro tiempo nada menos que al mundo empresarial, y se generalizan las medidas políticas en pro de los empresarios, o más bien de los «emprendedores», un nombre que suena menos agresivo, y prolifera una retórica tan suave como equívoca, desde los «viveros de empresas», como si las empresas pudieran cultivarse igual que las flores, hasta la «responsabilidad social corporativa», como si los empresarios adolecieran de falta de responsabilidad y debieran someterse, para ser del todo responsables, aún más al poder de los políticos y sus secuaces, cuya responsabilidad resulta al parecer impecable.

El marco de las instituciones, por tanto, es un pilar de la creación de riqueza, pero lo es en la medida en que protege y consolida la libertad de los ciudadanos, su propiedad y sus contratos, y no lo es en la medida en que los restringe o avasalla.

Los pobres son como los demás

Se ha dicho con ironía que los ricos son diferentes... porque tienen más dinero. Y es verdad. Eso los hace realmente distintos; en el resto de sus facetas y características, las personas que tienen más dinero son como las que tienen menos. La teoría del desarrollo económico ha incurrido, a menudo, en el equívoco de no aceptar que lo contrario también es cierto y de no reconocer que los pobres son como los demás; no decimos que sean idénticos a ellos en sus rasgos personales, su visión de largo plazo y demás características psicológicas y sociológicas, sino que pueden tener, y muchos de ellos tienen, los mismos anhelos, deseos de libertad y superación, y capacidad de responder a incentivos, aunque dispongan de menos dinero.

La falsedad de la teoría de la explotación es análoga a la de la teoría de la suma cero: si hay libertad, entonces no es verdad que la riqueza de unos explique la pobreza de otros.

La igualdad de los seres humanos, consigna que se supone irrenunciable del pensamiento llamado progresista, es una y otra vez ignorada: desde púlpitos, cátedras y tribunas se insiste sin fin en que los pobres no sólo son diferentes, radicalmente diferentes, sino que además son víctimas irremediables porque, o bien son incapaces de salir adelante por sí mismos, o bien son explotados con descaro. Todo esto conduce, no por azar, a la necesidad imperiosa de que el Estado viole la libertad de todos para «luchar contra la pobreza».

La teoría de la explotación enlaza con la idea de la suma cero y es engañosamente simple: si uno es pobre es porque alguien le ha quitado la riqueza. Esta falacia se ha llevado a dimensiones mundiales; así, se ha dicho que si hay países pobres es porque hay países ricos. Se repite la consigna de que los ricos son cada vez más ricos y los pobres más pobres, como si ambas cosas estuvieran mecánicamente relacionadas: si hay más ricos y son más ricos es porque hay más pobres y son más pobres. En realidad, cada vez hay más ricos que son más ricos y pobres que son menos pobres. La pobreza ha disminuido en casi todo el planeta, incluso en un contexto de expansión demográfica. Pero la ficción de la explotación sigue vigente y resulta curioso que no se la aplique donde debería ser aplicada: a la acción

de los gobernantes. Por el contrario, se supone que son los gobernantes los que con su intervención van a resolver la pobreza.

No todos los gobernantes, claro. El victimismo llega a extremos absurdos, como en la idea de que América Latina es pobre por culpa del colonialismo explotador de España, Portugal, Inglaterra y Estados Unidos, ¡que la saquearon de manera ininterrumpida a lo largo de quinientos años! Este tipo de dislates sirvió de justificación a los políticos latinoamericanos, brindándoles una excusa para explicar el atraso relativo de sus países respectivos al situar la explicación siempre fuera de sus fronteras, como si el intervencionismo político en naciones que llevan doscientos años de independencia no hubiese tenido responsabilidad alguna en sus destinos. O como si el nivel de vida en varios países africanos no hubiese disminuido de forma apreciable cuando dejaron de ser colonias de naciones europeas, bajo la cuales el intervencionismo económico de los gobernantes era, paradójicamente, menor.

Lo cierto es que los gobernantes de los países pobres son los grandes culpables, y a veces los únicos, de su pobreza, que no cabe atribuir a factores exógenos como la «dependencia» de potencias extranjeras imperialistas, o a tendencias ineluctables a la caída de los precios de las exportaciones agrícolas, ideas que siempre animaron políticas económicas antiliberales que se tradujeron en regímenes industrializadores proteccionistas (entre otras razones, para hacer frente a crisis de balanza por cuenta corriente supuestamente irresolubles en otras circunstancias), empresas públicas, control o nacionalización de empresas privadas, manipulación abundante de precios y tipos de cambio, etc. Todo eso en el mejor de los casos; en el peor, se implantaron dictaduras socialistas que planificaron toda la economía, con el resultado inapelable de la miseria generalizada.

Pero incluso en naciones que tuvieron sistemas políticos no comunistas hubo y hay un amplio intervencionismo avalado por las habituales burocracias internacionales, desde la ONU hasta el FMI, desde la FAO hasta el Banco Mundial, que persistieron en recomendar recetas antiliberales a gran escala. Resulta paradójico que el FMI y el BM hayan sido tachados de liberales cuando no lo fueron nunca. Lo que todas las

burocracias nacionales e internacionales mantuvieron en mayor o menor medida fue la idea de que los países pobres no son pobres sino empobrecidos, lo que los tornaba diferentes a los otros y exigía a esos otros que intervinieran. Esa intromisión, sin embargo, nunca pasaba por la supresión de barreras y por la promoción del mercado libre, sino al revés. Esto llevó a la perversión de los gobernantes de los países ricos que subvencionan sus ineficientes producciones agrícolas pero dificultan o prohíben las importaciones agrícolas, de los países pobres, que es algo que contribuiría a su crecimiento. Eso sí, a cambio entregan masas de dinero de sus contribuyentes a la llamada «ayuda exterior», sobre la que volveremos en un próximo apartado de este capítulo.

La idea de que el pobre no puede salir adelante por sus propios medios precisamente porque es pobre y, por tanto, no tiene medios es otra de las falacias antiliberales más extendidas. A primera vista parece algo lógico y razonable. Como suele decir un novelista y economista antiliberal español: el mercado libre no sirve para resolver la pobreza, porque ¿qué podrá comprar un pobre en un mercado si no tiene dinero, aunque tenga libertad? ¿Qué clase de libertad es ésta?

No es cierto que los pobres, por el hecho de serlo, no puedan salir adelante por sus propios medios.

Dejemos de lado el hecho de que se puede comprar sin dinero al contado, es decir, a crédito, como vimos en el capítulo dos. En ausencia de crédito, no obstante, es evidente que si entramos en una tienda no podremos adquirir nada si no tenemos dinero ahí mismo. Pero eso no quiere decir que el mercado sea inútil; el intelectual antiliberal español incurrió en el antiguo error de ver sólo una parte de la realidad y, a continuación, generalizar sobre esa parte.

La escena de la tienda es el final del proceso, no el principio. El principio estriba en conseguir dinero o crédito para poder comprar en la tienda. Y una cosa es que un pobre no tenga dinero y otra cosa radicalmente distinta es que no posea nada, es decir, que no pueda conseguirlo. Sólo de una minúscula minoría de personas podemos afirmar que no tienen nada o

casi nada: son gentes tan enfermas o disminuidas física o mentalmente que resultan por completo incapaces de valerse por sí mismas y carecen de perspectiva de poder llegar a hacerlo con el tiempo —los niños tampoco se valen por sí mismos, pero sólo durante una etapa de su vida—. Para todos los demás seres humanos, la idea de que no tienen nada es no sólo insultante sino tajantemente equivocada. No hay personas ni países que sean pobres de modo estructural o irremediable.

Esta imposibilidad ha sido y es una idea muy compartida. Se habla así del «círculo vicioso de la pobreza», situación de bloqueo que los pobres no podrían romper si no fuera con la intervención política y legislativa.

Quienes así se lamentan no pueden explicar la realidad tal como se nos presenta una y otra vez en todo el mundo: los países ricos no fueron siempre así; a menudo, las grandes fortunas tuvieron orígenes modestísimos (y las que no lo tuvieron fueron resultado de privilegios y concesiones estatales); las mayores empresas del planeta surgieron práctica y realmente desde cero; las personas que cobran sueldos suculentos con frecuencia empezaron cobrando muy poco. Una y otra vez se nos dice que los pobres no pueden prosperar y una y otra vez vemos que sí prosperan. Por tanto, es incuestionable que la pobreza no es una condición pétrea de las personas; al contrario, es una situación que pueden superar porque es felizmente falso que los pobres no tengan nada: poseen capacidad de trabajo, de dedicación, de iniciativa, de creación, así como el deseo de todos los seres humanos de mejorar su propia condición. Cuentan con menos dinero, sin duda alguna, pero en todo lo demás son parecidos al resto de los seres humanos, y no hay que desdeñarlos como si fueran seres inferiores, incapaces de labrarse su propio futuro. Son capaces de hacerlo a la perfección.

Los países pobres son tratados como el pobre que entra en una tienda sin dinero, es decir, como casos especiales e irresolubles a través de la libertad. Se necesitan, se nos dice, políticas específicas para las personas y los países pobres; para ellos no valen los argumentos y razonamientos económicos que utilizamos para los demás. Esta irrespetuosa visión es característica del antiliberalismo y, como veremos en el próximo capítulo, se aplica en muchos campos distintos, pero siempre en el mismo sentido: dificultades insalvables que no pueden abordarse desde la libertad.

El insulto en el caso de los pobres es patente: se les trata como si la superación de la pobreza fuera algo que no les interesara, como si constituyera un asunto sólo para políticos y burócratas —suele ignorarse a las organizaciones religiosas, asimiladas con la sospechosa «caridad», sospechosa porque es libre, claro: se pretende olvidar que, durante toda la historia, la humanidad se ha ocupado de sus miembros más indefensos; se actúa a veces como si no hubiese habido generosidad hasta que llegó el Estado a imponerla por la fuerza, es decir, a desnaturalizarla por completo—. Es muy llamativo, en suma, que en la moderna «lucha contra la miseria» haya habido un olvido tan clamoroso de sus principales protagonistas: los más necesitados.

Los pobres no tienen menos capacidad de iniciativa que los demás, como lo prueban su laboriosidad y espíritu empresarial. Sin embargo, se insiste en que, como son diferentes, hay que darles cosas, hay que transferirles de todo, desde crédito y capital hasta instituciones artificialmente creadas por políticos y legisladores, pasando por el ímpetu emprendedor o la promoción artificial de sectores exportadores. Pero si son raras las grandes empresas, incluso en los países ricos, que han nacido con capitales cuantiosos o montañas de crédito, esto es aún más cierto en las naciones pobres.

La falacia de los pobres diferentes, petrificados en la miseria de modo irreparable, viene apoyada por la manipulación de las estadísticas, como las «líneas de la pobreza», que de manera conveniente ocultan que aumentan la definición de pobre para que no se vea que cada vez hay menos. A veces se recurre a mediciones que mantienen casi siempre la pobreza. Por ejemplo, si decimos que los pobres son los que cobran la mitad de la renta mediana (que divide el número de observaciones en dos partes iguales), allí casi siempre habrá gente, salvo en aquellos casos de sociedades muy igualitarias: por ejemplo, en una sociedad con tres personas que ganan tres, cuatro, y cinco, la media es cuatro y no habrá nadie que cobre menos de dos; mas con esta medición sólo cuantificamos la desigualdad, concepto que estudiaremos en el siguiente apartado y que guarda muy poca relación con el de pobreza (verbigracia, las sociedades más igualitarias, como eran las primitivas y son las tiranías comunistas, carecen de «pobres» que

reciban menos de la mitad de la renta mediana, pero eso sólo se debe a la generalización masiva de la pobreza). Asimismo, en todos los países siempre hay inevitablemente un 10% de personas más pobres, a las que también podríamos referirnos como el 10% de personas menos ricas, pero esto ya suena distinto a oídos de quienes quieren utilizar la cruzada contra la pobreza para expandir el poder y el tamaño del Estado.

La laboriosidad y el espíritu empresarial también están presentes en las personas más pobres.

Algo parecido sucede con la definición de «hambre», porque según la cantidad de elementos nutritivos computados se puede llegar a propagar el mensaje falso de que es una tragedia que se agrava. Otro tanto sucede con los que «viven con menos de un dólar por día», definición equívoca si no calcula la renta conforme a la llamada paridad del poder adquisitivo: no es lo mismo lo que puede comprar un dólar en el África subsahariana que en Nueva York o París.

La negación de la realidad conduce a empeorar el problema cuando, como sucede con demasiada frecuencia, los políticos y burócratas se ponen de acuerdo en recomendar o aplicar medidas que quebrantan la propiedad privada y los contratos voluntarios, precisamente las instituciones que más convienen a los pobres... como a todos los demás. En lugar de eso, se pretende imponer arrogantes fantasías de un supuesto desarrollo «equilibrado» o «sostenible», que en realidad quiere decir dominado y planificado por el poder político a costa de la libertad y el bienestar de los pueblos.

Los países imprecisamente denominados pobres, subdesarrollados o emergentes han probado que su situación no es irreversible: en los últimos años han crecido más que los ricos, se han ahorrado en parte la crisis y no han fluctuado al ritmo de éstos. La mejoría en los niveles de vida de algunos países del llamado Tercer Mundo ha sido tan pronunciada que han superado en pocos años lo que a las naciones desarrolladas les costó alcanzar a menudo un tiempo muy prolongado.

A pesar de este enriquecimiento, seguimos leyendo titulares que hablan del hambre producida por la globalización, cuando ha contribuido a reducirla, o nos aterrorizan sobre la explosión demográfica o el apocalipsis climático con tanto énfasis como con escaso rigor científico.

Tampoco sobra el rigor lógico a la hora de abordar la situación de los pobres del planeta. Es habitual que se nos diga que, como los países pobres no pueden competir con los ricos y son incapaces de progresar en el mercado libre, entonces hay que ayudarles; y, al mismo tiempo, se nos dice que los pobres son tan tremendamente competitivos que hay que cerrarles las puertas a sus productos o a sus ciudadanos y forzarlos a que tengan impuestos tan elevados y regulaciones laborales o medioambientales tan intervencionistas como los que padecen los súbditos de los Estados ricos.

Ni siquiera logramos la paz de espíritu frente al pensamiento convencional si concluimos que la verdadera solución de la pobreza es, simplemente, la riqueza. Pues tampoco, porque entonces se nos asegura que el crecimiento es excesivo, que nos engorda y que aniquila la naturaleza. Se ha llegado a recomendar, en aras de la ecología, que dejemos de progresar; todo mientras los moralistas convencionales, siempre quejumbrosos y melancólicos, nos reprochan por consumir y gastar en cosas agradables para nosotros y nuestras familias.

No se trata de negar los problemas, como, por ejemplo, la contaminación o los atascos, por mencionar sólo dos consecuencias negativas del progreso económico derivadas, a su vez, de la acción política, y que con una mejor gestión y un mayor respeto por la propiedad privada podrían ser temporales y manejables, como se observa en las cifras comparativas de ambos problemas en los países ricos y en los pobres. Se trata de advertir contra la precipitación de quienes concluyen con rapidez que esos problemas son resultado de una combinación entre crecimiento y libertad y, que, por tanto, su solución exige una combinación entre decrecimiento y servidumbre, que impondrán las autoridades.

Resulta curioso, entre tantos cánticos a la benemérita intervención de políticos y burócratas para afrontar el problema de la pobreza, que a menudo se olvida la pobreza generada por esa misma intervención, una pobreza que no es sólo económica sino también moral.

Desigualdad

La igualdad es un gran valor de la sociedad abierta y libre. Como veremos en el capítulo siguiente, esa igualdad liberal ha sido corrompida y sustituida por la socialista, que reclama que la coacción política y legislativa imponga por la fuerza la igualdad, quebrantando la libertad y los derechos de los ciudadanos, con la hipócrita justificación de propiciarla. Una de las excusas para ese quebrantamiento de las libertades es la desigualdad, que se nos dice es algo radicalmente indeseable y que va, por desgracia, al alza.

Empecemos por esto último. Deseable o no, una de las pocas cosas que podemos afirmar de modo tajante en lo que respecta a la desigualdad humana es que a lo largo de la historia —por lo menos desde mediados del siglo XIX— ha tendido a aumentar. No podría ser de otra manera, puesto que la humanidad, como hemos dicho, fue pobre en gran parte durante casi todo su pasado. La riqueza fue siempre pequeña, inusual y minoritaria, y la prosperidad y el bienestar para porcentajes apreciables de la población es un fenómeno bastante reciente que no se ha producido en todas partes y para todos los individuos por igual. Riqueza, por tanto, ha sido casi sinónimo de desigualdad. Cuando se nos dice que la desigualdad aumenta, por tanto, es importante distinguir si se ha producido como consecuencia del enriquecimiento de algunos miembros de la sociedad.

Dicho enriquecimiento ha sido, como dijimos, motivo de viejos prejuicios, que reflorecieron a propósito de la desigualdad, presentada en ocasiones como si demostrara por sí misma algo malo, típicamente, como si la mayor riqueza de los más ricos fuera la causa de la (supuesta, no real) mayor pobreza de los más pobres.

Como casi toda la humanidad fue lastimosamente pobre durante casi toda su historia, y el enriquecimiento nunca se produce para todas las personas en igual medida, la desigualdad a lo largo de la historia ha tendido a aumentar.

Desde comienzos del siglo XIX se produjo primero el despegue de Europa, América del Norte y unos pocos países en nuestras antípodas, como Japón y Australia. El resto creció por regla general a un ritmo más lento, con lo que la desigualdad (entre personas y entre países) aumentó. Curiosamente, la desigualdad se convirtió en un gran caballo de batalla del pensamiento intervencionista convencional en las últimas décadas, en particular después de 1989, cuando tantos intentaron convencernos de lo mal que estábamos y de los terribles peligros que nos acechaban tras la caída del comunismo (muchos no habían dicho nada en verdad malo sobre el comunismo antes). Decimos que la gran protesta por la desigualdad en los tiempos recientes es algo curioso porque fue precisamente entonces cuando, a pesar de las prédicas en sentido contrario de las más altas y solemnes burocracias nacionales e internacionales, la desigualdad disminuyó mucho, y por las buenas razones. Sería, en efecto, un motivo nada loable que la desigualdad se redujera, por ejemplo, simplemente porque los ricos se empobrecieran sin que cambiara en absoluto la posición de los pobres. En sentido contrario, no sería de lamentar que la desigualdad aumentase si, dado el crecimiento de un país, éste se volviese atractivo y atrajera a masas de inmigrantes, tal como ha sucedido durante mucho tiempo en Estados Unidos y, recientemente, en España: en ese caso tendríamos una mayor desigualdad, porque los inmigrantes suelen ser personas modestas, pero su desplazamiento es inobjetable y contribuye, además, a aumentar la riqueza conjunta, pues es probable que su capital humano rinda más en su país de adopción que en el país que dejan atrás. La desigualdad en el mundo disminuyó en las últimas décadas, como decimos, por buenas razones, porque se enriquecieron de manera simultánea los dos países más poblados de la Tierra: India y China. También lo hicieron muchos otros, a pesar de las negras profecías sobre los males de la globalización, pero bastó sólo con el crecimiento de esas dos grandes naciones, que representan ellas solas la tercera parte de la población mundial, para que la desigualdad hubiera caído en el planeta, no, por cierto, dentro de cada uno de esos países, que, al no enriquecerse todos sus habitantes en la misma medida, dieron lugar a una mayor desigualdad interior.

En este caso, como en otros, la evidencia no amilana a los enemigos de la libertad. La desigualdad humana no es erradicable y, por tanto, la supuesta «lucha por la igualdad» se convierte en una excusa interminable para la acción política, la cual nunca logra en verdad la igualdad, sino que suele sustituir una desigualdad por otra, con lo que es imposible determinar cuál es más «justa».

Lo que sí resulta más fácil de determinar es el sentido de la intervención política para luchar contra la desigualdad: se basa en el prejuicio de que el poder debe violar la propiedad privada y los contratos voluntarios para conseguir una mayor igualdad, pero se trata de una igualdad determinada por él. Una acción clásica es la reforma agraria, cuya importancia política ha ido decreciendo con la disminución del peso de la agricultura en la economía. Ahora la excusa es la igualdad de patrimonios y rentas, objetivo tan tramposo como la reforma agraria, pero tan eficaz como ella a la hora de legitimar las incursiones del poder contra los bienes de sus súbditos.

La supuestamente impecable «lucha por la igualdad» es sólo una excusa para incrementar la coacción política y legislativa.

El objetivo de la mayor igualdad socialista, es decir, forzada contra la voluntad de los ciudadanos, no tiene primacía intelectual ni ética alguna: más allá de consignas vacías y apelaciones más o menos tribales, no hay forma de demostrar de manera rigurosa que es bueno que el Estado viole nuestra libertad para hacernos más iguales. Eso es lo que explica que, en el caso de las llamadas políticas de igualdad, se ponga tanto énfasis en que el Estado lucha contra la desigualdad, pero porque aspira a conseguir la igualdad de oportunidades y no la de resultados. Esta última, en efecto, ostenta una característica totalitaria demasiado patente. Entonces el Estado actúa como si sólo fuera un árbitro benévolo, que se ocupa de que todos los corredores salgan de la misma línea de partida de la carrera, sin ventajas. Es una trampa: el Estado no puede hacernos iguales, y el único sentido en el que en verdad actúa es para alcanzar aquello que dice que no pretende: la igualdad de resultados. Un economista contemporáneo ha apuntado que lo que necesitamos no es igualdad de oportunidades sino libertad de

oportunidades, libertad para poder emprender nuestras ideas y planes de negocio sin coacción política, una libertad que el intervencionismo igualitarista cercena.

Ayuda exterior

La llamada ayuda exterior condensa todos los tópicos, falacias e hipocresías a propósito de la pobreza y la riqueza que venimos denunciando en este capítulo. De entrada se parte de la presunción moral, como si la ayuda voluntaria que los seres humanos prestamos y hemos prestado siempre a nuestros semejantes en dificultades fuera equivalente en el aspecto ético —o incluso inferior moralmente— a la coerción que ejercen los poderosos al arrebatar posesiones a sus súbditos por cualquier causa. No hay tal equivalencia, y los políticos no son generosos con la ayuda exterior, porque sólo somos en verdad generosos con lo que es nuestro, no con lo ajeno. Toda la campaña de la ayuda exterior, consagrada por la burocracia internacional de la ONU con el aritméticamente atractivo señuelo de que hay que llegar al 0,7% del PIB para lograr un mundo mejor y más justo y solidario, es una falsedad de principio a fin, empezando por esta supuesta primacía ética de unas transferencias de dinero que no son voluntarias, sino forzadas.

Esa fuerza permite, asimismo, aclarar otro engaño de la ayuda exterior, y es su continua presentación como si fuera algo valioso que se obtiene a cambio de muy poco. La propia cifra del 0,7% ya sugiere que es algo casi insignificante, cuando se trata en realidad de una suma enorme; en el caso de España, a finales de 2011, supondría nada menos que 7 000 millones de euros y en el de Estados Unidos, 106 000 millones de dólares (casi el 10% de todo el PIB de España). ¿Pueden los políticos y los burócratas hacer cosas buenas a favor de los pobres quitándoles a los ciudadanos españoles 7 000 millones de euros y a los estadounidenses 106 000 millones de dólares? Sin duda alguna. Pero esto equivale a ignorar tanto la libertad de

los ciudadanos españoles y estadounidenses, y su derecho a conservar lo que es suyo, como el coste de oportunidad que describimos en el primer capítulo, es decir, lo que los propios españoles o estadounidenses podrían hacer libremente con esa suma si el poder no se los arrebatara. Esta noción de coste de oportunidad ha de tenerse en cuenta para contrarrestar toda la demagogia que de forma habitual rodea la cuestión de la pobreza y la riqueza, del estilo de: con el dinero que se gasta en *a* se podría resolver la pobreza en *b*. Este tipo de razonamientos, entre otras deficiencias, supone que la redistribución hacia los pobres es algo casi automático o, en todo caso, muy sencillo de realizar, lo que es del todo falso, pues, como ya explicamos en el capítulo dos, la riqueza de Occidente está compuesta, en esencia, por bienes de capital insertados y coordinados dentro de planes empresariales con capacidad para generar grandes cantidades de bienes de consumo en el futuro y que, por tanto, no pueden recolocarse de un país a otro sin romper el plan empresarial y su capacidad para producir riqueza. Es como pensar que si llevamos un tractor a una economía sin otros bienes de capital y sin un marco jurídico que permita que sean creados, las tierras se volverán automáticamente fértiles, los agricultores pasarán a disponer de excelentes abonos y sistemas de irrigación, aparecerán *ipso facto* distribuidores con toda la infraestructura necesaria para vender la mercancía a los consumidores que la demandan, etc. Como es obvio, si una flor no hace la primavera, un bien de capital suelto en un contexto hostil a la acumulación de capital y al libre desarrollo de la función empresarial tampoco convierte una sociedad pobre en rica. Como tampoco lo haría, y por los motivos que también expusimos en el capítulo dos, una planificación centralizada de toda la economía.

La llamada ayuda exterior, por tanto, incurre en ficciones éticas y mezcla un sentido común primario con la arrogancia de pensar que uno tiene razón si cuenta con buenas intenciones —y quien nos critica, entonces, por definición carece de la una y de las otras—. Pero también hay argumentos económicos engañosos, empezando por la visión pueril y estática de la pobreza como una situación donde falta dinero y, en consecuencia, lo que se necesita es que alguien aporte ese dinero faltante. Como si Argentina hubiese llegado a ser un país rico hace un siglo gracias a

la ayuda exterior o como si Haití fuese pobre porque no la ha recibido. Lo contrario, empero, es cierto: la renta per cápita de Argentina llegó a ser de las más altas del mundo sin ayuda exterior, mientras que torrentes de esa ayuda no han impedido la miseria haitiana. La pobreza en Haití no se debe a que no haya habido ayuda exterior antes y después del terremoto, ni al egoísmo de las personas que en el resto del mundo se han olvidado de ese país. Hemos dicho que países devastados por guerras hasta extremos increíbles, como Alemania en 1945, pudieron recuperarse en pocos años; no lo hicieron, al revés de lo que se cree, gracias a la ayuda exterior del Plan Marshall, sino a que los políticos de esos países no habían arrasado con sus instituciones: de ahí que la paz, la justicia y la libertad, por precarias que hayan podido ser, pudieron brindar el contexto necesario y suficiente para que la laboriosidad y la capacidad empresarial germanas pudieran actuar sin obstáculos insalvables. Los trabajadores y los empresarios haitianos, como los de tantos otros países pobres, padecen esa suerte de obstáculos y por eso no prosperan en igual medida, no por falta de ayuda exterior. Fueron los empresarios y los trabajadores españoles los que consiguieron el supuesto milagro de conducir a España desde los abismos de la pobreza y la guerra civil hasta su posición actual, y no los subsidios de Gobiernos extranjeros.

La ayuda exterior no sólo no sirve para enriquecer a los países pobres; en ocasiones puede perjudicar ese objetivo, en la medida en que se pierda en burocracias y corrupciones varias, o sea manejada por los propios Gobiernos de los países pobres, que, como hemos dicho, a menudo son la principal, y a veces la única, causa de su atraso: véanse las importantes sumas de dinero público desviadas bajo el disfraz de la ayuda a las corruptas fortunas de políticos y burócratas de toda suerte. Una antigua y sarcástica definición apunta en esa dirección: se llama ayuda exterior al dinero de los no ricos de los países ricos que acaba en manos de los no pobres de los países pobres.

Pero incluso suponiendo que la ayuda exterior organizada por los políticos llegase, en efecto, a destinatarios que la necesitasen, ni siquiera sería moralmente justificable, porque habría brotado de la coerción sobre ciudadanos a los que se dificulta que ayuden de forma libre a sus semejantes. Como en el aspecto económico tampoco está justificada, esa

ayuda se explica en esencia por razones políticas. Su objetivo es propagandístico y aniquilador de la libertad, y opera con el encadenamiento de unas razones parecidas a las siguientes: los pobres no pueden salir adelante por su cuenta (tragedia irresoluble); no hay ayuda privada en la cuantía necesaria (libertad insuficiente); nadie con buen corazón se niega a ayudar a los pobres (objetivo inapelable), y por tanto la ayuda exterior es imprescindible (coacción benéfica).

La ayuda exterior se equivoca en el razonamiento económico al explicar la pobreza como la falta de dinero y suponer que se resuelve mágicamente si alguien aporta ese dinero faltante.

Todas estas razones son falsas: los pobres sí pueden salir adelante; la gente ayuda libremente a sus congéneres, y no es lo mismo esa ayuda que la forzada por el poder. Una muestra que contribuye a que podamos comprender que la ayuda exterior es, en realidad, un artefacto fundamentalmente político es lo que ha sucedido con los llamados países pobres o emergentes o incluso en nuestras Comunidades Autónomas, más atrasadas en tiempos recientes: se han convertido en importantes protagonistas de la ayuda exterior, pero no porque la reciban, sino porque la dan. En efecto, naciones como Rusia, China, Brasil o India, o Comunidades Autónomas como Andalucía o Extremadura, se han vuelto destacados donantes de ayuda exterior. Es decir, sus autoridades, visto el prestigio político que ostenta esta actividad, han decidido explotar más a sus propios súbditos y apuntarse a la lista de los Estados que pretenden acumular capital político sobre la pretendidamente inobjetable base de esa simulada generosidad. Se ha dicho que la ayuda exterior no es ni necesaria ni suficiente: ante un adecuado marco institucional, los pobres saldrán adelante sin ella; y sin ese marco, la ayuda no servirá para enriquecerlos, sino que será dilapidada.

Se trata, por tanto, de estratagemas políticas avaladas por un gran esfuerzo propagandístico cuyo objetivo es vencer la resistencia del ciudadano contribuyente; en ese esfuerzo, como es natural, colaboran numerosas personas e instituciones que se benefician de la ayuda exterior, muchas de las cuales tienen el irónico nombre de Organización No

Gubernamental, cuando resulta que el dinero que manejan es, en un porcentaje apreciable, entregado por los Gobiernos.

En términos económicos, la simplificación de la ayuda exterior encaja con el razonamiento convencional a propósito de la riqueza y la pobreza, un razonamiento que adolece de notorias falencias. De entrada, los países pobres no constituyen una categoría definida, ni tampoco el Tercer Mundo, el Sur, países emergentes y demás expresiones que tienen un origen político y escasa entidad intelectual: no hay tal cosa como Tercer Mundo —del mismo modo alguien podría de manera razonable argumentar que no hay tal cosa como América Latina, porque Cuba se parece más a Corea del Norte y Chile es más similar a Australia que lo que ambos países iberoamericanos se parecen económica y políticamente entre sí—. Se ha dicho a propósito de la ayuda exterior que es algo consustancial al Tercer Mundo porque, de alguna forma, sirve para definirlo al ser, como es, en realidad indefinible por cubrir un abanico de realidades sumamente diferentes: si un país recibe esa ayuda, entonces es del Tercer Mundo. Pero a ver qué dicen ahora de India...

El crecimiento de India, en efecto, ha hecho que millones de personas salgan de la pobreza y que miles se hayan vuelto muy ricos. No es cierto, además, que los países pobres no crezcan: muchos de ellos, como hemos dicho, crecen bastante más que los países ricos. De hecho, los países llamados subdesarrollados ya pesan en el PIB mundial más que los desarrollados, y con la fortuna de que muchos de ellos se encuentran de momento libres de un gran problema que afecta a las naciones ricas: su voluminosa e insostenible deuda pública.

Para los pobres, la libertad

Pero si la ayuda exterior no sirve para sacar a los pobres de la situación en que se encuentran: ¿habrá que concluir que lo mejor es no hacer nada?

Este apremio moral es típico del pensamiento intervencionista. Como veremos en el próximo capítulo, la necesidad de «hacer algo» está con mucha frecuencia detrás de los avances de la coacción sobre los derechos de los ciudadanos, y es, en efecto, un chantaje: ¿cómo se va a negar usted a que le suban los impuestos si es para ayudar los pobres? ¿Cómo puede ser usted una persona tan insensible?

La retórica prevaleciente consolida esta noción que busca quebrantar la resistencia ciudadana. Son característicos de esa retórica mensajes como, por ejemplo: «Tantos millones de niños mueren cada año por causas evitables». No se discuten los datos, cuando a menudo son falsos o exagerados; no se ponderan con la evolución pasada para ver si la situación empeora o, como es la regla, mejora; y en esencia se lanza el mensaje de que eso tan terrible que está ocurriendo es evitable, es decir, que si no «hacemos algo» estamos en realidad ocasionando ese mal, estamos matando de hecho a esos millones de niños. Este tipo de razonamientos son moralmente movilizadores y por eso los esgrime el poder: para cerrar el camino a la libertad e imponer la coacción como única solución posible para evitar lo evitable.

A partir de esta falacia, que trata al Estado como si fuera un puro beneficio sin coste alguno y a la pobreza como algo que se resuelve con transferencias de dinero público, se enganchan otras, como la que insiste en mensajes del estilo: el problema de la pobreza en América Latina es que se pagan pocos impuestos, como si los impuestos fueran el origen de la riqueza y no su resultado.

No se trata de «no hacer nada». Ésta es una veterana trampa antiliberal. Hay muchas opciones para resolver la pobreza en el mundo, pero nadie piensa en que eso que hay que hacer es abrir los mercados y dejar de obstruir la libertad y la iniciativa de los ciudadanos, empezando por los más pobres. Estos últimos nunca salen de la pobreza masivamente por transferencias de renta, ni por la ayuda exterior, ni por los créditos subsidiarios, sino por su propia energía creadora y su ahorro, y más aún si pueden combinarse con los de otros pueblos. Es absurda la idea de que la globalización causa la pobreza, porque los países más pobres son los menos globalizados, y también que la inversión extranjera empobrece a los países

más necesitados: sólo lo hace cuando hay interferencias políticas. ¿De verdad alguien se cree que la miseria de Eritrea o Etiopía se debe al interés de las perversas empresas multinacionales que se desesperan por invertir allí? Hace un tiempo se observó, con ironía, que la tesis según la cual la situación de los países pobres se debía a las inversiones de los países ricos tenía un problema: las ricas empresas multinacionales no están desesperadas por invertir en Zambia (por cierto, una nación con un valioso recurso natural: el cobre); de hecho, donde más invertía Estados Unidos era... Canadá.

Claro que hay mucho por hacer: lo primero, como hemos insistido en este capítulo, es acabar con la insultante arrogancia que desprecia a los pobres y que cree que les conviene que el poder limite o liquide su libertad por su bien. En el mismo sentido, hay que denunciar la falacia según la cual las personas son pobres porque no tienen un Estado grande, es decir, no tienen elevados impuestos, altas cotizaciones a la Seguridad Social, onerosos despidos, altos salarios mínimos, negociaciones colectivas, limitaciones de todo tipo a la actividad de trabajadores y empresarios y demás restricciones a la libertad que, entre otros daños, pueden provocar enormes tasas de paro como las que los políticos españoles han perpetrado contra los trabajadores de nuestro país.

La lucha contra la pobreza también pasa por acabar con absurdas y pueriles ideas como que el hambre no depende de la producción de alimentos, sino de la distribución y el acceso a los mismos, como insisten las burocracias internacionales y los medios de comunicación: como si la miseria fuera resultado de la falta de intervención pública; al contrario, es el resultado del exceso de intromisión, y no se resuelve a través de transferencias de dinero de los ciudadanos organizadas por las autoridades, las cuales a menudo emprenden políticas opuestas a los pobres, aunque siempre se disfrazan con bellos objetivos.

Los países más prósperos son aquellos donde menos se ha obstaculizado la energía creadora de empresarios y trabajadores.

El objetivo en verdad bello, que es el libre comercio, cae bajo las diatribas de los biempensantes de todos los partidos, que siempre quiere organizar la vida de la gente y, por tanto, desprecian al pueblo libre, empezando por los empresarios y, en particular, por los de los países pobres, que son la gran palanca de su prosperidad.

No son los países más intervenidos los que más han logrado reducir la pobreza, sino los más libres, aquellos donde menos se ha obstaculizado la labor de los trabajadores y los empresarios. Esa labor libre es lo que ha conseguido que en apenas un siglo la esperanza de vida en el mundo se haya duplicado. Y a esa labor es a lo que conviene abrir las puertas y no cerrarlas combatiendo el espíritu de empresa, interviniendo en los mercados y provocando que se resienta la prosperidad de las mujeres y los hombres de negocios.

No se ayuda a los pobres frenando la riqueza de los ricos ni impidiendo la solidaridad de las personas libres, la única solidaridad digna de ese nombre. Tampoco se los favorece imponiéndoles aquí restricciones a la entrada de sus productos y sus ciudadanos y aplicando allí los costes que padecemos aquí, algo que expulsaría del mercado a los trabajadores menos productivos (como se hace aquí con la subida del salario mínimo por encima de la productividad) y desincentivaría el progreso, el empleo y el bienestar, todo en beneficio de los políticos y los grupos de presión.

Un último punto tiene que ver con la pobreza moral en las naciones más ricas. No pocas veces se adopta en los países más desarrollados una actitud paternalista hacia los menos desarrollados, como si estos últimos tuvieran que aprenderlo todo de los primeros. Creemos que a menudo debería ser al revés. Ningún país pobre debería aprender a soportar el 50% de tasa de paro juvenil, como la que el intervencionismo ha provocado en España. Tampoco debería aprender a tener tantos falsos empresarios que viven del subsidio público ni a contar con tantas familias desestructuradas y tantas personas moralmente desconcertadas por la acción estatal como las que abundan en las naciones llamadas desarrolladas. Al contrario, en vez de dar tantas lecciones a los demás, los políticos y burócratas de los países ricos, y los que a su socaire medran, deberían pensar en el daño que están produciendo en sus súbditos, a los que impiden desarrollarse económica y éticamente.

5

El Estado

Estado es violencia

Lo que caracteriza a todos los Estados es el empleo de la fuerza. El grado en que la utilizan es sumamente variado: su extremo se halla en la agresión contra lo más valioso que poseen los seres humanos: su vida. Los Estados que conocemos, se supone que nacidos para romper la milenaria y primitiva propensión belicosa de los hombres, han sido responsables de la muerte de un número de personas que ha ido aumentando de manera progresiva a medida que la autoridad de las naciones-Estado crecía y se consolidaba. Las cifras de sacrificados en el último siglo en los horrores de las guerras son abrumadoras: millones de personas del todo inocentes fueron arrastradas por los Estados a conflictos terribles y perecieron en combates, bombardeos y crímenes incontables. Cuando el Estado llegó a la máxima expresión de su poder, en los países comunistas, su violencia no tuvo parangón: se ha estimado que cien millones de trabajadores fueron asesinados en ese aparente paraíso proletario. Pero tales matanzas masivas no se limitaron a Estados socialistas o fascistas: fueron reconocidos Estados democráticos y pretendidamente civilizados los que bombardearon ciudades de Europa y Asia, con lo que se cobraron la vida de numerosos civiles. En los conflictos posteriores a 1945, abundantes pero menos mortíferos que las

dos guerras mundiales, cayeron también muchas víctimas inocentes, más adelante apuntaremos las razones por las cuales, pese a todo, la letalidad estatal se ha ido reduciendo en términos relativos.

Desde los crímenes más grandes y abyectos, los Estados abren un abanico cuyo extremo opuesto termina en violaciones en comparación menos importantes de la libertad individual, como la supresión de las corridas de toros, la prohibición de fumar en bares y restaurantes o las multas relativamente accesibles a conductores que van a 135 kilómetros por hora por las carreteras o a 60 kilómetros por hora por las ciudades o que hablan por el teléfono móvil en sus coches sin causar ni causarse daño alguno. También hay cuantiosas restricciones a la propiedad privada de los ciudadanos y a su libertad para usar sus bienes y contratar de manera voluntaria a otros ciudadanos, incluso a los comerciantes que rotulan sus escaparates en los idiomas que ellos prefieren. Las administraciones públicas extraen mediante impuestos, cotizaciones, tasas y gravámenes variopintos una importante proporción de la riqueza generada por la población. Las regulaciones, prohibiciones y sanciones del poder político sobre vidas y haciendas, así como sus intrusiones en la vida cotidiana, han alcanzado cotas inéditas en las naciones democráticas.

Pero todo lo que el Estado hace, desde los controles más insignificantes hasta los genocidios más sangrientos, deriva de su característica más sobresaliente: la fuerza.

Ahora bien, el Estado jamás se presenta ni es presentado de esta forma. Al contrario, todas sus descripciones apuntan en otras direcciones diferentes y mucho más amables. Las ideas habitualmente relacionadas con el Estado son plausibles: la paz, la bondad, la generosidad, la solidaridad, la justicia, la igualdad, el progreso y la lucha contra toda suerte de calamidades como la pobreza, la enfermedad, el analfabetismo, la dependencia, las agresiones contra las mujeres, la exclusión o la hecatombe climática.

A pesar de esta imagen angelical, en la práctica el Estado actúa violentamente contra las personas: de hecho, lleva a cabo actividades que si las realizara cualquier individuo por su cuenta daría con sus huesos en la cárcel acusado justificadamente de homicida, ladrón o abusador.

Violencia legítima

La explicación de la paradoja estriba en la segunda característica definitoria del Estado: su violencia es legítima. Es un rasgo exclusivo: sólo el Estado es así, es el monopolista de la violencia legítima.

Esa legitimidad crucial es lo que explica que los Estados puedan llevar a multitudes al exterminio en ofensivas bélicas sin ser juzgados por asesinato; arrebatarse al pueblo la mitad de lo que gana, o más, sin ser condenados por robo; perpetrar toda suerte de latrocinios sin ser acusados de fraude, o quebrantar derechos, libertades, usos y costumbres sin recibir condena alguna.

La primera característica del Estado es la violencia. Y la segunda es la legitimidad de esa violencia.

Por tanto, el Estado es algo distinto de la sociedad civil y de las instituciones de dicha sociedad con las que a menudo se lo identifica. No es una familia, una empresa, una orden religiosa, una entidad benéfica, una cooperativa, una comunidad de vecinos o un club. Ninguna de esas instituciones, en efecto, puede ejercer la violencia dentro de la ley por iniciativa propia; si lo hacen, es sólo porque el Estado lo autoriza, como a veces sucede, por ejemplo, si se beneficia a alguna empresa con un monopolio público y legal.

Esa unicidad del Estado provocó, desde los albores mismos del pensamiento, la necesidad de fundamentar su legitimidad y, con el tiempo, de contener su fuerza: resultó evidente que su capacidad de hacer daño exigía que su legitimidad fuera tan incuestionable como limitado su poder.

De Dios al consenso

La divinidad y la primacía militar avalaron los Estados antiguos. La aparición del Estado nación fue arrinconando en Occidente al cristianismo, y cada vez más la religión, en especial la Iglesia católica, cedió preeminencia a un nuevo tipo de poder político cuya legitimidad provenía del consenso de sus gobernados. Se asoció la religión con un pasado oscuro, despótico, belicista e irracional, que debía dejar su lugar a un Estado moderno, laico y pacífico que garantizara la libertad individual e iluminado no por la fe sino sólo por la luz de la razón y la felicidad de sus súbditos consentidores. Como es lógico, entre los primeros pasos del nuevo Estado se contó la expropiación de los bienes de la Iglesia.

Así como el Estado es diferente de cualquier otra institución, como vimos, también el Estado moderno es distinto de los anteriores: su poder y su volumen son inmensos. Resulta curioso que a medida que el Estado fue creciendo y su coacción se hizo más extensa y más profunda, más se generalizó la idea de que se estaba reduciendo, acorralado y amilanado por otros poderes que lo desafiaban. Analizaremos esta falacia más adelante. Ahora conviene señalar que el crecimiento del Estado, hasta extremos que casi en cualquier otro momento de la historia los pensadores políticos lo habrían considerado una tiranía, fue posible precisamente por la legitimidad que brinda el consenso, en particular en su expresión parlamentaria y democrática, que permitió una doble y trascendental alteración en la noción del Estado: por un lado, se pensó que su capacidad de hacer daño sólo correspondía a sus versiones más primitivas; por otro lado, se estimó que un Estado que era reflejo de la voluntad de los ciudadanos no tenía por qué sufrir unos límites estrechos. ¿Cómo podía el pueblo actuar contra sí mismo? Era imposible. Además, los ciudadanos no corrían riesgo alguno porque el poder político se autolimitaba por medio de constituciones, que empezaron a proliferar hasta que cada nación tuvo la suya, y de la salvaguardia de los derechos del hombre y el ciudadano, que se extendieron por doquier para garantizar que la opresión política desapareciera de la faz de la Tierra, con lo que quedaron consagradas gracias al Estado moderno la libertad, la igualdad y la fraternidad.

La consolidación de esta ficción exigió el desmantelamiento o desnaturalización de las ideas existentes de legitimidad, justicia y derecho.

Para empezar, se urdió la extraña teoría conforme a la cual el Estado era producto de un contrato que firmaba toda la sociedad, nada menos, que para eludir la guerra y la miseria que eran, se decía, el desenlace inevitable de su ausencia. Desde entonces se inició un notable proceso de hipertrofia de la palabra «social», que ha llegado a convertirse en sinónimo de bondad, pero también (de forma reveladora) de política y Estado, cuando ya hemos visto que el Estado difiere de la sociedad, y comenzó a definirse una influyente ideología de consecuencias nocivas para la libertad y el bienestar de los pueblos: el socialismo. Pero uno de sus hitos fundacionales fue esta interesante fantasía conforme a la cual todas las personas habrían suscrito un contrato social. A través de ese contrato cederían propiedades y libertades al Estado, que podría disponer de ellas por el bien de todos.

El contrato es gran generador de derechos, y no fue por ello casual que se hablara de contrato social. La falsedad estriba en que ningún Estado puede ser producto de un contrato social, porque la definición de contrato requiere la libertad, y el famoso contrato social ni es contrato ni es social. En efecto, no es contrato porque nadie tuvo ni tiene la oportunidad de negarse a firmarlo o de negociar sus condiciones. Y no es social porque nunca lo firma la sociedad, sino que es impuesto a la sociedad por los políticos. El consenso nunca se refiere a las personas sino a sus autoridades.

El cambio en las teorías legales y jurídicas tras la leyenda del contrato social para crear el Estado fue apreciable. Tradicionalmente, la relación entre justicia, contratos y derecho pasaba por el protagonismo de las personas, que al contratar de forma libre creaban derechos que la justicia debía amparar. Digamos, si A alquila su casa a B, el contrato de alquiler crea el derecho de B a ocupar la casa de A y el derecho de A a cobrar una suma de dinero de B. Las contrapartidas de los derechos son las obligaciones, que, como los derechos, son definidas y personales. A cambio del derecho de B a ocupar la casa de A, B está obligado a pagar. A cambio del derecho de A a cobrar un dinero de B, A está obligado a ceder su casa.

Ningún Estado puede ser producto de un contrato social, porque todo contrato requiere libertad. El famoso contrato social, en realidad, ni es contrato ni es social.
--

Los contratos, los derechos y las obligaciones aparecen, por tanto, claramente estipulados. La justicia se concreta en dar a cada uno lo suyo. La intervención del Estado está contenida: sólo debe impedir que los ciudadanos infrinjan los derechos, libertades y propiedades ajenas.

El Estado moderno alteró esto, para lo cual debió desvirtuar las nociones de derecho, igualdad y justicia.

Los nuevos derechos

Los derechos del Estado moderno son distintos de los expuestos en el apartado anterior. Para empezar, no los crean los ciudadanos en sus tratos y contratos voluntarios: los concibe el propio Estado. Tanto el proceso de su creación como el desenlace conducen a un escenario donde las claves precedentes resultan menoscabadas.

Los derechos clásicos se caracterizan por que las terceras partes no intervienen: si usted compra algo a un vendedor, y si esa transacción es voluntaria y no está viciada por la intimidación o el fraude, la transacción no afecta a terceros y, por tanto, nadie más tiene nada que decir al respecto. Esos derechos están siempre relacionados con la libertad y demandan un papel limitado del Estado: para proteger la vida, la propiedad, la libertad religiosa, de movimientos o de prensa no se necesitan grandes ministerios, ni tupidas burocracias, ni largos anaqueles para albergar pesados tomos de boletines oficiales de las administraciones públicas.

En el ejemplo de las personas que contratan el alquiler de una vivienda resulta patente que el que paga el alquiler tiene derecho a la vivienda. Ahora veamos qué sentido tiene esa misma expresión hoy. Cuando hablamos del derecho a la vivienda, hoy nunca nos referimos a una transacción de ese tipo: no queremos aludir al derecho que una persona ostenta a ocupar una vivienda si paga por su propiedad o usufructo. Lo que el derecho a la vivienda comporta hoy es el derecho de una persona en

determinadas circunstancias a tener una vivienda y a no pagarla, o a no pagarla por completo.

El llamado «Estado del bienestar» es uno de los mayores éxitos de la historia de la propaganda política.

Estamos ante un cambio radical con respecto al derecho tradicional. En primer lugar, los terceros ya no pueden permanecer al margen. Si una persona va a recibir una casa y no la va a pagar, entonces otra persona va a tener que pagar por ella o la casa no será construida. En segundo lugar, la hipótesis del Estado limitado salta por los aires: con los nuevos derechos se necesita un Estado ciclópeo para obligar a la gente a pagar y para determinar quién va a ser privilegiado con una casa gratis o a un precio inferior al que se pactaría libremente.

El mismo razonamiento vale para todos los derechos llamados, no por casualidad, sociales. Es evidente que el denominado derecho a la salud no es el que tiene a recibir atención de un médico si usted le paga. Eso no es el derecho a la salud sino el viejo derecho a contratar, comprar y vender con nuestras propiedades. El derecho a la salud, entonces, muta en el derecho que ostentamos a recibir atención médica y a no pagarla, o a no pagarla del todo. Otra vez, si el médico nos va a atender en tales condiciones, se deberá obligar a alguien a pagar por nosotros. Se necesitará una nutrida burocracia y volúmenes enteros del Boletín Oficial del Estado para garantizar esos derechos mediante una creciente multitud de leyes, decretos, y regulaciones. Lo mismo vale para el derecho a la educación, a las pensiones y demás prestaciones de lo que pasó a denominarse, en uno de los mayores éxitos de la historia de la propaganda política, el Estado del bienestar.

Los nuevos derechos «sociales» exigen la violación de derechos de terceros y reclaman la presencia de un amplio aparato de coerción política y legislativa para intentar hacerlos cumplir.

Se trata, en realidad, de un Estado que garantiza unos derechos que exigen la violación de derechos de terceros y reclaman la presencia de un

amplio aparato de coerción política y legislativa para hacerlos cumplir.

Este cumplimiento, además, tiene una característica nueva. En el contrato y los derechos clásicos, las cláusulas son manifiestas: se sabe quién paga, quién cobra y por qué concepto con exactitud. Esto es imprescindible para que la justicia vigile que los contratos se respeten: la justicia, así, es por consiguiente precisa. Con los nuevos derechos todo cambia, porque no tienen contenido establecido libremente por las partes. El llamado derecho a la vivienda es algo que el Estado determinará por su cuenta, que podrá dejar en un alto grado de vaguedad y que, en todo caso, podrá cambiar todas las veces que lo crea conveniente. Igual sucede con los demás derechos sociales. Los ciudadanos no obtienen esos derechos de ninguna otra persona física o jurídica específica, obligada concretamente a satisfacerlos, como sucede con los contratos clásicos. Aquí lo único que está claro es que todo el mundo está sometido al poder del Estado, que es el que reparte de manera discrecional esos derechos. Pero el sometimiento no es discrecional. El Estado puede abiertamente, y sin que le suceda nada dramático en particular, no satisfacer los derechos que promete a todos aquellos con los que está obligado, pero nadie puede de un modo abierto dejar de cumplir con las exigencias de la política y la legislación sin sufrir unas consecuencias que pueden ser bastante incómodas. Por tanto, los políticos que se llenan la boca con supuestas ampliaciones de derechos lo que en realidad quieren decir es que se extienden sin cesar las obligaciones.

La justicia social o la igualdad mediante la ley

Para conseguir la obediencia popular ante dicha multiplicación de obligaciones, el Estado, insistiendo siempre en que todo lo que sucede en la política y la legislación obedece a la libre elección de los ciudadanos, enlazó una cualidad característica de la justicia, que se puede imponer de manera coactiva, con otra, que trata a todos por igual.

La imagen de la justicia con los ojos vendados transmite, en efecto, un baluarte de la sociedad libre: la igualdad ante la ley. Esta vieja igualdad, al revés de lo que podría parecer, estaba pensada para proteger al débil al asegurar que el imperio de la ley no distinguía entre príncipes y mendigos. La nueva igualdad, en cambio, trastocó el sistema: para que la justicia fuera equitativa (el símbolo de la balanza), debía imponer su fuerza (la espada) de una manera diferente, debía quitarse la venda. La igualdad ya no estriba en tratarnos a todos por igual, sino en tratar de volvernos iguales a todos. Pasamos, así, de una justicia basada en la igualdad ante la ley a otra basada en la igualdad mediante la ley. No sorprenderá el calificativo que se añadió a esta justicia renovada: social porque todo se apellida social para ocultar su naturaleza coactiva y antisocial.

En la nueva andadura, el precepto fundamental de la justicia ha desaparecido: ya no se trata de dar a cada uno lo suyo, sino al contrario, de quitárselo para darle a cada uno lo que merece. El socialismo, en su versión más criminal, tuvo esta misma consigna: de cada uno según sus capacidades, a cada uno según sus necesidades. Pero en todos los estados democráticos, o socialistas vegetarianos, como han sido llamados, la idea central sigue siendo la misma: la justicia se ha quitado la venda y puede usar su espada para imponer la equidad mediante la fuerza. El empeño es tan vasto que no hay forma de que lo lleven a cabo los jueces: el que se encarga de la tarea es el poder ejecutivo, que ha crecido de un modo desproporcionado y ha subordinado al legislativo y al judicial. Otro supuesto hito de la libertad moderna, la división de poderes, cayó rendido en este proceso.

Ahora bien, ¿qué clase de justicia es ésta, que se basa en quitarles a unos lo que es suyo para dárselo a otros, a los que no les pertenece? Es lo contrario de la justicia, porque la ha desprovisto de todos sus principios y características tradicionales menos dos: se impone por la fuerza y goza de un imperativo moral, puesto que justo es claramente mejor que injusto. Pero una cosa es forzar la justicia contra violadores, asesinos y ladrones que atacan a ciudadanos inocentes y otra cosa es que el Estado utilice la fuerza para transgredir los derechos de esos mismos ciudadanos inocentes. Para que el poder emplee su fuerza de un modo tan visiblemente inicuo y no

encienda la indignación de sus súbditos, y tuvo que combinar el imperativo moral de la justicia con la novedad de la igualdad mediante la ley. Esto dio lugar a nuevas ramas de un derecho denominado tuitivo, que parte del supuesto de que los ciudadanos no son iguales y de que la ley debe lograr su igualdad equilibrándolos mediante premios y castigos que se supone que cuentan con el mismo aval moral que desde hace milenios ampara la persecución de los criminales.

Mientras que la igualdad de las personas ante la ley protegía su libertad al limitar el campo de acción del poder, la igualdad mediante la ley que caracteriza la justicia social facilita la intervención del Estado prácticamente sin cortapisa alguna, porque ningún derecho individual, ninguna libertad, ningún contrato privado tienen eficacia para impedir que el Estado los viole en aras de una mayor igualdad, identificada con la justicia y convertida en valor moral supremo. Los mayores enemigos de la libertad se transformaron en los mayores amigos de la igualdad, e incluso pervirtieron la idea de libertad, que definieron como sometimiento al nuevo Estado abnegado e igualitarista. Toda noción de límites del poder político quedó arrinconada de una manera definitiva: ¿por qué limitar lo que el pueblo quiere, lo que el Estado puede darle y lo que, para colmo de bienes, es en el aspecto moral incuestionable?

Como los seres humanos somos inevitablemente desiguales, las posibilidades de recortar nuestros derechos para igualarnos son múltiples, máxime si nadie se enfrenta a ello. Y pocos lo hacen abiertamente (aunque muchos se oponen en la práctica, como veremos). La desigualdad es el mal por excelencia y oscurece cualquier bien. Un ejemplo grotesco lo brindó un diario español que tituló: «Alarma por un mundo peor», mientras que en un sumario hizo constar: «La pobreza se ha reducido en casi todo el mundo». Esta última noticia, espectacularmente feliz, fue relegada a una posición secundaria porque, al parecer, no había aumentado la igualdad (algo dudoso, como vimos en el capítulo anterior), como si ésta, y no el enriquecimiento generalizado, fuera lo más importante. Si la mayoría del planeta volviera a quedar sumido en la miseria y las privaciones que lo caracterizaron hasta no hace mucho tiempo, cabría suponer que el periódico

en cuestión se felicitaría por la marcada reducción de la desigualdad humana.

La igualdad mediante la ley facilita la intervención del Estado prácticamente sin cortapisa alguna.

Se ha llegado al absurdo de establecer un ministerio de Igualdad y de crear leyes para evitar la malvada contrapartida de la igualdad: la discriminación. La trampa siempre reside en confundir esta igualdad con la única que es compatible con la libertad: la igualdad ante la ley. Esta última requiere la eliminación de trabas legales injustas, mientras que la nueva igualdad, la que se establece mediante la ley, exige que aumenten esas trabas. Abolir la esclavitud, por ejemplo, o las restricciones legales que impiden que las mujeres trabajen, suscriban contratos, vendan bienes y servicios y compitan sin restricciones con los hombres, son medidas que promueven la igualdad ante la ley y son manifiestamente compatibles con la libertad. Obligar a una empresaria a que en el consejo de administración de la compañía de su propiedad nombre a un determinado número de mujeres, por el contrario, es un recorte de su libertad y sus derechos.

En aras de la justicia social y la promoción de la igualdad y la no discriminación se llega a resultados injustos, al fomento de la desigualdad y a que sólo pueda discriminar el poder, un poder que se dedica de un modo sistemático a socavar la responsabilidad individual, a desmoralizar a la población y a dañar a quien se supone que ayuda: por fortuna, cada vez más mujeres se atreven a denunciar que el sistema de cuotas no es, en realidad, una generosa colaboración estatal, sino una piedra en el camino de su promoción al restarles o cuestionarles la vía legítima por la que estaban lográndola hasta ahora, la vía de su esfuerzo y su mérito.

Y en estas condiciones el Estado nunca deja de crecer. La falaz igualdad intervencionista mediante la ley no se alcanza nunca, porque no puede alcanzarse, pero sirve como combustible para una expansión ilimitada de la coerción. En cualquier diario pueden leerse titulares como: «La igualdad, una meta aún lejana». Pues claro, tan lejana como el horizonte, pero el poder avanza sobre los derechos de los ciudadanos al amparo de leyes que

proclaman la necesidad de «promover las condiciones para que la libertad y la igualdad sean reales y efectivas», sin mencionar que se trata de una igualdad incompatible con la libertad.

El espejismo democrático y constitucional

Se dirá que estamos exagerando. Después de todo, ha caído el Muro de Berlín, la variante más genocida del socialismo se hunde en el descrédito, mientras que la democracia se extiende más que nunca en el planeta. Esto último, empero, ha venido acompañado de una notable expansión del Estado. La democracia significa elegir, pero las personas corrientes escogen cada vez menos, aunque pueden, eso sí, optar por unos gobernantes que a continuación eligen cada vez más cosas por ellas.

Las constituciones son, con frecuencia, sumamente apreciadas por los ciudadanos, y no sólo porque se reconocen en ellas como integrantes de una comunidad —después de todo han sido redactadas por representantes democráticos y en ocasiones respaldadas de manera popular en referendos—, sino también porque creen que tales leyes supremas plasman en sus artículos los derechos y libertades de una sociedad y la protegen frente a los abusos del poder. Se trata, empero, de una serie de espejismos.

Democracia significa elegir, pero la gente escoge cada vez menos por sí misma: puede optar, eso sí, por unas autoridades que seguidamente eligen cada vez más cosas en su lugar.

Todas las constituciones presumen de limitar el poder, pero ninguna lo ha conseguido. Según avanzó el tiempo, las constituciones desembocaron paradójicamente en un aval indefinido de la coacción. Al principio eran textos breves que se convirtieron en emblemas liberales porque ponían el énfasis en la libertad de las personas y en la contención del poder político. Si se referían a la ayuda a determinados ciudadanos en circunstancias desgraciadas, ese impulso solidario no correspondía al poder sino a los

individuos: eran los españoles y no sólo ni sobre todo sus gobernantes los que debían ser justos y benéficos, según la Constitución de Cádiz de 1812, asociada por esta clase de nociones a los orígenes del liberalismo.

¿Cómo pudieron desnaturalizarse estas ideas y estos textos tan liberales? Quizá la explicación estriba en la ilusión de la razón. La época moderna estuvo marcada por la apoteosis de la arrogancia racional, que consideró todas las instituciones anteriores sólo fruto del atraso, la ignorancia y la superstición. Al mismo tiempo, fantaseó con que toda la sociedad podía y debía ser reorganizada de manera racional de arriba abajo sin riesgo alguno para la libertad individual y, por supuesto, mucho menos para la vida de las personas. Sin embargo, se asesinó a decenas de miles en la Revolución francesa, experimento pionero de organización racional de la sociedad que dio lugar a terribles matanzas precedidas por la Declaración de Derechos del Hombre y del Ciudadano.

Aunque el derramamiento de sangre fue consecuencia de esta arrogancia racionalista que animó la expansión de los Estados y llegó a su apogeo en el siglo xx, con el comunismo, el fascismo, y las dos guerras mundiales, no sucedió en todas partes en el mismo grado. Lo que sí resultó más uniforme fue la reducción de la libertad a cargo del Estado. Su evolución fue gradual y empezó con la idea de que la propiedad privada de la tierra, sólo de la tierra, podía, por sus peculiares circunstancias, ser quebrantada por el Estado en beneficio de todos. Esta idea, que avaló los procesos desamortizadores de varios países, fue justificada por muchos liberales, que de forma pueril confiaron en que el Estado podía violar una clase de propiedad y seguir siendo un poder limitado y protector de las libertades ciudadanas.

En realidad sucedió al revés, y los recortes de derechos y libertades por cuenta del Estado, paradójicamente en nombre de la extensión de esos derechos y libertades, avanzaron a un ritmo creciente, en particular a partir de la segunda mitad del siglo xx, propiciados por la nueva distorsión de los derechos en nombre de los derechos sociales, a los que ya hemos hecho referencia, que la ONU consagró en 1948 con su Declaración Universal de los Derechos Humanos. Cada vez se habló más de derechos, cada vez se

aseguró con más énfasis que la libertad estaba salvaguardada y cada vez el peso de los Estados se fue haciendo mayor.

La democracia no garantizó la libertad y su principal bastión, las constituciones, que nunca fueron un valladar efectivo frente a las intrusiones del poder y acabaron por propiciar esas mismas interferencias. Cuando en los primeros años del siglo xx las autoridades de Estados Unidos pretendieron forzar a los ciudadanos a pagar un impuesto nacional sobre la renta, se toparon con que la Constitución lo impedía. El resultado fue que ésta fue modificada con una enmienda y hoy los norteamericanos pagan ese impuesto. Una y otra vez se repetirá esta historia: los obstáculos al crecimiento de los Estados serán sorteados, removidos o violados por esos mismos Estados. Los textos constitucionales más recientes ya reclaman con descaro a las autoridades que promuevan los nuevos derechos sociales, es decir, que quebranten la libertad y la propiedad de sus súbditos.

Las constituciones nunca impidieron efectivamente las intrusiones del poder y con el paso del tiempo acabaron propiciándolas.

Esto no quiere decir que vivamos bajo tiranías criminales; al contrario, el modelo contemporáneo más prolongado de tales regímenes, que es el comunismo, experimenta un claro retroceso en el mundo. Lo que sí significa es que ni la democracia ni las constituciones cumplen con su cometido esencial: dejar que las personas decidan y contener la interferencia del poder en esas decisiones.

Moralización política, desmoralización social

Ese proceso de quebrantamiento de derechos y libertades fue sostenido por un perdurable cambio de valores que socava la ética de la libertad y promueve la moralidad de la coacción.

De modo sistemático, el discurso político ha ido mudando su contenido y absorbiendo cada vez más facetas éticas que son arrebatadas a los individuos en la sociedad civil, los únicos que en realidad pueden tener sentimientos y actitudes morales. El propio lenguaje político se ha cargado de expresiones morales, desde la «ayuda» hasta la «solidaridad», pasando por la «tolerancia» e incluso el «talante». Esta moralización de la vida política es un ariete definitivo para consolidar la legitimidad de su coacción. La violación legal de los derechos y libertades, que es la potestad misma del Estado, resulta aún más justificada si viene amparada por los más generosos sentimientos.

Despejemos, pues, de entrada, ese equívoco que está en la base de la expansión de la coerción en nuestro tiempo. No hay tal cosa como un Estado bueno. La madre Teresa de Calcuta era buena porque ayudaba de manera voluntaria a los pobres y pedía por favor al mundo que colaborara en la tarea, también voluntariamente. El Estado no es así, nunca es así. Los políticos que pretenden «luchar contra la pobreza», como hemos visto, nunca lo hacen, porque nunca utilizan su dinero. Ser generoso con el dinero ajeno no es ninguna virtud. Del mismo modo, no hay tal cosa como «ayudas» públicas, porque los recursos arrebatados por la fuerza no constituyen un socorro genuino. El Estado, por tanto, no es bondadoso, sino una institución obligatoria.

La bondad, por el contrario, está asociada de modo ineludible a la libertad. Resulta revelador que la libertad y sus instituciones sean atacadas desde el punto de vista ético. Se supone que la propiedad privada es egoísta y el mercado codicioso. Todas las actitudes libres de los ciudadanos que apunten al cuidado de los demás son desvalorizadas, empezando por la asistencia individual y colectiva a los más pobres, desdeñada como hipócrita, insuficiente o directamente nociva caridad.

Todos los mensajes que se lanzan a la opinión pública van en la misma dirección: los seres humanos libres y sus instituciones no son fiables, y sus defectos van desde el abandono de los más desfavorecidos hasta la contaminación del planeta. Como, según se nos sugiere, nada bueno cabe esperar de las mujeres y los hombres libres, se impone la conclusión de que no deben ser libres, y de ahí la urgencia de convocar al poder político y

legislativo. Dado el marco democrático, resultaría demasiado descarado hacer las cosas de manera abierta en contra de la opinión pública. De ahí que sea menester intoxicarla para que acepte la mentira básica de la modernidad, a saber, que la libertad es mala e inmoral y que lo bueno y lo ético es la coacción.

Para probarlo se bombardea al ciudadano con mensajes que apuntan a divisiones y enfrentamientos que han de resultar insolubles del todo si el Estado respeta las libertades individuales. El ejemplo clásico es el de trabajadores contra empresarios o el genérico de pobres contra ricos. Pero esa contradicción, sobre la cual se montó en su origen el socialismo, ha sido multiplicada vastamente: hombres contra mujeres, esposas contra maridos, inquilinos contra propietarios, compradores contra vendedores, consumidores contra productores, heterosexuales contra homosexuales, fumadores contra no fumadores, ciclistas contra automovilistas, conductores contra peatones, suministradores contra usuarios, vida laboral contra vida familiar, prestamistas contra prestatarios, o seres humanos contra la naturaleza y hasta el clima. La manipulación política incorpora campañas masivas de distorsión de la realidad para intentar presentar estos conflictos de modo tajante y sin salida: se trata de dibujar a víctimas y victimarios de manera clara, y, cuando la opinión pública está adecuadamente preparada, lanzarse y recortar la libertad. Esto es lo que explica que los políticos sean ahora histéricos perseguidores de las personas inocentes que fuman o conducen, pero no lo hayan sido antes. También explica la torrencial abundancia de estadísticas que se supone que prueban la imposibilidad de la libertad, las cuales se aceptan sin discusión aunque rayen en el disparate, como que la mitad de los niños españoles padecen exceso de peso o que si usted fuma en un bar le provocará un cáncer al camarero.

Se supone que los seres humanos libres y sus instituciones no son fiables, y sus defectos van desde el abandono de los más desfavorecidos hasta la contaminación del planeta.

La norma es que la usurpación de libertades con el aval de la ética se defienda también en nombre de los «derechos» e, incluso, para mayor

escarnio, de la libertad misma.

Toda la moralización de la política y la legislación tiene como contrapartida la desmoralización de la vida social. Una parte importante de la riqueza generada por los ciudadanos les es arrebatada por el poder y redistribuida. Un efecto lógico es que los ciudadanos procuran pagar lo menos posible y cobrar lo más posible. De ahí viene la coacción y el fraude fiscal, sobre los que hablaremos después, y también el fomento de las presiones abiertas para ser receptor y beneficiario del dinero público. Pero, en todo caso, una clave de la moral, que facilita la convivencia pacífica en una comunidad de personas responsables y libres, es visiblemente debilitada, a la vez que se propicia no sólo la compulsión estatal, sino también su arbitrariedad.

Del orden participativo al desorden de la inseguridad jurídica

El Estado moderno se presenta como el feliz desenlace de una serie de nobles batallas que libra la sociedad para alcanzar sus objetivos, en particular uno: tener el Estado moderno. En tiempos recientes hubo políticos que llegaron al ridículo de animar a la población a luchar por el euro, que tanto nos habría costado conseguir a los europeos. Y todas las autoridades nos convocan también a luchar por el Estado del bienestar. Pero los ciudadanos no emprendieron combate alguno para tener ni el euro ni la Seguridad Social, que les fueron impuestos a la fuerza por sus gobernantes. Las supuestas conquistas denominadas (otra vez, no por casualidad) «sociales» son, al contrario de lo que se dice, victorias del Estado sobre la libertad, de la política sobre la sociedad.

La idea de que los ciudadanos gozan ahora de la gran ventaja de la participación es también un equívoco fundamental que ignora, precisamente, las características únicas del Estado que venimos desgranando en este capítulo. Una sociedad libre no es una sociedad donde

todo el mundo participa en la política y la legislación, sino una sociedad donde la política y la legislación salvaguardan la libertad, empezando por no violarla.

La llamada participación ciudadana, sin embargo, suele girar en torno a reivindicaciones que de manera inevitable comportan la violación de derechos de terceros. Todas las peticiones para lograr un mayor gasto público, con metas casi siempre loables, no pueden concretarse sin subir los impuestos, es decir, sin quebrantar la libertad de los ciudadanos de disponer de sus bienes.

Ante esta contradicción, el Estado justifica sus despojos con el argumento de la participación y alega que ha dialogado y consensuado con todos los sectores buscando el equilibrio y la armonía de todas las partes. Pero esto es imposible de lograr si hay violencia de por medio. De ahí que todos los pactos que se traduzcan en más gasto público deban ignorar a los contribuyentes, forzados financiadores del dispendio. Y todos los acuerdos cuyo resultado sea encarecer los bienes y servicios que compran los consumidores deban ocultar públicamente que se les está obligando a pagar más; en su lugar subrayarán las grandes ventajas que los consumidores obtendrán por comprar bienes más seguros, sanos, ecológicos, nacionales, etc.

El ciudadano, al revés de lo que se dice, participa cada vez menos y está cada vez más sometido a la coerción del Estado y de los grupos de presión que a su socaire medran. Las virtudes que adornan a una sociedad libre son sustituidas por la hostilidad, la envidia y la mediocridad, características de una sociedad marcada no por las libertades sino por los permisos.

El Estado se presenta como árbitro imparcial, cuando en realidad no sólo es quien hace las reglas, sino también quien cambia normas y resultados según su conveniencia, como la Reina de Corazones en la delirante partida de *croquet* de Alicia en el País de las Maravillas. Y si la pobre Alicia comprobó que era imposible darle a la bola con un mazo que es un flamenco vivo, algo parecido sucede con las leyes del Estado moderno: cada vez hay más, que son más complejas y más difíciles de cumplir. La ley, en vez de ser un amparo del ciudadano, se va convirtiendo

en una espada de Damocles, porque las autoridades la aplicarán a veces y a veces no.

Estamos acostumbrados a oír quejas sobre la inseguridad jurídica de los países del Tercer Mundo, donde ciudadanos y empresas están sometidos a los caprichos de sus mandatarios. Pero esa inseguridad está más extendida de lo que pensamos. Usted no puede ni soñar en ir a acampar a la Puerta del Sol, porque la ley, como es sabido, lo prohíbe. Pero un grupo de personas hizo exactamente eso durante meses sin padecer ni el más mínimo apercibimiento. Mucho menos podrá usted destrozar el cristal de un autobús municipal: acabaría en la cárcel. Pero si integrase un piquete sindical podría hacerlo, porque eso mismo sucede en las huelgas generales sin que ningún sindicalista sea llevado a los tribunales para dar cuenta de sus atropellos.

El Estado, pues, tiene la triple deficiencia de ser grande, arbitrario e imprevisible. Analizaremos a continuación, primero, por qué presume de pequeño y, después, si, con independencia del diagnóstico o las opiniones acerca de su dimensión, es imprescindible.

El Estado realmente existente

Una de las falacias más reiteradas y paradójicas sobre el Estado es que, a pesar de que es muy grande y crece, se insiste en que los males económicos y sociales se derivan de que no ha crecido, y podrían ser mitigados o resueltos si esa tendencia reductora se revirtiera.

La reciente crisis ha popularizado la idea de que el Estado ha perdido posiciones a expensas de la libertad. Una y otra vez se nos asegura que hemos vivido un tiempo de excesivo liberalismo y se habla incluso del «fundamentalismo del mercado», como si la política hubiese sido arrinconada y reducida a su mínima expresión. Esto no resiste el menor análisis.

Aunque no existe tal cosa como «el modelo liberal», porque todos los países, tanto los llamados capitalistas como los llamados socialistas, no son

en verdad modelos de capitalismo puro ni de socialismo puro sino mezclas de una cosa y otra, híbridos de libertad y coacción, el cambio importante que se ha producido en el último medio siglo se ha registrado en el extremo más coactivo del abanico, con la caída del Muro de Berlín en 1989. Es revelador que esa victoria de la libertad fuera contestada con un discurso que nos advertía sobre sus peligros, y cuando estalló la crisis a partir de 2007 se impuso la conclusión de que el retroceso del Estado en todo el mundo había sido su causa.

Pero ese retroceso nunca se produjo. El Estado no se redujo en ninguna parte. El gasto público y los impuestos no cayeron, y en algunos países, como España, aumentaron considerablemente. Las regulaciones, los controles, las multas y las prohibiciones, como ya hemos apuntado, se extendieron por doquier.

Ahora bien, si el Estado no se contrajo, si es más grande hoy que nunca antes, ¿a qué viene toda la prédica que lo pinta empequeñecido, debilitado y acosado por un supuesto ultraliberalismo casi anarquista que jamás ha existido?

Quizá la explicación pase por el mencionado apego a la sociedad organizada de modo racional desde el poder. Si uno no concibe otra posibilidad, si uno rechaza ideológicamente la opción de la libertad, si fantasea con que la coacción está moralmente avalada como plasmación progresista de los deseos genuinos de la sociedad, estará predispuesto a creer que el Estado es la solución y no el problema, que lo bueno siempre deriva únicamente de su intervención y que lo malo siempre debe ser consecuencia de que esa interferencia es insuficiente.

La crisis económica ha popularizado la idea de que el Estado ha perdido posiciones, acosado por la globalización y un liberalismo fundamentalista. Pura invención: el Estado no se redujo en ninguna parte.

Esta ficción ha probado su solidez en tiempos recientes, cuando se ha generalizado la tesis de que «el poder económico» o «los mercados» son los que en realidad mandan, y no los Gobiernos. Otra vez, no hay respaldo empírico alguno a semejante dislate. Otra vez, lo que está operando es la

entelequia de que el Estado sólo puede ser bueno. Entonces, si unos políticos expanden el gasto y el déficit hasta el punto de que no son capaces de conseguir que los ciudadanos les presten de manera voluntaria su dinero a tipos de interés reducidos, la conclusión nunca es que eso se debe a su propia irresponsabilidad sino a la malvada codicia de «los mercados». La libertad es mala, la coacción política no puede serlo. La política sólo resuelve problemas, nunca los crea.

De ahí que ante cualquier dificultad sólo se plantee una solución: más intervención, nunca menos; más impuestos, nunca menos. Así es el Estado en verdad existe, un Estado cuya supervivencia y características presentes parecen incuestionables.

El Estado indispensable

El pensamiento predominante no defiende la extinción de la libertad, sino el mencionado híbrido de libertad y coacción. Derechas e izquierdas comparten la defensa de esta combinación con pocas variantes. Una consigna que atrae a muchos políticos es: «tanto mercado como sea posible, tanto Estado como sea preciso». Es revelador que la libertad parezca una posibilidad. El Estado, en cambio, constituye una necesidad. Partiendo de la base de que la coacción resulta necesaria, lo normal es concluir que la coacción es, en efecto, imprescindible.

Esa supuesta necesidad, que en realidad es un prejuicio, brota tanto de males que al parecer serían inevitables en ausencia del Estado como de bienes que al parecer se desvanecerían si el Estado no existiese.

Hemos visto que la vieja tesis fundacional del Estado moderno, que sostiene que su existencia impediría la violencia, la opresión y la injusticia, está lejos de ser evidente. Nadie ha generado guerras más mortíferas que los Estados. Nadie ha sometido a los ciudadanos a más dominación al entrometerse hasta en los aspectos más íntimos de la vida de las personas y

arrebatarles secciones crecientes de sus bienes y propiedades. La justicia social se parece más a una injusticia política y legislativa que a otra cosa.

Es asimismo dudosa la noción de que no podríamos tener sin el Estado todo aquello que en la actualidad proporciona. Hablaremos en los apartados siguientes de los impuestos, pero conviene traerlos ahora brevemente a colación para desmentir la repetida consigna de que el Estado brinda bienes y servicios gratis. El Estado puede facilitar que algunas personas consigan cosas sin pagar por ellas o pagando menos de lo que correspondería en un contexto de contratos voluntarios. Algunos individuos pueden sin duda beneficiarse de su coacción. Pero lo que el Estado no puede hacer es no descargar el conjunto de los costes de lo que hace sobre la población, en general sobre una parte tanto más apreciable de la misma cuanto mayor sea el tamaño del propio Estado.

Por tanto, como el Estado suministra sanidad, pensiones y educación, suponer que en su ausencia no habría sanidad, ni pensiones, ni educación implica ignorar que todo lo que el Estado gasta brota de la recaudación fiscal. Si en vez de quitarnos el dinero nos lo dejara, sería razonable concluir que los ciudadanos lo gastaríamos en esos mismos asuntos, y con una eficiencia seguramente mayor.

En algunos casos se objeta que esto no sería así porque la gente es defectuosa o directamente tonta y que si conservara su dinero lo malgastaría de forma extravagante e imprudente. Al ser una objeción reaccionaria y muy insultante contra el pueblo, no se formula de modo abierto, pero suele estar presente en la argumentación convencional a favor del Estado, y de modo aún más descarado en el pasado. Se sostenía, por ejemplo, que las pensiones públicas, es decir, coactivas, eran vitales porque en su ausencia la gente no ahorraría para su vejez, con lo que el Estado podría encontrarse en un momento dado con millones de ancianos al borde de la inanición. Esta idea disparatada y por completo ajena a lo que sabemos de la capacidad razonadora y previsor de la naturaleza humana, estuvo también en el origen de la educación obligatoria, porque se supuso que las personas no educadas no iban a apreciar el valor de la educación y no llevarían a sus hijos a la escuela si el poder no las forzaba a hacerlo, cabría anotar que, en realidad, el Estado del bienestar actual consigue justo lo contrario de lo que

dice pretender: fomenta la irresponsabilidad de los ciudadanos y los anima a desentenderse del ahorro para la vejez y de la educación de sus hijos porque ya lo hace él por ellos.

Imaginar que sin Estado no habría sanidad, ni pensiones, ni educación es ignorar que todos los recursos para pagar esos servicios brotan de los bolsillos de los ciudadanos.

Por supuesto, en toda esta irrespetuosa desvalorización de los ciudadanos se da por sentado que son ellos los que padecen debilidad intelectual y falta de prudencia y previsión, nunca sus autoridades. Al contrario, es la superioridad de éstas la que justifica su opresión, lo que subyace en los múltiples controles que padece la población en su vida cotidiana. Esta falsedad es disfrazada con profusión de estadísticas sesgadas de manera conveniente para probar los desastres a los que conduce la libertad de las personas. Ya hemos comentado algunas a propósito de la obesidad o el tabaquismo, pero hay muchas otras, desde las que afirman de modo taxativo que la Tierra se calienta y se calentará cada vez más hasta desembocar en catástrofes irreversibles por culpa de las personas libres hasta las que aseguran que es fundamental obligar a las familias a comprar asientos especiales para niños mayores de dos años, porque así se salvan más vidas que con los viejos cinturones de seguridad. En pocos casos o ninguno hay evidencias tajantes de lo que se proclama, ni, sobre todo, de que las intervenciones del Estado sirvan como solución sin crear problemas mayores que los que intentan evitar, pero no por ello remite la propaganda que apunta siempre en la dirección de que la coerción es imprescindible. Un caso es el de la supuesta generalización de la pobreza y la desigualdad, cuya falsedad apuntamos en el capítulo anterior.

La pobreza es, precisamente, esgrimida para probar que, aunque el mercado podría proporcionar los bienes y servicios que ahora son públicos, no lo haría para todos. Consignas como «ciudadanos con los mismos derechos», «vivienda para todos» o «sanidad para todos» son ampliamente compartidas. En realidad, con la distorsión registrada en la noción de derecho, lo que reivindican es imposible: los ciudadanos no tienen los

mismos derechos, sino los que el Estado decide que tengan, y nunca son iguales para todos.

Pero, a primera vista, la tesis parece sólida. ¿Cómo va a pagar su educación, su sanidad, su seguro de desempleo o su pensión un pobre de solemnidad? La imagen de la marginalidad es tan atractiva como falaz. Primero, porque el Estado no se ocupa de los mendigos, los indigentes y los pobres de solemnidad. Las partidas de los presupuestos dedicadas a su atención son insignificantes. Para colmo, la cobertura que a los pobres brindan los ciudadanos libremente, en especial a través de organizaciones religiosas, prueba una vez más que el cuidado de los desfavorecidos es algo que se puede dejar a la sociedad libre, que incluso acomete la labor en condiciones de elevada presión fiscal como la que padecen los pueblos en la actualidad. El Estado, por tanto, utiliza a los marginados para justificar su existencia, pero lo que en realidad hace es montar gigantescas organizaciones burocráticas que no están dedicadas a proteger a los más pobres, sino a someter al conjunto de la población. Un Estado que sólo sirviese a los más menesterosos sería sumamente pequeño, y el actual está lejos de serlo.

El tamaño del Estado también desmiente otra de sus justificaciones: la eliminación de la pobreza. En verdad, los Estados son grandes en dos situaciones muy diferentes. Por un lado, cuando no hay democracia; los Estados comunistas son enormes, pero no sirven como explicación de que el Estado produce riqueza, porque los países que padecen sus regímenes son míseros. Por otro lado, cuando hay democracia, la lógica entre Estado y riqueza es, como ya hemos visto en el capítulo anterior, la contraria de la que se supone: los países no son ricos porque tengan Estados grandes sino que tienen Estados grandes porque son ricos, es decir, porque puede pagarlos a la fuerza, pero pueden.

Ahora bien, incluso si se acepta que el Estado no es preciso para superar la pobreza, otra justificación de su necesidad radica en que provee bienes en cantidad y calidad que no podrían conseguirse en su ausencia debido a los fallos del mercado.

Como el mercado se compone de decisiones de seres humanos, no hay nada más sencillo que descubrir que no son perfectas. Y la teoría económica

es profusa en ejemplos que demuestran dicha imperfección. Como es lógico, ninguna imperfección de las personas prueba de por sí que deban someterse a la coacción política y legislativa, de entrada porque los políticos y legisladores no están exentos de las mismas deficiencias que aquejan a los ciudadanos corrientes. Pero además la propia teoría es insatisfactoria. Por ejemplo, la existencia de bienes llamados públicos, que por sus peculiares características se dice que nunca podrían producirse en un régimen de libertad, es dudosa: el sector privado puede ofrecer esos bienes y todos los demás tan bien o mejor que el sector público y si en algún momento no pudiera proporcionarlos por razones técnicas, los beneficios potenciales de lograrlo serían tan grandes que se desarrollaría un proceso empresarial destinado a lograr el avance técnico pertinente para conseguirlo; como ya observamos que sucedía con los monopolios naturales en el capítulo uno, es precisamente el intervencionismo estatal el que frena este impulso al pretender sustituir su provisión privada.

Es asimismo falaz el argumento de que sólo el Estado puede satisfacer las preferencias sociales. Se arguye que la gente quiere redistribuir la renta y que por eso el Estado debe imponer esa redistribución o que, como la gente prefiere no morir en accidentes de tráfico, el Estado debe obligar a todas las empresas a fabricar coches con cinturones de seguridad y a los conductores a ponérselos. Es curioso que dichos cinturones no fueron un invento de los políticos, sino de las propias empresas, pero el Estado no permitió a los ciudadanos elegir utilizarlos o no.

En todos los casos, además, se ignoran los costes de la acción estatal. Se supone que lo que el Estado hace es necesario que lo haga y además lo hace bien y sin consecuencias negativas para nadie. Rara vez o nunca se analizan los costes e inconvenientes que el propio Estado crea con su acción. Siempre se pasa por encima de las contradicciones que las preferencias ciudadanas plantean; típicamente, la mayoría suele decantarse porque aumente el gasto público, pero también prefiere que lo paguen los demás. Como es obvio, no todo el mundo puede lograr estos dos objetivos simultáneamente.

La Hacienda Pública

Tras el convencimiento de que el Estado es necesario, el paso siguiente es concluir que es preciso pagarlo.

Hace un siglo un célebre magistrado del Tribunal Supremo de Estados Unidos proclamó: «Los impuestos son el precio que pagamos por la civilización». En apenas diez palabras cometió dos errores de bulto, no por generalizados menos reales. En primer lugar, los impuestos no son un precio. La idea de precio asociada al Estado incurre en el mismo equívoco que la idea de contrato social, que, como vimos, ni es contrato ni es social. Decir que cuando pagamos impuestos estamos pagando un precio es otra forma de disfrazar la característica fundamental del Estado, la violencia, y de pretender que éste es fruto de un acuerdo voluntario de la comunidad. De hecho, se suele utilizar una retórica contractual al hablar de impuestos y gastos públicos; por ejemplo, se dice que el Estado recauda pero «a cambio» proporciona una serie de bienes y servicios. Esto tampoco es cierto, como tampoco lo es que los impuestos sean un precio: es verdad que los pagamos, pero se trata de un pago muy especial, porque estamos obligados a hacerlo. Es más, si no pagamos impuestos podemos acabar en la cárcel. En todas las demás transacciones y contratos también hay castigos legales por incumplimiento, pero la diferencia crucial es que podemos elegir de forma abierta no realizarlas y no firmarlas, mientras que nadie tiene la opción de clara y explícitamente no pagar impuestos más adelante analizaremos a los que de modo oculto no los pagan.

En cuanto a que el Estado brinda servicios, esto es evidente, pero no los ofrece a cambio de los impuestos: eso sería una negociación típica del mercado, donde compramos y pagamos a cambio de algo. Aquí no es así, porque estamos forzados a pagar, con independencia de que necesitemos, exijamos o apreciemos lo que el Estado hace. Asimismo, el hecho de que éste suministre cosas valiosas con frecuencia demandadas por los ciudadanos, lo que también es evidente, refleja una circunstancia que rara vez es objeto de reflexión: no puede hacer otra cosa. Salvo en las tiranías más despóticas, e incluso en ellas en algún grado, los Estados no pueden

ejercer la coacción sin legitimidad alguna: al contrario, una parte apreciable de sus esfuerzos se dirigen a lograr, mantener y acrecentar dicha legitimidad, sin la cual peligra la base de la política: la obediencia del pueblo. Así, el Estado nunca podría arrebatar a sus súbditos el dinero y dedicarlo en exclusiva al despilfarro o a financiar la lujosa existencia de los jerarcas gubernamentales. Si hiciera eso exclusivamente, su legitimidad correría un serio peligro. Por ello, aunque destina cuantiosas sumas al dispendio y al provecho más o menos corrupto de sus administradores y socios ocasionales o permanentes, el grueso del gasto público se dirige a la provisión de valiosos servicios como la sanidad o la educación, simplemente porque no podría ser de otra manera.

Si los impuestos no son un precio, tampoco es algo que paguemos por la civilización. El magistrado estadounidense confundió la relación causal. No es el Estado el que brinda la civilización sino al revés: el progreso de la civilización y la riqueza permiten que el Estado creciente exista. Puede haber civilización y riqueza sin Estado, porque son previas al mismo —para que podamos pagar impuestos ha de existir primero la propiedad privada, y para que ésta exista y se desarrolle se necesita la libertad, de la que brotará antes que el Estado algún marco jurídico en el que los derechos sean respetados—, y podría darse una sociedad civil y progreso sin el gran Estado intervencionista y redistribuidor de nuestro tiempo. No queremos decir que no haya habido redistribución estatal en el pasado; al contrario, desde tiempos remotos los poderosos percibieron la ventaja de atraerse el apoyo popular sobre la base de dar a unos lo que era de otros, pero este mecanismo de chantaje y seducción nunca fue tan profundo y generalizado como ahora.

El Estado nunca podría arrebatar a sus súbditos el dinero y dedicarlo en exclusiva al despilfarro o a financiar la lujosa existencia de los jerarcas gubernamentales. Si hiciera eso, en exclusiva, su legitimidad correría un serio peligro.

La riqueza y la redistribución, precisamente, están relacionadas con la Hacienda Pública, porque la primera permite financiar el Estado y porque la segunda se convierte en la gran justificación de la tributación: importantes

exacciones son aplaudidas debido a que se descargan con un peso relativamente mayor sobre «los ricos», lo que conduce a su redistribución entre los más pobres. Apuntemos de entrada, aparte de la falsedad de que sólo los ricos paguen los impuestos, que no hay en realidad ningún argumento para tratar mal en especial a una persona porque sea rica. Más bien hay argumentos en sentido contrario, salvo que compartamos el extendido embuste que afirma que rico es igual a ladrón. Sin embargo, la llamada progresividad fiscal es una práctica universal y en algunos países, como España, está incluso incluida en la Constitución.

El Estado utiliza toda clase de excusas para cobrar impuestos, y no sólo la de la supuesta bondad de perseguir a los ricos. La Hacienda apelará a la justicia, la solidaridad, el cuidado del medio ambiente, la salud, etc. Nunca dice una verdad elemental: el Estado cobra impuestos para eso mismo, para cobrar, y para financiar el gasto público (con estos desembolsos). En ambos casos busca legitimar su propio poder. Eso explica dos características universales de la Hacienda Pública: la multiplicidad y alteración tanto de las fuentes de ingreso como del destino del gasto, y la limitación de la presión fiscal.

La expansión del Estado torna inevitable que los impuestos sean varios en número y amplios en la cantidad de contribuyentes a los que castigan por una sencilla razón: de no ser así, el dinero no alcanzaría. Sería casi imposible —porque expresaría el expolio fiscal de manera demasiado diáfana— financiar el gasto público actual, cuyo peso ronda la mitad del conjunto de la economía, con un solo impuesto, salvo circunstancias especialísimas, como sucede con los países muy poco poblados y con un recurso natural abundante, valioso y ampliamente demandado —el petróleo, por ejemplo—. En todos los demás casos, los Estados están impelidos a proceder como lo hacen: cobran muchos impuestos. En primer lugar, los directos, que afectan a personas físicas o jurídicas, entre los que destacan el Impuesto sobre la Renta y el Impuesto de Sociedades. Después, los indirectos, que no gravan a personas sino lo que las personas hacen, y de forma típica las transacciones: es el caso del IVA. Y a continuación una variedad de gravámenes de todo tipo, entre los que sobresalen los llamados impuestos especiales, sobre el tabaco, la gasolina y el alcohol. En todos los

casos, los tipos impositivos dependen de cálculos políticos, y sobre todo de la legitimidad de la coacción y su viabilidad. Los impuestos especiales, por ejemplo, tienen unos tipos altísimos, a menudo bastante por encima del 50% de la mercancía en cuestión. Sin embargo, en ningún país el IVA es del 50%; de hecho es raro que supere el 25%. La razón de esto no estriba en la generosidad de los gobernantes, sino en la elevada probabilidad de que un IVA del 50% generalizase las transacciones ilegales, lo que no sólo reduciría la recaudación sino que, mucho más grave, debilitaría la legitimidad del poder. Algo parecido explica el hecho de que nunca el Impuesto sobre el Patrimonio representa un tributo tan elevado como el IRPF. Un gravamen patrimonial del 50%, por ejemplo, significaría que el Estado vendría un año y nos quitaría la mitad de nuestras propiedades, empezando por la mitad de nuestras viviendas. ¿Qué sucedería en tal caso? Pues que las autoridades se estarían echando piedras sobre su propio tejado porque al año siguiente no habría patrimonio alguno a su disposición: los ciudadanos no permitiríamos que nos arrebataran la mitad de lo que tenemos. Otra cosa es lo que ganamos, que es el objeto de la fiscalidad sobre la renta, cuyo peso es sustancialmente mayor al del Patrimonio — aunque es cierto que el Impuesto sobre el Patrimonio no puede ser muy alto por otra razón: no se generaría renta suficiente como para abonarlo, ya que tipos muy bajos sobre el patrimonio pueden equivaler a tipos relativamente altos sobre la renta.

Los impuestos sobre la renta son mayores que sobre el patrimonio porque el Estado puede cobrarlos así, ya que aunque nos quite la mitad del fruto de nuestro trabajo al año siguiente seguiremos trabajando, mientras que, como acabamos de apuntar, si nos quitara un año la mitad de nuestra vivienda, al año siguiente no le dejaríamos propiedad alguna para que dispusiera de ésta en tal porcentaje. El Estado tiene mucho poder, pero no para hacer cualquier cosa. Puede, por ejemplo, tener un año el 10% de déficit, pero no lo puede tener todos los años, porque la deuda explotaría y no podría hacerla crecer de manera indefinida, como estamos comprobando en varios países, aunque también veamos el reiterado embuste de que los problemas de la Hacienda Pública son derivados de «los mercados» o de los bajos impuestos, y nunca de la acción e irresponsabilidad del propio Estado.

¿Cómo es, en conjunto, que permitimos que nos arrebatan entre un tercio y la mitad de la riqueza que generamos? Tal es, a grandes rasgos, el nivel de la presión fiscal en el mundo, medido por el gasto público dividido por el PIB. La respuesta estriba en que el Estado nos quita el dinero por muchas vías distintas, de las que sólo hemos nombrado las más importantes: en la práctica hay muchas más. Lo hace, además, procurando que no nos demos cuenta. Este fenómeno, llamado la anestesia fiscal, se observa en las retenciones y en los tributos indirectos y especiales, ingeniosos ardidés conforme a los cuales los ciudadanos nos acostumbramos a calcular en neto lo que cobramos y en bruto lo que pagamos, mientras las empresas y otras instituciones actúan como agentes de Hacienda que ingresan y entregan lo recaudado al Tesoro. Esa recaudación en apariencia indolora se repite en otros casos, como los impuestos especiales: ¿quién es consciente, cada vez que echa gasolina al coche, de que está pagando por el combustible menos de lo que paga en impuestos?

Las vías recaudatorias no sólo son distintas, sino que además cambian con el tiempo: hay impuestos que aparecen y desaparecen, como el del Patrimonio, y los tipos máximos del IRPF pueden subir y también bajar — en algunos países llegaron al 100% pero esto ni fue generalizado ni perduró mucho tiempo—, aunque lo habitual es que giren en torno al 45% por razones de conveniencia no de los contribuyentes, desde luego, sino de la Hacienda. El Estado también utiliza la propaganda para justificar la introducción de nuevos impuestos: la extensión de la preocupación por el medio ambiente, por ejemplo, preparó el terreno para la fiscalidad ecológica.

El Estado puede tener un año el 10% de déficit, pero no todos los años, porque la deuda explotaría y no podría hacerla crecer indefinidamente, como estamos viendo en varios países, aunque también somos testigos del reiterado embuste de que los problemas de la Hacienda Pública son derivados de «los mercados» y no de la acción del propio Estado.

Lo que resulta difícil, empero, es que se reduzca la suma total de los bienes e ingresos de los ciudadanos que todos los años sus gobernantes se

apropian, porque es difícil que baje el gasto público.

A dicho gasto también le sucede que va cambiando. Lo hace, al igual que los impuestos, conforme se consolida o se debilita la legitimidad de la coacción en capítulos concretos del gasto. De ahí que en los años noventa se produjera en todo el mundo una curiosa concurrencia: la mayoría de los países privatizaron sus empresas públicas. Es absurdo concluir que lo hicieron por un mayor aprecio a la libertad de sus súbditos, porque al mismo tiempo expandieron el gasto redistributivo, llamado, como no sorprenderá al lector, gasto social.

¿Por qué se produjo entonces esa privatización que afectó a los países y los políticos más dispares? La razón probablemente fue que la justificación de las empresas públicas perdió peso con relación a sus costes. La propaganda oficial que insistía en que esas empresas eran indispensables para la prosperidad del pueblo y orgullo de la patria quedó debilitada por los resultados prácticos de tantas empresas que fueron modélicas en su despilfarro, ineficiencia y corrupción. Los políticos de todos los partidos comprendieron que les convenía privatizar esas empresas y, a cambio, aumentar el gasto en educación, sanidad y pensiones. Y lo hicieron con singular éxito, cabe añadir, porque hasta hoy, y a pesar de la crisis, no hay político de ningún partido en ningún país que proponga acabar con el gasto social: si acaso se plantea, a regañadientes, contener su explosivo e insostenible crecimiento. De hecho, si nos damos cuenta, la mayoría de la población no vería con malos ojos a día de hoy desmembrar los restos del tejido empresarial público para salir de la crisis; puede haber menos gasto en las empresas y organismos públicos, pero, como dicen los políticos de todos los partidos, el llamado gasto social es «sagrado» e «intocable». Por consiguiente, en última instancia, cuando los Estados renunciaron a sus empresas públicas e incrementaron su gasto social lograron «blindarse» contra los eventuales intentos de reducir su tamaño.

Esto nos lleva a la segunda característica generalizada de la Hacienda Pública: el gasto público y la presión fiscal no crecen de manera ilimitada. En ningún país del mundo se hallan apreciablemente por encima del 50 o el 60% del PIB.

La paradoja es patente. Vemos que el Estado, el monopolista de la coacción legítima, el que tiene una extraordinaria capacidad para arrebatar a los ciudadanos sus bienes, su libertad e incluso su vida, lleva hasta un punto determinado la coacción y a continuación se frena. Al parecer no debería hacerlo. Si el Estado es el generoso y virtuoso reflejo de las demandas populares, si brinda bienes y servicios valiosos de los que no disfrutaríamos en su ausencia, si promueve la justicia, el bienestar y el empleo, si lo que hace nos protege y beneficia, y además está éticamente primado, ¿por qué detiene su crecimiento?

Procede así porque, a pesar de que posee grandes herramientas propagandísticas, dedicadas a predicar las visibles ventajas del gasto público y la nobleza y justicia de la recaudación fiscal, hay un punto en el que la población empieza a percibir con rapidez que en el discurso oficial hay grietas, inexactitudes y con frecuencia clamorosas falsedades. Éste es un punto crítico para el Estado, porque puede perder el mencionado fundamento de su poder: la obediencia de sus súbditos, que puede verse debilitada en la medida en que se extienda la noción de que el gasto público no es necesario ni eficaz, sino que puede ser un copioso y corrupto despilfarro orientado por criterios políticos y de cercanía a los grupos de presión. Si a eso se une la comprobación de que los impuestos son confiscatorios e injustos, no habrá propaganda capaz de sostener el encantamiento, por más que los Estados suelen atraer a potentes *lobbies* y a numerosos intelectuales y artistas, seduciéndolos con su dinero y con su sedicente capacidad para concretar arrogantes quimeras de cambio social.

El Estado, entonces, entabla con la sociedad una peculiar relación, que le lleva a incrementar sus intrusiones y usurpaciones hasta el punto en el que dicho aumento genera tantos y tan diáfanos costes que superan las ventajas legitimadoras que el Estado obtiene con sus gastos e intervenciones variopintas. Este cálculo político económico abarca todas las violaciones de la libertad que el poder perpetra es interesante, en este sentido, que la cifra de muertos provocada por las guerras interestatales haya caído desde 1945: lo más posible es que se deba a que su multiplicación también habría conducido a los Estados cerca de puntos de no retorno; resulta sugestivo constatar que el gran salto en el gasto público

registrado desde entonces ha estado, en numerosas ocasiones, rodeado de una jerga bélica: «lucha» o «guerra» contra la pobreza, la contaminación, etc., réplicas retóricas que pretenden lo mismo que las contiendas genuinas, a saber, lanzar mensajes morales incuestionables para movilizar al pueblo de manera que obedezca al Estado y no resista sus órdenes y expoliaciones.

Los que pagan impuestos y los que no

La fiscalidad es otra prueba de la dinámica propia del Estado. En la práctica, todas las encuestas en todos los países repiten siempre el mismo resultado: la mayoría de los ciudadanos preferiría pagar menos impuestos. Sin embargo, la presión fiscal no ha dejado de subir en casi todo el mundo. Se supone que los regímenes democráticos han de darle al pueblo lo que éste elija, pero le dan lo contrario.

La farsa está muy extendida en la política contemporánea, y la tributación no constituye excepción alguna. Se nos dice que los impuestos son justos, alegando que lo son porque tratan a los ricos proporcionalmente peor que a los pobres. No es verdad que esta discriminación sea la marca de la justicia, porque si lo fuera todos los impuestos deberían ser progresivos hasta el punto de expropiar toda su riqueza a la franja más acaudalada de la sociedad. Lo cierto es que la discriminación fiscal es algo que el Estado ha conseguido difundir como justo, cuando ni es evidente que lo sea ni que realmente exista.

Es un lema fiscal «que pague más quien más tiene». De entrada es falso porque, como vimos, la fiscalidad sobre el patrimonio siempre es inferior a la fiscalidad sobre la renta. Pongamos, pues, «que pague más quien más gane». Pero esto no sucede en la imposición en general, porque no toda es progresiva, ni tampoco en la imposición específica sobre la renta. Conviene subrayar que en la fiscalidad proporcional ya paga más quien más gana; parece que eso sólo sucede con la progresividad, lo que no es cierto: la

progresividad no es que pague más quien más gana, sino que pague en proporción mucho más.

Es habitual la queja contra esta imposición, pero no tanto por ser elevada como por no descargarse sobre todos los potenciales «sujetos pasivos» (bonita retórica *hacendística* que, en un sentido parecido a la propia palabra «impuestos», revela lo que en verdad somos los «contribuyentes» para el Estado). De ahí que se sostenga que los ricos no pagan impuestos y que éstos los sufre la llamada clase media.

Este popular análisis es incorrecto. En realidad, los impuestos no los pagan los ricos, ni los pobres, ni la clase media. Los que pagan impuestos son los que no pueden evitarlo.

Reconocemos, por supuesto, una conocida excepción a esta regla, que son aquellos tan imbuidos de estatolatría que se sienten felices y orgullosos de pagar impuestos, interpretan la coacción como un deber cívico o manifestación ética e, incluso, emplean una retórica propia de la sociedad civil en términos de «devolver» parte de lo que han ganado, etc. Excluidos, por tanto, estos siervos voluntarios, la inmensa mayoría de los que pagan son los que no pueden escapar del fisco.

Es una verdad sencilla pero incómoda que encaja mal con la visión angelical del Estado como reflejo automático de la sociedad y sus sentimientos más justos y generosos. Pero el Estado no es un simple reflejo de la sociedad, la cual no sólo rechaza la idea de pagar más impuestos, sino que además manifiesta un creciente desdén hacia las personas que encarnan el Estado, los políticos, los funcionarios, los reguladores y los burócratas, y también hacia las personas que son vistas como dependientes de los favores del Estado: los sindicatos, los empresarios subvencionados, los artistas privilegiados con dinero público, etc.

El Estado revela, con su actuación, que pagan impuestos los que no tienen otro remedio. Por eso persigue a los ciudadanos y les cobra un amplio surtido de tributos en tiempo, modo y manera de conseguir él maximizar sus ingresos y que los forzados «contribuyentes» no se escapen: de ahí las retenciones, los impuestos especiales y, por supuesto, la constante vigilancia y las inspecciones de la Agencia Tributaria. A la ocultación de la característica principal de los contribuyentes, la no posibilidad de elusión,

se añade otra circunstancia, llamada «incidencia fiscal», es decir, que a menudo quien en apariencia paga no es el que real y finalmente lo hace. Los entusiastas partidarios de cobrar un impuesto a la banca o de proteger la economía nacional con gravámenes sobre las importaciones rara vez piensan que el primer impuesto no lo pagarán los banqueros sino sus clientes, es decir, millones de ciudadanos corrientes, y el segundo no lo sufrirán sólo los importadores, sino también los exportadores, porque la subida de costes que conllevará perjudicará la competitividad de la misma economía nacional que se pretende proteger. Este tipo de consecuencias paradójicas no previstas y no deseadas son abundantes en el intervencionismo estatal: las cuotas a la Seguridad Social, por ejemplo, que en teoría pagan los empresarios se trasladan, en realidad, a los trabajadores en forma de salarios más bajos, aunque las protestas que deploran el fenómeno del «mileurismo» rara vez toman en consideración las diversas formas de fiscalidad a la hora de explicar los reducidos salarios en España y otros países; de la misma forma, la subida del salario mínimo jamás es relacionada con el crecimiento del paro entre jóvenes y trabajadores sin cualificación, precisamente los grupos a los que pretende proteger y que en verdad castiga.

Los que pagan impuestos no son los ricos, ni los pobres, ni la clase media. Son los que no pueden evitarlo. Y los que evaden impuestos tampoco son los ricos, ni los pobres, ni la clase media. Son los que pueden hacerlo.

Veamos ahora a los que se oponen en la práctica a la política del Estado, los que procuran evitar su intervencionismo y no pagan impuestos. El mundo de la elusión fiscal sufre un equívoco similar al que padece la recaudación. Se asegura, en efecto, que son los ricos los que eluden a Hacienda, y esto es falso. En realidad, los que no pagan impuestos no son los ricos, ni los pobres, ni la clase media. Los que no pagan impuestos son los que pueden hacerlo.

Otra vez, ésta es una verdad sencilla pero incómoda porque no encaja demasiado bien con la visión demoníaca que se pretende dar de los evasores fiscales como encarnación del mal por excelencia. La retórica al respecto no

deja lugar a dudas: se nos asegura que son delincuentes, personas malvadas, perversas, egoístas, carentes de espíritu cívico, que roban a los restantes miembros de la comunidad. La expresión que los define es fraude, cuya primera acepción en nuestra lengua es: «Acción contraria a la verdad y a la rectitud, que perjudica a la persona contra quien se comete». Incluso se ha argumentado que los pérfidos integrantes de lo que se llama economía sumergida, oculta o negra, son en el fondo los responsables de que el resto de los ciudadanos paguen más impuestos de lo que pagarían si tan indeseables evasores no existieran. Ha llegado a haber campañas de las autoridades fiscales en varios países en este sentido, con el mensaje de que si hubiese más contribuyentes la presión fiscal sería menor.

Todo esto es un gran engaño, empezando, desde luego, por la última idea, una falsedad demostrada de manera reiterada: el número de contribuyentes no ha dejado de aumentar y la presión fiscal no ha bajado apreciablemente en ningún lugar del mundo, y en muchos lugares se ha incrementado de manera acusada: si el Estado, por tanto, recauda más, gasta más.

Pero también es cuestionable la demonización del llamado fraude fiscal, expresión que, otra vez, elude considerar el hecho crucial de que el Estado es una institución única, no asimilable a ninguna otra, porque es el monopolista de la violencia. Por eso mismo debe estar limitado, para que no viole los derechos y libertades de los ciudadanos. Pero no está limitado: hemos visto que no ha dejado de crecer hasta adquirir una dimensión que no tiene precedentes. Esto conduce a un nivel de tributación que es todo lo elevado que el Estado puede lograr sin arriesgar su propio poder y su propia legitimidad.

La fiscalidad es increíblemente onerosa en algunos bienes que no podemos dejar de consumir, porque carecen de sustitutos o son placenteros o adictivos. Si el Estado es capaz de gravar el combustible o el tabaco de ese modo, ello demuestra, una vez más, que los impuestos no están pensados para castigar a los más ricos, sino a los que no pueden escaparse. A ese nivel de presión fiscal, la conclusión es que los que sí pueden evadirse lo harán, y su conducta es difícil que sea reputable de fraudulenta.

Se dirá: son unos delincuentes. Y es verdad, pero el delito que han cometido no puede asimilarse a los demás, a los delitos tipificados desde hace siglos y que tienen que ver con las normas en principio propias de una sociedad de mujeres y hombres libres. Estas normas tienen un origen moral y evolutivamente se han ido plasmando en el derecho, que es condición para la preservación de la sociedad. Por eso se persigue desde siempre a los violadores, los asesinos y los ladrones, porque son incompatibles con esa preservación de la sociedad. Se dirá: los defraudadores fiscales no son violadores ni asesinos, pero sí son ladrones. Esto no es cierto, porque un ladrón se define por la apropiación definida de lo definiblemente ajeno. Ha de haber sustracción de una propiedad privada concreta de personas concretas para que hablemos de hurto o robo. Se dirá: los defraudadores fiscales roban a la sociedad. Pero en ese caso estaríamos identificando al Estado con la sociedad, lo que, como vimos al principio de este capítulo, no es correcto: el Estado no es la sociedad ni sus instituciones. Por tanto, quien no paga impuestos no puede ser identificado con quien roba a una persona, a una organización benéfica, a una comunidad de vecinos, a una empresa o a un club. El Estado es otra cosa, algo que, curiosamente, sí puede, como se define el robo en nuestra lengua, «quitar o tomar para sí con violencia o con fuerza lo ajeno».

Por consiguiente, quien defrauda impuestos delinque, sin duda, pero comete un delito muy peculiar, porque no es un delito contra sus congéneres específicamente ni contra la naturaleza humana. Es un delito creado por la ley. A lo largo de la historia ha habido casos de este tipo. Por ejemplo, el contrabando, que es simplemente la producción y el comercio de algo que el legislador decide prohibir. Pero nótese que hemos demostrado cómo el Estado moderno ha crecido sobre la base de multiplicar de manera artificial las leyes creando más y más «derechos» que sólo pueden cumplirse mediante la violación de derechos de terceros con esas leyes también se han multiplicado los delitos que antes no eran tales, porque no constituían atentados contra los derechos de nadie.

Hay, asimismo, un aspecto importante del fraude fiscal que prueba que no es un fraude genuino, y que tiene que ver con su existencia y extensión. Si quienes defraudan a Hacienda son todos los que pueden, está claro que

no se trata de una falta o un delito como los demás conocidos y tradicionales, porque no todo el que puede violar viola, ni el que puede matar mata, ni el que puede robar roba. Si esto fuera así, no habría sociedad ni tampoco Estado. La extensión del fraude fiscal, que es elevada en todos los países, indica que no es un fraude, porque no podría perdurar ninguna comunidad de seres humanos con millones de defraudadores, como no sería posible con millones de violadores, de asesinos o de ladrones. Y, sin embargo, las sociedades con millones de defraudadores no sólo existen y subsisten, sino que además pueden llegar a prosperar (o a hundirse en la miseria, pero por motivos distintos al fraude: éste no es ni condición suficiente ni necesaria para el desarrollo).

Una vieja consigna del Gobierno español fue «Hacienda somos todos». La expresión «todos» es típica de la política y siempre falsa, porque si la política de verdad se ejerciera sobre todos y cada uno de nosotros sólo podría hacerlo en dos circunstancias: convirtiendo a toda la sociedad en una cárcel o dejando a todo el mundo en paz. Ninguna de estas eventualidades se da en la realidad. Está claro, pues, que Hacienda no somos todos, puesto que millones de personas no pagan a Hacienda lo que deberían, y los que sí pagan son los que no pueden evitarlo.

Cabría protestar alegando que los que pagan también disfrutan con lo que el Estado les entrega. Sin duda, muchos lo hacen, pero en este caso también se produce una extraña peculiaridad: a menudo sucede que, los que pueden, evitan recibir los beneficios del Estado. Una y otra vez hemos visto casos de políticos de izquierda que envían a sus hijos a colegios privados o de artistas e intelectuales de izquierda que deciden rechazar la sanidad pública y acudir a curarse o a dar a luz en clínicas privadas, en ocasiones hasta de los odiados y capitalistas Estados Unidos. Esto no es una perversión, sino una conducta perfectamente racional y comprensible, y por supuesto no es exclusiva de la izquierda, puesto que está extendida a lo largo del arco político. Lo que sí revela, y nos orienta a concluir, es que la retahíla de argumentos políticamente correctos que se vierten sobre el Estado como si éste fuera expresión solidaria de la sociedad choca de manera abierta con la realidad y con la comprobación efectiva y reiterada de que quien puede se escapa del Estado, y no sólo elude sus costes sino

también sus presuntos beneficios aunque hay que diferenciar entre los receptores, porque muchos de los que pueden recibir subvenciones se apresuran a hacerlo precisamente para poder desatender las necesidades de los consumidores en un esquema de división del trabajo.

El hecho de que el fraude a la Hacienda Pública sea un delito especial, que lo es, no le quita su carácter de infracción legal, lo que nos permite concluir con una reflexión sobre la degradación moral que el Estado desencadena con su intervención al crear delitos, fomentar el incumplimiento de la ley y generalizar incentivos perversos que socavan la convivencia y difunden un espíritu depredador, en oposición a lo que brota en comunidades cuya normativa deriva de acuerdos voluntarios y no de imposiciones del poder. Esto se observa no sólo en la elusión fiscal y los quebrantamientos de las abundantes regulaciones de la vida de los ciudadanos en múltiples campos, sino también en las trampas que el Estado propicia entre sus supuestos beneficiarios. Otra vez, protagonizan estas violaciones de la ley millones de ciudadanos que engañan a las autoridades en las prestaciones de diverso tipo a las que tienen acceso en esquemas ampliamente redistributivos, desde los seguros de desempleo hasta los gastos farmacéuticos de los pensionistas. Pretendido baluarte de la ética, habitualmente receloso de la moralidad de la gente en sus tratos y contratos libres, el Estado incentiva conductas que las personas no llevan a cabo de modo masivo en los ámbitos propios de la sociedad civil.

Cálidas ficciones

El Estado es, de forma fundamental, mentira. Se presenta como amable y es rudo, como eficaz y es ineficaz, como justo y es injusto, como moral y es inmoral. Se apoya en lo peor de los seres humanos y fomenta sus pasiones más deplorables. De ahí su constante necesidad de ocultar sus facetas más descaradamente defectuosas y de propagar ficciones que consoliden una imagen suya tan cálida como imperiosa.

Un elemento fundamental de estas ficciones es la urgencia, a menudo combinada con el miedo ante males que sin la coacción resultarán irreparables. Lo hemos visto con la reciente crisis económica, y cómo los mismos gobernantes que con su intervencionismo la habían provocado, profundizado o prolongado, insistieron hasta la saciedad en el mensaje de que era necesario «hacer algo». No lo repetían por casualidad, sino porque es un mensaje potente. La crisis era una verdad incuestionable, sus males resultaban dolorosamente visibles, estábamos ante una clara emergencia. ¿Cómo no se iban a juntar los «líderes» en pomposas reuniones llamadas «cumbres» para ayudarnos con generosidad y «hacer algo»?

Es un error pensar que los Estados son inocentes de los males que padecemos y también que tienen la capacidad y sabiduría necesarias para arreglarlos y que no van a crear, cuando intenten hacerlo, problemas aún mayores.

Los intervencionistas hispanos del siglo XIX empleaban una bonita palabra, ahora en desuso, y despotricaban contra lo que llamaban «la incuria liberal». La idea era la misma y su vigor también. En efecto, si hay un mal evitable o un bien alcanzable en exclusiva o más temprano y mejor mediante la coacción, ¿por qué esperar a que las personas lo disfruten en libertad más tarde, peor o acaso nunca? ¿Por qué no violar su libertad si los fines son de manera abrumadora deseables? ¿No será el liberalismo, el respeto a la propiedad privada y los contratos voluntarios de los ciudadanos, una posición culpable de desidia, dejadez y abandono?

Así, ante la crisis, se nos dice que es absurdo confiar en que el mercado se ajuste: los gobernantes tienen que actuar anticipándose a las decisiones libres de los agentes. Una destacada política latinoamericana, para justificar las violaciones a la libertad de empresa en nombre de la promoción de la igualdad de la mujer, declaró: «La igualdad, solita, no se da».

Todos estos cálidos razonamientos son tramposos. En primer lugar, ninguno de los políticos que insistían en la necesidad de «hacer algo» ante la crisis reconoció que la misma crisis se había producido, precisamente, porque las autoridades habían en efecto hecho algo, en concreto, como vimos en el capítulo tres, las autoridades monetarias, con su gran expansión

del crédito, y las autoridades económicas, con un aumento análogamente irresponsable del gasto público. En vez de reconocerlo, los políticos de todos los partidos partieron de la base de que la crisis se había producido por un exceso de libertad y concluyeron, con lógica, que había que intervenir más. Partiendo de una falacia, llegaron a un error.

Pues es una equivocación pensar que los Estados son inocentes de los males que padecemos y también que tienen la capacidad y sabiduría necesarias para arreglarlos y que no van a crear, cuando intenten hacerlo, conflictos aún mayores. Estos problemas no son sólo económicos, aunque también lo son, porque es evidentemente una trampa aludir a la intervención del Estado como algo que carece de costes y consecuencias económicas perjudiciales: por ejemplo, con su intervencionismo dificultó el ajuste del sector privado tras la crisis. Los problemas aún mayores pueden pasar y pasan por un recorte adicional de las libertades: la política latinoamericana no consideró qué podía suceder si se violaba la libertad de las mujeres y los hombres para conseguir mediante la fuerza esa igualdad que no se da «solita». Toda la opresión política y legislativa de nuestro tiempo descansa sobre esta invención: como las cosas buenas no se dan de por sí, entonces se impone la coacción, como si ésta no fuera, ella solita, una cosa mala de por sí.

El viejo desdén frente a la «incuria liberal» está presente en un aspecto de las ficciones intervencionistas: la asimetría del atractivo del Estado interventor frente a la libertad. Si el Estado no fuera activo, si se limitara a dejar en paz a sus súbditos, no tendría a su disposición muchas maneras distintas de dejarlos en paz. De hecho, hay sólo una: simplemente ésa, dejarlos en paz. Pero si el Estado es como es en realidad, es decir, activo, si no deja en paz al pueblo, las formas distintas en que puede no dejarlo en paz son casi ilimitadas, porque ilimitados son los objetivos admirables que se pueden lograr, o se puede hacer creer que se pueden conseguir, arrebatando a los ciudadanos su libertad y sus bienes. Ésta es una explicación básica de por qué los intervencionistas, que un economista célebre denominó «los socialistas de todos los partidos», tienen tanto peso en la política, la legislación, la cultura, las religiones, la intelectualidad y los medios de comunicación.

Romper ese predominio es difícil porque requiere no sólo la refutación de las falacias antiliberales, sino también la extensión y defensa de valores liberales entre la población. No creemos que sea, empero, imposible, y lo consideraremos al final del presente capítulo.

Etiquetas y otros trucos

Un aspecto central en las ficciones que contribuyen a consolidar la legitimidad de la coerción estatal es la confusión de las lenguas. La retórica política es eficaz en este sentido, empezando por su confusión esencial: se supone que la ciudadanía elige a sus gobernantes entre varias propuestas diferentes. No es cierto, porque no es un abanico y las opciones son en lo fundamental análogas.

En los equívocos relacionados con las empresas, aparte del embuste sobre el «poder económico» que se impone al poder político y legislativo, sobresalen otros dos: la idea del Estado como salvador del capitalismo y la necesidad de que el Estado defienda la competencia.

Ésta es otra verdad incómoda para los políticos, que presumen de representar alternativas opuestas. Sin embargo, el análisis de éstas conduce a la conclusión de que las discrepancias entre la derecha y la izquierda son significativamente más reducidas que las coincidencias entre ambas. Esto quedó patente de manera clamorosa ante la crisis económica porque todos los Gobiernos de todos los partidos confluyeron en el mismo diagnóstico antiliberal y la misma receta para salir de la crisis, a saber, más intervención, más regulación, más controles, más gasto público y más impuestos.

Pero esta coincidencia es también acentuada en etapas de normalidad y además viene de antiguo. Los socialistas y los fascistas, considerados antítesis y paradigmas de progreso y reacción, sólo deberían revisar un poco la historia para comprobar que lo notable de ambos, otra vez, no es lo

mucho que los separa sino lo mucho que los une. Y lo que siempre ha unido a derechas e izquierdas, conservadores y socialistas, nacionalistas y centralistas, es el apego a la política y el recelo a la libertad.

Se objetará que las etiquetas políticas no rechazan el liberalismo, puesto que se habla de liberal conservadores, liberal progresistas y hasta de socialistas liberales. Para no perderse en esa torre de Babel recomendamos prestar menos atención a las definiciones de las diversas opciones políticas y concentrarse en qué análisis plantean sobre el Estado y la libertad.

Por regla general, la libertad es objeto de un respaldo cauteloso, mientras que el Estado es adornado con virtudes comunitarias. Así, se piensa que la libertad es buena, pero puede tender al economicismo y el materialismo, mientras que el Estado asegura la cohesión social y la atención a los más desfavorecidos. Esto parecerá todo lo pueril que se quiera, pero está muy extendido.

Es pueril, por ejemplo, apreciar cambios relevantes a mejor en el Estado cuando modifica sólo la forma. Es el caso de la descentralización administrativa, cuando el Estado se transforma hacia dentro, o de las burocracias internacionales, cuando lo hace hacia fuera. Se supone que la primera es un proceso útil de acercamiento de la Administración a los ciudadanos, si bien en realidad puede convertirse, aunque no siempre lo haga, en un mecanismo de expansión de la burocracia y la partitocracia. Los organismos públicos internacionales son aún más absurdos porque están rodeados de un halo de prestigio que no tiene la menor base: se trata, empezando por la ONU y sus derivaciones y sucursales, de instituciones entre inútiles y dañinas, que cuestan fortunas a los contribuyentes en beneficio de políticos y burócratas que viven, en esencia, del engaño conforme al cual los problemas de los Estados que conocemos se mitigarían o resolverían con algo parecido a un Estado mundial (o Europeo), una ilusión que sirve, eso sí, de distracción para los que piensan que el poder político logra la paz, la justicia y la prosperidad, cuando ha demostrado de manera reiterada que no lo hace.

Otro campo sometido a equívocos es el de la vinculación entre el Estado y las empresas. En apariencia, debería ser de abierta hostilidad, puesto que la empresa surge de la libre iniciativa individual, que es incompatible con la

coacción estatal. Y sin embargo, las relaciones son más que cordiales. La paradoja estriba en un doble juego de intereses. Desde el punto de vista del Estado, le interesa, en general, presentarse como aliado y no como enemigo de las empresas, lo que le permite brindar una imagen moderada y de amplios horizontes políticos; de ahí la propensión de muchos políticos, de orientaciones superficialmente diferentes, a protagonizar «diálogos sociales», una fantasía fascistoide conforme a la cual la sociedad, nada menos, puede ser reducida al Gobierno y a unos grupos de presión de representatividad cuestionable, pero rodeados de privilegios que condicionan su aceptación de las reglas del juego. Desde el punto de vista de las empresas, el Estado les puede conferir apreciables ventajas en términos de dinero público, así como poder en las negociaciones colectivas y otros atentados a la libertad, y protección frente a la competencia, lo que fuerza al pueblo a pagar más por los bienes y servicios que compran en beneficio de grupos de empresarios sin escrúpulos. El Estado, por tanto, entabla alianzas con grupos de presión, tanto más intensas cuanto más necesaria sea la coacción para el funcionamiento de las distintas actividades empresariales. Por eso, dichas alianzas son más intensas en la banca, la construcción o la energía que en el comercio, la industria textil o del calzado.

En los equívocos relacionados con las empresas, aparte del mencionado embuste sobre el «poder económico» que se impone al poder político y legislativo, sobresalen otros dos: la idea del Estado como salvador del capitalismo y la necesidad de que el Estado defienda la competencia.

Desde hace muchos años, se insiste en que el Estado es cómplice del capitalismo y se ponen ejemplos de Estados crecientes como prueba de que eso es así. Sin embargo, esa reivindicación carece de fundamento: el Estado no salvó nunca al capitalismo porque es su opuesto. El capitalismo descansa sobre la propiedad privada y los contratos voluntarios, dos condiciones de la sociedad libre que el Estado de manera sistemática infringe. Su crecimiento, por tanto, no salva al capitalismo sino al propio Estado, que recurre a la excusa de la salvación de las empresas igual que a la falacia de que su coacción preserva la justicia y la paz.

La defensa de la competencia es otro argumento centenario a favor del Estado. Se supone que su acción garantiza que el mercado funcione bien. Esto es muy cuestionable, como vimos en el capítulo uno, y resulta asimismo curioso que un monopolista fundamental como es el Estado se presente como amigo de la competencia.

La falta de un análisis correcto sobre el Estado se refleja en la reivindicación de la moderación, se supone expresada en el respaldo a un equilibrio entre el Estado y el mercado. La búsqueda del centro o de una tercera vía es una estratagema antigua en la política, como lo es también la idea de que el socialismo moderado, equidistante del capitalismo y el comunismo, es la combinación que mejor favorece a los trabajadores. En todos los casos, el liberalismo es descalificado como extremista, se lo llama «ultra», se añaden metáforas como la ley de la selva, la crueldad hacia los débiles, la ausencia de normas, etc.

La diferencia crucial entre el Estado y la sociedad es que el primero monopoliza la violencia legítima. Con él no puede haber tratos y contratos como los que los integrantes de la sociedad civil entablan en el mercado. Del mismo modo, no puede existir un centro virtuoso entre el capitalismo y el socialismo, ni una tercera vía plausible entre libertad y coacción.

Estas fantasías surgen de la consideración del Estado como un instrumento benévolo que puede presentar, eso sí, problemas de comportamiento, como sucede con los políticos corruptos, pero en esencia está bien, siempre que no crezca demasiado. De ahí los saludos a la economía mixta o a la colaboración público privada. El punto de apoyo de este truco es la unión entre libertad e igualdad. Se supone que si hubiera libertad pero no hay igualdad, esto equivaldría a la jungla competitiva. Pero si se diera igualdad sin libertad, estaríamos en una tiranía. La solución, claro está, es una armonía entre ambas. Se dice que la creación de riqueza está bien, pero el Estado garantiza que alguien justo se preocupará por su reparto. Dicho reparto, para colmo de bienes, asegurará la armonía de la sociedad e incluso salvará al capitalismo de perecer víctima de sus propias contradicciones.

Todas estas consignas y etiquetas confunden la realidad porque escamotean la crucial diferencia entre el Estado y la sociedad: el primero monopoliza la violencia legítima. Con él no puede haber tratos y contratos como los que los integrantes de la sociedad civil entablan en el mercado. Del mismo modo, no puede haber un centro virtuoso entre el capitalismo y el socialismo; no puede darse una tercera vía plausible entre libertad y coacción.

Resulta curioso que los que plantean esta imposible compatibilidad suelen acusar a los amigos de la libertad de utópicos, lo que es un truco a primera vista potente. Dado el monumental tamaño de los Estados actuales, ¿cómo pretender, sin abandonar todo realismo, que pueden reducirse en beneficio de la libertad de los ciudadanos?

Razones para el optimismo

Parece, en efecto, fantasioso pretender que el Estado renuncie a sus posibilidades coactivas. Si le conviene violar la libertad y usurpar los bienes de los ciudadanos, lo hará, como ha sucedido en el pasado. Pensar en un Estado pequeño, por tanto, sería una pérdida de tiempo; es mucho mejor abandonar toda tentación utópica y conformarse con una perspectiva más realista, centrista y reformista, a saber, mantener el régimen político predominante, el híbrido de libertad y coacción, porque tiene aspectos positivos y siempre puede ser modificado a mejor mediante leyes acordadas por mayorías suficientes y con el adecuado respaldo de la sociedad.

El párrafo anterior resume el pensamiento mayoritario: todos los políticos de todos los partidos lo comparten. Por tanto, a primera vista no hay manera de reducir el Estado. Más aún, se nos dirá que si los políticos coinciden es porque los ciudadanos hacen lo propio: ningún político se atreve a gobernar de manera sistemática en contra de los deseos de los ciudadanos.

Sin embargo, la realidad es más complicada. Para empezar, el Estado no fue siempre tan intervencionista como lo es en la actualidad, y el Estado democrático tampoco. Si fue menos intrusivo que ahora, no se ve bien por qué no pueda volver a serlo. Asimismo, hay que apuntar que la opinión pública no es, por regla general, coherente en este asunto: ya hemos mencionado que los ciudadanos suelen preferir que suba el gasto público, pero rara vez apoyan pagar más impuestos —sobre todo si no son otros los que han de pagarlos—. Como esto es evidentemente imposible, lo que resulta al final es que el dilema lo resuelve el propio Estado: es él quien incrementa el gasto público, los impuestos y la deuda pública hasta el punto en el que la legitimidad de su coacción pueda ser puesta en riesgo.

Y, precisamente, esa coacción genera las reacciones defensivas que hemos analizado en este capítulo. A pesar de la propaganda, la mayoría de la gente procura defenderse en la práctica de la coacción política y legislativa. También aparecen señales de que la opinión pública recela, cuestiona e impugna al Estado de múltiples maneras. La promoción de los valores liberales no es descartable a tenor de las siguientes diez circunstancias.

Primera, el mencionado rechazo a los impuestos. Es posible que se agote la fuerza de las excusas a las que el poder político recurre para usurpar más bienes de los ciudadanos. De ahí la insistencia, por ejemplo, en buscar malvados a los que sangrar fiscalmente, como la banca, y por supuesto el demonio por excelencia: los llamados paraísos fiscales, considerados de forma universal madrigueras de asesinos, cuando en realidad son fruto de la propia acción de los Estados. Resulta curioso que nadie proponga la única manera de acabar realmente con los paraísos fiscales: bajar los impuestos. El rechazo a los impuestos también presenta una interesante consecuencia: la proliferación de empresarios y profesionales autónomos, más capaces de eludir a Hacienda y de simpatizar con los valores liberales.

Segunda, la insatisfacción ante las prestaciones del Estado del bienestar. De ahí la desesperación de los políticos para lograr la «sostenibilidad» de la sanidad o las pensiones. Lo que sucede en realidad es que la ineficiencia y despilfarro de las burocracias públicas conduce a una expansión del gasto

que no se puede financiar con las cotizaciones e impuestos vigentes, y los políticos, ante la dificultad de subir los impuestos, se encuentran en un callejón sin salida, porque no son capaces de replantear la coacción y devolverles a los ciudadanos lo que es suyo. Puede suceder que, ante los recortes de las pensiones y el deterioro de las prestaciones, la población considere más aceptable acabar con la politización de la Seguridad Social o la sanidad.

Tercera, la indignación ante la intrusión de las autoridades, que persisten en tratar a la población como si estuviera integrada por débiles mentales o menores de edad, es decir, seres humanos incapaces de valerse por sí mismos. La profusión de normativas, regulaciones, controles y prohibiciones puede volverse sumamente irritante.

Cuarta, la comprensión de las trampas que el Estado tiende. Se repiten una y otra vez, pero quizá no con la misma eficacia. Un ejemplo es la «austeridad», señuelo conforme al cual los Estados presumen de imitar a ciudadanos y empresas y ajustar su gasto, cuando en realidad rara vez esos ajustes, siempre tardíos, pasan de lo superficial. Otro ejemplo es el intento de reducir el Estado a un gestor más y a tratarlo como si fuera una cuestión técnica: de ahí vienen las consignas de que hay que pagar más a los políticos o hacer que trabajen más, como si eso resolviera algo, así como los lemas del estilo «El déficit no es de derechas ni de izquierdas», como si se tratara de un asunto administrativo y no político y moral.

Quinta, la percepción de la complejidad del orden social y de los problemas que genera un intervencionismo que pretende que las cosas son más sencillas de lo que en verdad son. Por ejemplo, desde hace tiempo se argumenta a favor del pago de un «salario» para las amas de casa y se dice que, como es un trabajo no remunerado, se trata de una injusticia que el Estado debe reparar aumentando los impuestos para pagar una suma a las amas de casa. Con el tiempo se extienden las denuncias sobre aspectos poco claros de esta medida en apariencia impecable, como las que apuntan que, si se paga a las amas de casa que no trabajan, se estará cometiendo una flagrante injusticia contra las mujeres y los hombres que realizan las tareas del hogar y, además, tienen un empleo. Esta clase de resultados paradójicos

e injustos son típicos del profuso y profundo intervencionismo de nuestro tiempo.

Sexta, la crítica a la arrogancia de los políticos, que presumen de saber lo que no pueden saber, como, por ejemplo, cuál es el «modelo productivo» que más conviene a todo un país.

El Estado no fue siempre tan intervencionista como lo es en la actualidad, y tampoco el Estado democrático. Si fue menos intrusivo que ahora, quizá pueda volver a serlo.

Séptima, el uso discriminado de la violencia a cargo del Estado, que es un extraño matón, en extremo agresivo frente a algunos individuos y grupos, pero pusilánime y acobardado con otros. Cada vez son más los ciudadanos a los que repugna la prepotencia de las autoridades, desde los absurdos controles de alcoholemia y persecución de los fumadores hasta la perfecta inutilidad de obligar a cientos de millones de viajeros a someterse a humillantes controles en los aeropuertos, en los que nunca se descubren terroristas. En claro contraste, y muestra de que puede elegir ser tan fuerte con los débiles como débil con los fuertes, el Estado puede resultar inusitadamente amable con grupos de presión empresariales y sindicales, o incluso con alguna banda violenta y radical, si ello le conviene.

Octava, la pérdida de eficacia relativa de la propaganda, tanto la demonización de la libertad («la insaciable voracidad de los mercados» y análogas simplezas) como la divinización de la coacción («defendamos lo público» y consignas que apenas ocultan su propensión coercitiva).

Novena, la admiración hacia los empresarios. A pesar de la intoxicación oficial, la población tiende a apreciar cada vez más a los empresarios, en particular a los que no tienen mucho que ver con la política. La respuesta del Estado ha consistido en intentar ponerse al frente de la manifestación y presentarse como campeón de los «emprendedores», denominación más púdica que la de empresario, y de la «responsabilidad social corporativa», que es un mero disfraz del objetivo esencial del Estado con respecto a las empresas, a saber, que como todos los demás obedezcan.

Décima, la pérdida del miedo. Desde siempre el poder ha utilizado el arma del miedo como instrumento paralizante que facilita el sometimiento

de los súbditos. Pero el empuje de la sociedad civil puede limitar el temor a la libertad y extender la conciencia de que si mañana el Estado dejara de existir no sobrevendría catástrofe alguna. Todo lo que se supone que nos da podríamos tenerlo sin él, y nos ahorraríamos no sólo ni principalmente dinero, que también, sino sobre todo su desmoralización, sectarismo y creciente coerción.

Conclusiones

En nuestra lengua, la palabra «pecado» tiene varias acepciones, siendo la primera: «Transgresión voluntaria de preceptos religiosos», y la segunda: «Cosa que se aparta de lo recto y justo, o que falta a lo que es debido». En el siglo XIX, los críticos eclesiásticos del liberalismo pusieron énfasis en el primer concepto, criticaron el intervencionismo del Estado, en particular a expensas de la Iglesia, pero no pusieron el acento principalmente en los asuntos económicos. En nuestro tiempo, la situación es la contraria: los fustigadores del liberalismo, que también suelen ser enemigos de la Iglesia e inundan la mayor parte del arco político e intelectual, se apoyan en la segunda acepción, alaban el intervencionismo del Estado y ponen casi todo el énfasis en las cuestiones económicas.

Las cinco lecciones de economía que componen este libro refutan este antiliberalismo contemporáneo, que se sustenta en la economía para intentar probar, una vez más, que el liberalismo es pecado según la segunda acepción de este término, es decir, que el liberalismo no es recto, no es justo y falta a lo que es debido.

Para demostrar que esta tesis, ampliamente compartida, es falsa, el libro ha repasado abundantes tópicos del pensamiento único antiliberal y ha señalado la debilidad de sus fundamentos. Reseñamos, a continuación, algunas de estas falsas consignas que han sido objeto de atención y análisis en las páginas precedentes:

- La propiedad privada, el comercio y el mercado son instituciones sospechosas, en el aspecto económico ineficientes y éticamente cuestionables

- En el mercado libre, los trabajadores y las empresas buscan sólo su propio interés egoísta, olvidando el interés de los demás
- El libre mercado es una anarquía productiva
- En su voracidad depredadora, las empresas del mercado carecen de escrúpulos a la hora de buscar beneficios y por eso no titubean al explotar a los trabajadores, engañar a los consumidores, erradicar a sus rivales y arrasarlo con la naturaleza
- Los sindicatos defienden los derechos de los trabajadores y permiten que todos ellos cobren un mayor salario
- Los intermediarios explotan a los productores y a los consumidores
- Los controles de precios garantizan el abastecimiento de todos los productos a precios remunerativos para sus fabricantes
- La publicidad y las marcas manipulan a los consumidores
- Las empresas se fusionan para formar monopolios con los que explotar a los ciudadanos
- El dinero surgió porque los políticos lo crearon
- El oro es una reliquia bárbara que afortunadamente fue sustituida por el dinero fiduciario
- El socialismo es un sistema económico superior al capitalismo
- El ahorro es perjudicial porque reduce la demanda de bienes
- La abundancia de crédito siempre es conveniente y fomenta el crecimiento y el empleo
- Los bancos centrales controlan y contienen los precios, y su intervención garantiza el valor de la moneda y la estabilidad y solvencia del sistema financiero
- Los especuladores desestabilizan los mercados y generan las burbujas
- La crisis económica y financiera fue provocada por la liberalización y la desregulación
- Cada vez hay más pobres y son más pobres porque cada vez hay más ricos
- La ayuda exterior es moralmente loable y eficaz en el aspecto económico para superar la pobreza

- El gasto público previene las crisis y acelera la llegada de la recuperación
- El Estado no es contrario al capitalismo, sino que lo salva una y otra vez. El último ejemplo es el rescate de la banca con dinero público, que todos los Estados emprendieron porque era imprescindible
- El Estado es la garantía del progreso, como lo prueba el hecho de que los países más ricos tienen los Estados más grandes
- Todos somos el Estado, que es como una gran familia, una empresa o un club
- La subida de impuestos es buena y justa, porque lo es el gasto público que contribuye a financiar; dicho incremento debe llevarse a cabo, aunque cuidando siempre que recaiga más sobre los más ricos
- El Estado, que es el único que atiende realmente al interés general, puede organizar la economía con eficacia y equidad, sabe cómo hacerlo y nunca crea con su intervención problemas mayores que los que pretende resolver
- La democracia lucha contra las desigualdades, nos permite elegir y encarna valores morales plausibles
- Las constituciones garantizan nuestros derechos y frenan las incursiones punitivas de los políticos contra la libertad, los derechos y los bienes de sus súbditos
- El Estado ha retrocedido en las últimas décadas, hostigado por el fundamentalismo del mercado y la globalización neoliberal, que lo han reducido mucho más de lo necesario, lo justo y lo conveniente
- No manda la política, mandan los mercados
- El Estado es loable porque garantiza la igualdad y la justicia social. Es un árbitro imparcial, que combate a los fuertes y protege a los débiles y los humildes, extendiendo derechos y procurando la igualdad de oportunidades
- Toda reducción del Estado del bienestar atenta contra valiosas conquistas sociales: dicho Estado brinda servicios valiosos que no existirían en su ausencia

- Si el socialismo es malo, el liberalismo también lo es, y, por tanto, lo correcto es buscar el centro, un punto de equilibrio entre ambos, una armonía entre sociedad e individuo, entre coacción colectiva y libertad individual

Todas estas proclamas, copiosamente repetidas por políticos, sindicalistas, intelectuales y medios de comunicación, son engañosas, y la economía sirve para probar su endeblez argumental.

Se dirá que la economía no es todo en la vida y que no hay que identificar la libertad con la economía. A veces se abusa de las etiquetas en este sentido y a los economistas liberales se nos llama con calificativos como neoliberales, liberal conservadores o, incluso, ultraliberales para procurar separarnos de otros liberales en apariencia razonables, denominados liberales a secas o incluso liberal progresistas. Tras este enjambre de etiquetas subyace la equívoca y esencial tesis de que el liberalismo es pecado porque es egoísmo, falta de espíritu cívico o incluso fervor antisocial por su inquina contra los impuestos.

Claro que la libertad es más que la economía y el mercado, pero requiere el mercado y sus instituciones fundamentales, como la propiedad privada y los contratos voluntarios. No tiene sentido, por ello, oponer economía de mercado y liberalismo: nos lo han enseñado siempre las tiranías porque todas ellas acaban con la libertad en lo político, lo civil, la prensa, la religión, etc., y a la vez suprimen, limitan o condicionan la actividad económica en el mercado. En las democracias intervenidas de nuestro tiempo, se observa también este paralelismo porque los mismos Estados que recortan la libertad en los mercados hacen lo propio en numerosos ámbitos de la vida social, comunitaria y familiar.

Y esta intromisión es lo que está mal, no la libertad. Lo que no es justo, ni recto, ni debido es la coacción y la intimidación del poder y su constante empeño en recortar los derechos de los ciudadanos, alegando que él sí sabe lo que mejor conviene a sus súbditos. Esa soberbia de las autoridades, esa prepotencia de los poderosos, esa pasión por controlar, dividir, enfrentar, moralizar, asustar, imponer, organizar, prohibir, vigilar, multar, recaudar, eso es pecado.

Bibliografía

Bastiat, Frédéric. *Armonías económicas*, Instituto Juan de Mariana, Madrid, 2010.

Friedman, Milton y Rose. *Libertad de elegir, Gota a Gota*, Barcelona, 2008.

Gilder, George. *Riqueza y pobreza*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1984.

Hayek, F. A. *Camino de servidumbre, Obras Completas, Volumen II*, Unión Editorial, Madrid, 2008.

Hazlitt, Henry. *La economía en una lección*, Unión Editorial, Madrid, 2011.

Lepage, Henri. *Mañana el capitalismo*, Alianza Editorial, Madrid, 1979.

Norberg, Johan. *En defensa de capitalismo global*, Unión Editorial, Madrid, 2005.

Rallo, Juan Ramón. *Crónicas de la Gran Recesión*, Unión Editorial, Madrid, 2011.

—, *Los errores de la vieja Economía*, Unión Editorial, Madrid, 2011.

Rand, Ayn. *Capitalismo, el ideal desconocido*, Grito Sagrado, Buenos Aires, 2009.

Rodríguez Braun, Carlos. *Estado contra mercado*, Taurus, Madrid, 2000.

—, *Tonterías económicas I y II*, LID Editorial, Madrid, 2007 y 2011.

Rodríguez Braun, Carlos y Rallo, Juan Ramón. *Una crisis y cinco errores*, LID Editorial, Madrid, 2009.

Röpke, Wilhem. *La teoría de la economía*, Unión Editorial, Madrid, 2007.

Rothbard, Murray. *Hacia una nueva libertad*, Grito Sagrado, Buenos Aires, 2005.

Sowell, Thomas. *La economía: verdades y mentiras*, Deusto, Barcelona, 2008.

Woods, Thomas. *Por qué el Estado sí es el problema*, Ciudadela, Madrid, 2008.

Agradecimientos

Éste es un libro casi sin citas ni nombres propios. Hemos preferido, en efecto, reducirlos al mínimo para no distraer al lector ni apartarnos de nuestros objetivos principalmente divulgativos. Pero cumple registrar aquí nuestro agradecimiento a Oriol Alcorta y Roger Domingo, que nos convencieron para acometer la labor, a Pedro Fraile Balbín y Leandro Prados de la Escosura, que formularon valiosos comentarios al capítulo cuatro, y a otros excelentes economistas y amigos de quienes tantas ideas hemos aprovechado: José Ignacio del Castillo, Antal Fekete, Robert Higgs, Jesús Huerta de Soto, Anthony de Jasay y Raquel Merino.

C. R. B.

J. R. R.



JUAN RAMÓN RALLO JULIÁN (Benicarló, Castellón, 13 de marzo de 1984) es un economista y abogado español de la escuela austriaca. Rallo es escritor, docente en varias universidades y también es conocido por su presencia mediática en espacios de análisis económico. Es socio fundador del Instituto Juan de Mariana y su actual director.

Es licenciado en Derecho y licenciado en Economía por la Universidad de Valencia, máster y doctor en Economía por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Actualmente es profesor y codirector del Máster en Economía del Centro de Estudios Superiores Online de Madrid Manuel Ayau (OMMA) y en la Escuela Superior de Negocios ISEAD.

Ha sido reconocido con el Premio Julián Marías 2011, y el Tercer Premio Vernon Smith 2009 Destrucción y reconstrucción de la estructura de capital de ECAEF. En 2012 recibió el premio de la Comunidad de Madrid al mejor investigador menor de 40 años en Humanidades.



CARLOS RODRÍGUEZ BRAUN (Buenos Aires, 1948) es catedrático de Historia del Pensamiento Económico en la Universidad Complutense. Ha publicado artículos académicos en España, Estados Unidos, Inglaterra, Italia y otros países. Es autor de *La cuestión colonial y la economía clásica* (Alianza, 1989), *Grandes economistas* (Pirámide, 1997), *La Economía en sus textos* (Madrid, 1988) junto con Julio Segura y *A pesar del Gobierno* (Unión Editorial, 1999). Es coeditor de *Argentina 1946-1982. The Economy Ministers Speak* (Macmillan, 1990) y *Encuentro con Karl Popper* (Alianza, 1992).

Ha traducido a relevantes figuras de la ciencia económica, como Adam Smith, John Stuart Mill, Friedrich von Hayek y John Maynard Keynes. Miembro de la Sociedad Mont Pélerin, el profesor Rodríguez Braun ha ejercido también una intensa actividad periodística y de divulgación de la economía.

Fue director de *España Económica* y subdirector de *Cambio 16* y del programa *El valor del dinero* en RTVE, y ha publicado cerca de tres mil artículos en la prensa de España, Europa y América.