

OPINIÓN

Utilidad y Pérdida*

Ludwig von Mises**

I. La Naturaleza Económica de la Utilidad y la Pérdida.

1. *De dónde surgen la Utilidad y Pérdida.*

En la organización económica de la sociedad capitalista, los empresarios determinan el curso de la producción. En la ejecución de esta función están total e incondicionalmente sujetos a la soberanía del público comprador, es decir, los consumidores. Si los empresarios fallan en producir de la mejor manera y en la forma más barata posible aquellos bienes que los consumidores demandan con mayor urgencia, sufren pérdidas y, finalmente, son eliminados como empresarios. Les reemplazan hombres que saben mejor cómo servir a los consumidores.

Si todas las personas anticiparan correctamente el estado futuro del mercado, los empresarios no tendrían utilidades ni sufrirían pérdidas. Tendrían que comprar factores complementarios de producción a precios que, en el momento de la compra, reflejarían los precios futuros de los productos. No quedaría lugar ni para el lucro ni para la pérdida. Lo que hace surgir la

* Documento preparado para la reunión de la Sociedad Mont Pelerin efectuada en Beauvallon, Francia, del 9 al 16 de septiembre de 1951. Disponible en Inglés en el mismo año como un folleto de Libertarian Press— actualmente agotado.

** Ludwig Von Mises (1881-1973) es uno de los más destacadas autores de la escuela liberal austríaca. Fue profesor de la Universidad de Viena, el Instituto de Estudios Internacional de Ginebra y luego del Graduate School of Business Administration de New York University. Entre sus libros más importantes cabe señalar *Teoría del dinero y el crédito*, *El socialismo*, *La Acción Humana*, *Liberalismo*, *Burocracia y Teoría e Historia*.

utilidad o el lucro es el hecho de que el empresario que juzga los precios futuros de los productos mejor que otras personas, compra alguno o todos los factores de producción a precios que, desde el punto de vista del estado futuro del mercado, son muy bajos. Así, el costo total de producción—incluyendo el interés sobre el capital invertido— es inferior al precio que el empresario recibe por el producto. Esta diferencia es la utilidad o el lucro empresarial.

Por otro lado, el empresario que juzga mal los precios futuros de los productos también lo hace con respecto a los precios de los factores de producción, los cuales, desde el punto de vista del estado futuro del mercado, son demasiado altos. Su costo total de producción es mayor que el precio al cual puede vender el producto. Esta diferencia es la pérdida empresarial.

De esta manera, la pérdida y la utilidad son generados por el fracaso o el éxito en ajustar el curso de las actividades productivas a la demanda más urgente de los consumidores. Cada vez que se logra este ajuste, utilidad y pérdida desaparecen. Los precios de los factores complementarios de producción alcanzan un nivel en el cual los costos totales de producción coinciden con el precio del producto. Las utilidades y pérdidas son elementos que están siempre presentes debido al hecho de que continuos cambios en las estadísticas económicas hacen aparecer nuevas discrepancias, y en consecuencia se hacen necesarios nuevos ajustes.

2. *Diferencia entre Utilidades y otras Ganancias.*

Muchos errores concernientes a la naturaleza de la pérdida y utilidad provienen de la aplicación del término "utilidad" a la totalidad de las ganancias residuales de un empresario.

El interés sobre el capital empleado no forma parte de la utilidad. Los dividendos de una corporación tampoco son utilidad. Son el interés sobre el capital invertido más la utilidad o menos la pérdida.

El equivalente de mercado del trabajo efectuado por el empresario en el manejo de la empresa es un cuasialario empresarial, pero no utilidad.

Si la empresa posee un factor por el cual puede cobrar un precio monopolístico, obtiene una ganancia monopolística. Si la empresa es una corporación, tales ganancias aumentan los dividendos. Sin embargo, en sentido estricto, no son utilidades.

Aún más serios son los errores causados por la confusión entre actividad empresarial y mejoras e innovaciones tecnológicas.

Los desajustes, cuya eliminación es la función esencial de la actividad empresarial, consisten muchas veces en el hecho de que no se utilicen nuevos métodos tecnológicos en toda su mag-

nitud como se requeriría para satisfacer de la mejor forma posible la demanda de los consumidores. Pero esto no siempre es del caso. Cambios en los datos, especialmente en la demanda de los consumidores, pueden requerir ajustes que no tienen relación alguna con las mejoras e innovaciones tecnológicas. El empresario que aumenta su producción simplemente agregando nueva maquinaria o equipo al ya existente, sin ningún cambio en el método tecnológico de producción, no es menos empresario que el hombre que inaugura un nuevo método de producción. Lo que le atañe al empresario no es sólo el experimentar con nuevos métodos tecnológicos, sino que seleccionar entre los muchos métodos tecnológicamente factibles aquellos que son más aptos para satisfacer las necesidades más urgentes del público del modo más barato posible.

Que un nuevo procedimiento tecnológico sea o no apto para este propósito, debe ser decidido provisionalmente por el empresario y será finalmente resuelto por la conducta del consumidor. La pregunta no es si acaso un nuevo método deba ser considerado como una solución más "elegante" al problema tecnológico. La cuestión es, si bajo un estado dado de la economía, es efectivamente el mejor método posible de abastecer al consumidor en la forma más barata.

Las actividades del empresario consisten en tomar decisiones. El determina el propósito para el cual los factores de producción deben ser utilizados. Cualquier otra actividad que el empresario efectúe es accidental a su función empresarial. Los legos a menudo no se dan cuenta de esto. Confunden la actividad empresarial con los asuntos tecnológicos y administrativos de una planta. A sus ojos, los verdaderos empresarios no son los accionistas ni los promotores y especuladores, sino los empleados que han sido contratados. Los anteriores son sólo parásitos que obtienen los dividendos.

Ahora bien, nadie ha afirmado jamás que sea posible producir sin trabajar. Pero tampoco es posible producir sin bienes de capital, es decir los factores ya producidos para llevar a cabo más producción. Estos bienes de capital son escasos, esto es, no son suficientes para producir todos los bienes que uno quisiera. Así, surge el problema económico: emplearlos de tal manera que se produzcan sólo los bienes para los cuales exista una demanda muy urgente. No deberían usarse factores en la producción de un bien para el cual la demanda es menos intensa, ya que si esto se hiciera, se dejaría de producir un bien que tendría mayor demanda. Para lograr esto, en un sistema capitalista, existe la función de la actividad empresarial, que determina la asignación del capital a las distintas ramas de la producción. En un sistema socialista, ésta sería la función del Estado, vale decir de la organización social de coerción y opresión. En este trabajo no se verá el problema de si una dictadura socialista, que no

tiene ningún método de cálculo económico, puede o no llevar a cabo esta función.

Hay una regla muy simple para distinguir entre los que son empresarios y los que no lo son. Los empresarios son aquellos sobre los cuales recae la incidencia de pérdidas del capital usado. Economistas principiantes pueden confundir la utilidad con otros beneficios. Pero es imposible errar en reconocer pérdidas sobre el capital empleado.

3. *Conducción sin fines de lucro.*

Lo que se ha llamado democracia de mercado se manifiesta en el hecho de que las empresas que buscan el lucro están sujetas, incondicionalmente, a la soberanía del público comprador.

Las organizaciones sin fines de lucro no necesitan rendir cuentas ante nadie, e incluso están en una posición en la cual pueden desafiar los deseos del público, dentro de los límites dados por el monto de capital que tienen disponible.

Un caso especial es el del manejo de los asuntos de gobierno, es decir, la administración del aparato social de coerción y opresión, por ejemplo, el poder policial. Los objetivos del gobierno —protección de la inviolabilidad de la vida y salud de los individuos, y su empeño en mejorar las condiciones materiales de la existencia— son indispensables. Benefician a todos y son el prerrequisito necesario para la cooperación social y la civilización. Sin embargo, no pueden ser vendidos ni comprados como mercaderías; por lo tanto no tienen precio en el mercado. Con respecto a ellos no puede haber ningún cálculo económico. Los costos incurridos no pueden confrontarse a un precio recibido por el producto. Este estado de cosas haría que las autoridades encargadas de la administración de actividades gubernamentales, de no estar sujetas al sistema presupuestario, actuaran irresponsablemente. Bajo este sistema los administradores están obligados a cumplir detalladas instrucciones dadas por la autoridad, sea éste un autócrata autodesignado, o representantes de la sociedad. Los limitados fondos son asignados a los administradores para que ellos los destinen sólo a lo que la autoridad les ha ordenado. Así, el manejo de la administración pública se vuelve burocrático, esto es, dependiente de un conjunto detallado de reglas y regulaciones.

El manejo burocrático es la única alternativa en la cual no hay ni utilidad ni pérdida en la administración *.

* L. V. Mises: *Human Action*, Yale University Press, 1949, págs. 305-307; y *Bureaucracy*, Yale University Press, 1944, págs. 40-73.

4. *La Votación del Mercado.*

Los consumidores, por su acto de comprar o por su abstención de hacerlo, eligen a los empresarios como en un plebiscito que se repite diariamente. Ellos determinan quién debe tener y quién no, y cuánto debe tener cada dueño.

Como cada vez que se trata de elegir a una persona —elegir para cargos públicos, empleados, amigos o cónyuge— la decisión del consumidor se basa en su experiencia, lo cual siempre se refiere al pasado. No existe experiencia del futuro. El voto de mercado promueve a aquellos que en el pasado inmediato han servido mejor a los consumidores. Sin embargo, la elección puede ser alterada, y corregida diariamente. El elegido que desilusiona al electorado es rápidamente bajado de su rango.

El voto de cada consumidor agrega muy poco al campo de acción del elegido. Para alcanzar niveles superiores de actividad empresarial, se necesita obtener una gran cantidad de votos repetidamente a través de un largo período de tiempo, es decir, una larga serie de aciertos. El empresario debe enfrentar un nuevo juicio todos los días. Se somete, por así decirlo, a nuevas reelecciones permanentemente.

Lo mismo ocurre con sus herederos. Pueden retener su buena posición sólo siendo confirmados por el público en repetidas ocasiones. Su puesto es revocable. Si lo mantienen, no es por mérito de su predecesor, sino de su propia habilidad para emplear el capital en la satisfacción de los consumidores.

Los empresarios no son buenos ni perfectos en un sentido metafísico. Deben su posición al hecho de que están mejor preparados que otros, para llevar a cabo las funciones del caso. Obtienen utilidades, no porque sean inteligentes en efectuar su tarea, sino porque son más inteligentes o menos ineptos que otros. No son infalibles y muchas veces son desatinados. Pero son menos propensos a cometer errores y desatinos que otras personas. Nadie tiene derecho a ofender al empresario por un error cometido en su trabajo, ni a decir que los consumidores estarían mejor servidos si el empresario fuese más diestro y previsor. Si el crítico supo más, y mejor, ¿por qué no dio el paso él mismo aprovechando de ganar esas utilidades?. Es fácil prever los hechos después de ocurridos. Después de la guerra todos son generales.

Una secuencia de razonamiento muy popular es ésta: El empresario obtiene utilidades no sólo debido a que otros tuvieron menos éxito que él en anticipar correctamente el futuro estado del mercado porque el propio empresario contribuyó a la generación de sus utilidades, restringiendo intencionalmente la producción. En caso contrario, si no la hubiera restringido, habría habido tal oferta del bien que su precio habría caído hasta el punto en que no habría quedado excedente alguno por

sobre los costos de producción. Este razonamiento está a la base de las espurias doctrinas europeas sobre competencia imperfecta y competencia monopolística.

A esto recurrió hace poco la Administración norteamericana cuando culpó a la industria del acero por el hecho de que la capacidad de producción de acero en Estados Unidos no era mayor que la existente.

Ciertamente los que están involucrados en la producción de acero no son responsables de que nadie más entre a esa área de la producción. El reproche por parte de las autoridades hubiera sido correcto si hubiesen achacado a las empresas existentes un monopolio de la producción del acero. Pero en ausencia de monopolio, la acusación no está más justificada de lo que sería el censurar a los poetas y músicos del país por el hecho de no existir más y mejores artistas. Si por ejemplo, alguien es culpable de que los que se han unido a la defensa civil voluntaria no sean muchos, ciertamente la culpa no es de quienes ya están en esa organización, sino de los que no están.

Que la producción de un bien p no sea mayor que la existente se debe a que los factores complementarios de producción requeridos para una expansión fueron utilizados en la producción de otros bienes. Hablar de una oferta insuficiente de p es vana retórica si no se explicitan los varios productos m que fueron producidos en grandes cantidades con el efecto de que su producción aparece ahora, ex-post, como un derroche de factores de producción que son escasos. Podemos suponer que el empresario que en lugar de producir cantidades adicionales de p , produjo excesivas cantidades de m y por tanto sufrió pérdidas, no lo hizo intencionalmente.

Tampoco se ha restringido la producción de p intencionalmente. El capital de cada empresario es limitado; él lo utiliza en aquellos proyectos que espera que al satisfacer la demanda *más* urgente de los consumidores, le den la más alta utilidad.

Un empresario que tiene disponibles 100 unidades de capital usa, por ejemplo, 50 unidades para la producción de p y 50 unidades para la producción de q . Si ambos bienes le dejan utilidad, está de más el culparlo por no haber utilizado más, por ejemplo, 75 unidades, para la producción de p . Porque los críticos pueden encontrar la misma falla con respecto a q . Si se culpa al empresario de no producir más p , también se le debe culpar por no producir más q . Esto significaría culpar al empresario por la escasez de los factores productivos, es decir, de que el mundo no sea como la tierra de Cockaine.

Quizás, el crítico objete esto sobre la base de que él considera que p es un bien vital, mucho más importante que q , y que por lo tanto debe producirse más de p y menos de q . Si éste es el verdadero significado de su crítica, entonces discrepa con la valoración de la producción por parte de los consumidores. Se

quita entonces, la máscara y muestra sus aspiraciones dictatoriales. A su juicio, la producción no debería regirse por los deseos de la sociedad sino que por su propia discreción.

Pero si la producción de q involucra pérdidas, obviamente ello se debe a una falla no intencional del empresario causada por un mal pronóstico.

En una sociedad de mercado, que no esté sabotada por la interferencia del gobierno u otras entidades capaces de usar la fuerza, la entrada a las filas de los empresarios está abierta para todos. Aquellos que saben sacar ventaja de cualquier oportunidad de negocio que aparezca, siempre encontrarán el capital requerido. El mercado está siempre lleno de capitalistas ansiosos de encontrar la oportunidad de emplear sus fondos en proyectos prometedores y de asociarse a hombres ingeniosos con los cuales se podrán realizar los proyectos más remunerativos.

La gente muchas veces no se da cuenta de esta característica del capitalismo porque no capta el significado y el efecto de la escasez del capital. La tarea del empresario es seleccionar de los muchos proyectos técnicamente factibles aquellos que satisfarán las más urgentes necesidades no satisfechas del público. Aquellos proyectos para los cuales el capital no es suficiente, no se deben llevar a cabo. El mercado siempre está lleno de visionarios que quieren realizar tales esquemas impracticables. Son estos soñadores los que alegan sobre la ceguera de los capitalistas que ni siquiera pueden preocuparse de sus propios intereses. Por supuesto, los inversionistas yerran frecuentemente en la elección de sus inversiones. Pero estas fallas consisten, precisamente, en el hecho de que prefieren proyectos que no satisfarían las necesidades más urgentes del público comprador.

La gente a menudo yerra, lamentablemente, al estimar el trabajo de un genio creativo. Sólo una minoría tiene la capacidad de apreciar en su verdadero valor los logros de poetas, artistas y pensadores. Puede suceder que la indiferencia de sus contemporáneos haga imposible al genio lograr lo que hubiera alcanzado si lo hubiesen juzgado mejor. No cabe duda de que es cuestionable cómo se selecciona al poeta laureado y al filósofo "á la mode".

Pero el cuestionamiento de la elección del empresario a través del libre mercado es inaceptable. La preferencia de los consumidores por ciertos bienes puede ser condenada desde el punto de vista de un filósofo. Pero los juicios de valor son siempre personales y subjetivos. El consumidor escoge qué lo satisface mejor, de acuerdo a lo que él piensa. Nadie está llamado a determinar lo que hace o no feliz a otro. La popularidad de los autos, televisores y medias nylon puede ser criticada desde un punto de vista "superior". Pero éstas son las cosas que la gente quiere. La gente otorga su voto a aquellos empresarios que ofrecen estos artículos con la mejor calidad y al menor precio.

Al escoger entre partidos políticos y programas para la organización social y económica de un país, la mayoría de las personas están desinformadas. Al votante común le falta visión para distinguir entre las políticas que son aptas para lograr las metas que él tiene y las que no lo son. Está en desventaja para examinar y analizar el razonamiento que constituye la filosofía de un programa social. A lo más se podrá formar una opinión sobre los efectos de corto plazo de las políticas. No tiene modo de considerar los efectos de largo plazo. En principio, los socialistas y comunistas, a menudo, sostienen la infalibilidad de las decisiones mayoritarias. Sin embargo, contradicen sus propias palabras al criticar a las mayorías parlamentarias que rechazan su credo, y al negar a los individuos, bajo un sistema unipartidista, la oportunidad de elegir entre diferentes partidos.

Pero al comprar un bien o abstenerse de hacerlo no hay nada más involucrado que el deseo del consumidor de satisfacer sus necesidades. El consumidor —a diferencia del votante político— no elige entre medidas cuyos efectos se notarán en el largo plazo. El consumidor escoge entre cosas que le darán satisfacción inmediata. Su decisión es final.

Un empresario obtiene utilidades sirviendo al consumidor, a la gente, tal como es y no como debería serlo, según el parecer de algún crítico o dictador potencial.

5. *La Función Social de la Utilidad y la Pérdida.*

Las utilidades nunca son normales. Aparecen sólo cuando hay desajustes, divergencias entre la producción actual y la producción que debiera efectuarse de manera de utilizar todos los recursos materiales e intelectuales disponibles para la mejor satisfacción posible de los deseos del público. Las utilidades son el premio a aquellos que eliminan los desajustes, las que desaparecen cuando el desajuste es eliminado totalmente. En la construcción imaginaria de una economía que funciona sin altibajos no hay utilidades. Ahí, la suma de los precios de factores complementarios de producción, tomando en cuenta la preferencia en el tiempo, coincide con el precio del producto.

Mientras mayor sea el desajuste existente, mayores serán las utilidades ganadas al removerlo. Algunas veces estos desajustes pueden ser excesivos. Pero no es apropiado aplicar el epíteto "excesivo" a las utilidades.

Los individuos llegan a la idea de utilidades excesivas al confrontar las utilidades obtenidas con el capital usado en la empresa, y midiendo las utilidades como un porcentaje del capital. Este método es sugerido por el procedimiento aplicado en sociedades y corporaciones para asignar las cuotas del total de utilidades que corresponden a cada socio accionista. Estos hombres han contribuido en grados distintos a la realización del

proyecto y, por tanto, participan en las utilidades o pérdidas de acuerdo al nivel de su contribución.

Pero no es el capital empleado el que crea utilidades y pérdidas. El capital no origina las utilidades como pensó Marx. Los bienes de capital como tales son cosas muertas, que por sí mismas no logran nada. Si son utilizados de acuerdo a una buena idea, aparecen las utilidades. Es la decisión empresarial la que crea las utilidades o las pérdidas. De los actos mentales, de la mente del empresario, se originan, en última instancia, las utilidades. Las utilidades son producto de la mente, del éxito en anticipar el futuro estado del mercado. Es un fenómeno espiritual o intelectual.

Se puede mostrar fácilmente lo absurdo que es condenar una utilidad cualquiera que ella sea por excesiva. Supongamos que una empresa con un monto de capital c produjo una cantidad determinada de p , la cual se vendió a un precio que dejó una diferencia por sobre los costos de s , y en consecuencia una utilidad de n por ciento. Si el empresario hubiese sido menos capaz, hubiera necesitado $2c$ para la misma producción de p . Para simplificar el argumento se puede, incluso, obviar el hecho de que ello hubiera aumentado necesariamente los costos de producción porque hubiese doblado el interés sobre el capital utilizado, y podemos suponer que s se hubiera mantenido. Pero a cualquier tasa s tendría que haber sido confrontado con $2c$ en vez de c , y así la utilidad hubiera sido sólo $n/2$ por ciento del capital empleado. La "excesiva" utilidad se habría reducido a un nivel "justo". ¿Por qué? Porque el empresario fue menos eficiente y porque con su falta de eficiencia privó a los demás de todas las ventajas que hubieran tenido si hubiera dejado disponible un monto c de capital para la producción de otras mercaderías.

Al tildar las utilidades de excesivas y multar al empresario eficiente con impuestos discriminadores, los individuos se están perjudicando a sí mismos. El gravar las utilidades es equivalente a gravar el éxito en servir mejor al público. La única meta de toda actividad productiva es emplear los factores de producción de tal forma que rindan el mayor producto posible. Mientras más disminuye la cantidad de un factor requerido para la producción de un artículo, mayor será la cantidad de factores de producción escasos que estarán disponibles para la producción de otros bienes. Pero mientras más éxito tenga el empresario al lograr esto, más será difamado y lo gravarán mayores impuestos. Los costos crecientes por unidad de producto, esto es, el desperdicio, es, entonces, celebrado como virtud.

La manifestación más increíble de esta completa imposibilidad de captar la tarea de la producción, y la naturaleza y la función de utilidades y pérdidas se demuestra en la superstición de que las utilidades son un agregado a los costos de producción, cuyo nivel depende únicamente de la discreción del vendedor.

Esta es la creencia que lleva a ciertos gobiernos a controlar los precios. Esta misma creencia también ha llevado a muchos gobiernos a efectuar arreglos con sus contratistas, según los cuales el precio a pagar por un bien entregado es igual al costo de producción del vendedor, aumentado en un porcentaje definido. El efecto es que el proveedor obtiene un superávit mayor, mientras menos éxito tiene en evitar costos superfluos. Contratos de este tipo elevaron considerablemente las sumas que los Estados Unidos tuvo que gastar en las dos guerras mundiales. Pero los burócratas, primero que nadie los profesores de economía que sirvieron en las diferentes agencias de guerra, se jactaban de su ingenioso manejo de estos asuntos.

Todas las personas, tanto los empresarios como los que no lo son, miran con desdén cualquier utilidad obtenida por otros individuos. La envidia es una debilidad común de los hombres. La gente es renuente a reconocer el hecho de que ellos mismos pudieron haber obtenido utilidades si hubieran mostrado la misma visión y juicio que el exitoso hombre de negocios. Su resentimiento es tanto más violento, cuanto más se dan cuenta, subconscientemente, de ese hecho.

No habría utilidades si no existiera el ansia del público por adquirir la mercadería ofrecida para la venta por el empresario exitoso. Pero los mismos que se esfuerzan por adquirir estos artículos, vilipendian al hombre de negocios y dicen que sus utilidades fueron mal obtenidas.

La expresión semántica de esta envidia es la diferencia entre "ingresos ganados" y "no ganados". Estas expresiones penetran los textos, el lenguaje de las leyes y los procedimientos administrativos. Así, por ejemplo, el formulario 201 de impuesto al ingreso del Estado de Nueva York llama "ingresos ganados" sólo a la compensación recibida por los empleados y, por consiguiente, todo otro ingreso, aún aquel resultante del ejercicio de una profesión, es ingreso no ganado. Tal es la terminología de un Estado cuyo gobernador es un republicano y cuya asamblea estatal tiene una mayoría republicana.

La opinión pública perdona las utilidades sólo en cuanto éstas no excedan el salario pagado a un empleado. Todo excedente es rechazado como injusto. El objetivo de los impuestos es, bajo el principio de capacidad de pago, confiscar este superávit.

Ahora bien, una de las principales funciones de la utilidad es traspasar el control del capital a aquellos que saben emplearlo de la mejor forma posible para la satisfacción del público. Mientras más utilidades obtenga una persona, mayor se hace su riqueza, y más influyente se torna en el manejo de los negocios. Las utilidades y las pérdidas son los instrumentos a través de los cuales los consumidores transfieren la dirección de las actividades productivas a manos de aquellos que son más

aptos para servirlos. Cualquier cosa que se haga para restringir o confiscar utilidades, altera esta función. El resultado de tales medidas es disminuir el control que tienen los consumidores sobre el curso de la producción. La máquina económica se torna, desde el punto de vista de las personas, menos eficiente y menos ágil.

Los celos del hombre común hacen que vea las utilidades del empresario como si las usara exclusivamente para consumir. Parte de ellas es, por supuesto, consumida. Pero sólo aquellos empresarios que consumen una pequeña fracción de las utilidades y reinvierten todo el resto en su empresa, logran riqueza e influencia en el ámbito de los negocios. Lo que hace que pequeños negocios se desarrollen y crezcan no es el gasto sino el ahorro y la acumulación de capital.

6. *Utilidades y Pérdidas en Economías en Progreso y en Economías en Retroceso.*

Llamamos economía estacionaria a aquella en la cual el ingreso per cápita y la riqueza de los individuos permanece constante. En tal economía lo que los consumidores gastan en comprar más de algunos bienes debe ser igual al menor gasto en otros artículos. El monto total de las utilidades ganadas por unos empresarios debe ser igual al monto total perdido por los otros.

Un excedente de la suma de todas las utilidades ganadas en toda la economía por sobre la suma de todas las pérdidas sufridas se produce sólo en una economía en progreso, esto es, en una economía en la cual la cuota de capital per cápita aumenta. Este incremento es un efecto del ahorro que agrega nuevos bienes de capital a la cantidad previamente disponible. Este aumento en el capital disponible crea desajustes en cuanto trae discrepancias entre el actual estado de la producción y aquel estado que hace posible el capital adicional. Gracias a la generación de capital adicional, ciertos proyectos, que hasta aquí no se podían efectuar, ahora son posibles. Al dirigir el nuevo capital a aquellos canales en los cuales se satisfacen los deseos más urgentes de las personas que antes no fueron satisfechos, los empresarios obtienen utilidades que no son contrarrestadas por las pérdidas de otros empresarios.

El enriquecimiento que genera el capital adicional va sólo en parte a aquellos que lo crearon ahorrando. El resto va —al aumentar la productividad marginal del trabajo y así los salarios— a los asalariados; y —al aumentar los precios de determinadas materias primas y alimentos— va a los dueños de la tierra; y, finalmente, va a los empresarios que integran este nuevo capital a los procesos productivos más económicos. Pero

mientras lo que ganan los asalariados y los terratenientes es permanente, las utilidades de los empresarios desaparecen una vez lograda esta integración. Las utilidades del empresario son, como se dijo antes, un fenómeno permanente sólo por el hecho de que aparecen diariamente los desajustes a través de cuya eliminación se obtienen utilidades.

Sólo con el fin de desarrollar nuestro argumento recurramos al concepto de ingreso nacional tal como se le emplea en la economía en forma popular. Es obvio que en una economía estacionaria ninguna parte del ingreso nacional va a utilidades: únicamente en economías en progreso hay un exceso de utilidades totales por sobre las pérdidas totales. La creencia popular, según la cual las utilidades son una deducción del ingreso de los trabajadores y consumidores es una falacia. Si queremos aplicar el término deducción al asunto, tenemos que decir que este excedente de utilidades sobre pérdidas, tanto como los incrementos en los ingresos de los asalariados y terratenientes, es deducido de las ganancias de aquellos cuyo ahorro generó el capital adicional. Su ahorro es el vehículo de mejoramiento económico, que hace posible el empleo de innovaciones tecnológicas y que aumenta la productividad y el nivel de vida. Es la actividad de empresario la que cuida que el capital adicional sea utilizado en su uso más económico. En tanto y cuanto no ahorren, ni los trabajadores ni los dueños de la tierra contribuyen, de manera alguna, a la creación de las circunstancias que generan lo que se llama progreso y mejoramiento económico. Estos se ven beneficiados, por una parte, por el ahorro de las otras personas que crea capital adicional y por otra, por la acción empresarial que dirige este capital adicional hacia la satisfacción de los deseos más urgentes.

Una economía en retroceso es aquella en la cual la cuota per cápita del capital invertido es decreciente. En tal economía el monto total de pérdidas incurridas por los empresarios exceden el monto total de utilidades obtenidas por otros empresarios.

7. El Cálculo de las Utilidades y las Pérdidas.

Las categorías de utilidad y pérdida se originan en cualidades síquicas y no son reducibles a ninguna descripción interpersonal en términos cuantitativos. Son magnitudes de intensidad. La diferencia entre el valor final alcanzado y aquel de los medios aplicados para su logro es la utilidad, si es positiva, y la pérdida, si es negativa.

Donde hay división social del esfuerzo y cooperación, como también propiedad privada de los medios de producción, se hace posible y necesario el cálculo económico en término de unidades monetarias. Las utilidades y pérdidas son medibles

como un fenómeno social. El fenómeno síquico de las utilidades y pérdidas, de las cuales ellas se derivan en último término, permanecen, por cierto, como magnitudes de intensidad no conmensurables.

El hecho de que en el marco de la economía de mercado las utilidades y pérdidas empresariales se determinen por operaciones aritméticas ha confundido a muchos. No se ve que los elementos esenciales que entran en este cálculo son las estimaciones, emanadas de la comprensión específica por parte del empresario, respecto del estado futuro del mercado. Se piensa que estos cálculos serían susceptibles de revisión y verificación o alteración por parte de un experto desinteresado. Se ignora el hecho de que tales cómputos son, normalmente, inherentes a la anticipación especulativa que hace el empresario de inciertas condiciones futuras.

Para el propósito de este ensayo es suficiente referirse a uno de los problemas de la contabilidad de costos. Uno de los ítem de una lista de costos es el establecer una diferencia entre el precio pagado por la adquisición de lo que comúnmente se llama equipo durable de producción, y su valor presente. Este valor presente es el equivalente monetario de la contribución que hará este equipo a las futuras ganancias. No hay certeza respecto del futuro estado del mercado ni respecto del nivel de estas ganancias. Es posible determinarlo solamente por una anticipación especulativa por parte del empresario. Es absurdo llamar a un experto y sustituir su juicio arbitrario por el del empresario. El experto es objetivo en tanto no sea afectado por algún error que hubiere cometido. Pero el empresario expone su propio bienestar material.

Por supuesto, la ley determina las magnitudes que llama utilidades y pérdidas. Pero estas magnitudes no son idénticas al concepto económico de utilidad y pérdida y no deben confundirse con ellas.

Si una ley de impuestos llama a una magnitud utilidad, ello, en efecto, sólo determina el nivel de los impuestos a pagar. Llama utilidad a esa magnitud porque quiere justificar su política impositiva a los ojos del público. Para el legislador sería más correcto omitir el término utilidad y simplemente hablar de la base para el cálculo de los impuestos a pagar.

La tendencia de las leyes impositivas es computar lo que llaman utilidad lo más alto posible para así aumentar la recaudación inmediata del público. Pero hay otras leyes diseñadas para restringir la magnitud que llaman utilidad. Los códigos comerciales de muchos países estaban y están guiados por el esfuerzo de proteger los derechos de los acreedores. Su meta era restringir lo que llamaban utilidades de manera de impedir al empresario sacar, en perjuicio de los acreedores, demasiado de la firma o corporación para su propio beneficio.

Son estas tendencias las que operaron en la evolución de los usos comerciales convenientes al nivel normal de las cuotas de depreciación.

Hoy en día no hay necesidad de insistir en el problema de la falsificación del cálculo económico bajo condiciones inflacionarias. Todos comienzan a comprender el fenómeno de las utilidades ilusorias, resultado de las grandes inflaciones de nuestro tiempo.

El no captar los efectos de la inflación sobre los métodos acostumbrados de computar las utilidades originó el concepto moderno de "usura". Un empresario es apodado usurero si su cuenta de utilidades y pérdidas, calculada en términos de una moneda sujeta a una inflación que avanza y rápidamente, muestra utilidades que a otro le parecen "excesivas". A menudo se ha dado en muchos países que el estado de utilidad y pérdida de tal usurero, cuando se le calculaba en términos de una moneda no depreciada o menos depreciada, no mostraba utilidades, sino que considerables pérdidas.

Incluso si nos olvidamos, en beneficio del argumento, de cualquier referencia al fenómeno de mera inflación —utilidades ilusorias inducidas— es obvio que el epíteto "usurero" es la expresión de un juicio de valor arbitrario. No hay otro nivel disponible para la distinción entre usura y utilidades justas que aquel provisto por el censor personal de la envidia y el resentimiento.

Sin duda es extraño que una lógica eminente, la difunta L. Susan Stebbing, no haya visto el problema. La profesora Stebbing igualó el concepto de usura a conceptos que refieren a una distinción de tal naturaleza que no se puede definir una línea clara entre los extremos. La diferencia entre "utilidades excesivas o usureras" y "utilidades legítimas", declara, es clara, aunque no sea una distinción tajante*. Ahora bien, esta distinción es clara sólo con respecto a la legislación que define el término utilidad excesiva según es usado en ese contexto. Pero esto no es lo que Stebbing tenía en mente. Ella explícitamente enfatizó que tales definiciones legales eran hechas "en una forma arbitraria para los propósitos prácticos de la administración". Usó el término "legítimo" sin referencia alguna a estatutos legales y sus definiciones. Pero ¿está permitido usar el término "legítimo" sin referencia a ningún criterio desde el punto de vista del cual la cosa en cuestión deba ser considerada como legítima? y ¿hay algún otro criterio disponible para diferenciar entre usura y utilidad legítima que aquél otorgado por los juicios de valor personales?

* Cf. L. Susan Stebbing, *Thinking to Some Purpose* (Libros Pelican A. 44), págs. 185-187.

La profesora Stebbing se refirió a los célebres argumentos **acervus et calvus** de los antiguos lógicos. Muchas palabras son vagas en cuanto se refieren a características que pueden ser poseídas en variados grados. Es imposible delimitar claramente a aquellos que son calvos de los que no lo son. Es imposible definir precisamente el concepto de calvicie. Pero la profesora Stebbing no se dio cuenta de que la característica de acuerdo a la cual los individuos se distinguen entre calvos y no calvos es susceptible de una definición precisa. Es la presencia o ausencia de cabello en la cabeza de una persona. Esta es una señal clara y no ambigua cuya presencia o ausencia se debe establecer por observación y expresarse mediante proposiciones sobre la existencia. Lo vago es meramente la determinación del punto en el cual la no calvicie se vuelve calvicie. La gente puede discrepar con respecto a la determinación de este punto. Pero su desacuerdo se refiere a la interpretación de la convención que le da cierto significado a la palabra calvicie. No están implicados juicios de valor. Puede suceder, por supuesto, que la diferencia de opinión sea, en un caso concreto, causada por sesgos. Pero esto es otra cosa.

La vaguedad de palabras como calvo es la misma que es inherente a los numerales indefinidos y pronombres. El lenguaje necesita tales términos, ya que para muchos propósitos de comunicación diaria entre los hombres el establecer cantidades aritméticas exactas es superfluo y muy problemático. Los lógicos se equivocan mucho al tratar de darles a tales palabras, cuya vaguedad es intencional y sirve un propósito definido, la precisión de los numerales definidos. Para un individuo que planea visitar Seattle la información de que hay muchos hoteles en esta ciudad es suficiente. Un comité que planea una convención en Seattle necesita información precisa sobre el número de camas de hotel disponibles.

El error de la profesora Stebbing consistió en la confusión de proposiciones existenciales con juicios de valor. Su poca familiaridad con los problemas de la economía, que todos sus otros escritos muestran, la mantuvo en el error. No hubiera cometido tal desatino en un campo más conocido para ella. No habría declarado que hay una clara distinción entre "royalties legítimos" de un autor y "royalties ilegítimos". Ella habría comprendido que el nivel de los "royalties" depende de la apreciación que tengan las personas sobre un libro, y que un observador que critica el nivel de los "royalties" expresa meramente su propio juicio de valor.

II. La Condena de la Utilidad

1. *La economía y la abolición de las, utilidades*

Aquellos que menosprecian las utilidades empresariales por considerarlas "no ganadas" quieren decir que es un lucro injustamente retenido de los trabajadores, de los consumidores, o de ambos. Tal es la idea subyacente al discutido "derecho a todo el producto del trabajo", y a la doctrina de la explotación de Marx. Se puede decir que muchos gobiernos, si no todos, y la inmensa mayoría de nuestros contemporáneos mantienen esta opinión a pesar de que algunos de ellos son lo suficientemente generosos como para consentir en que una fracción de las utilidades debería dejarse a los "explotadores".

No vale la pena argumentar sobre lo adecuado de preceptos éticos. Ellos se derivan de la intuición; son arbitrarios y subjetivos. No hay un criterio objetivo disponible con respecto al cual se pudieren juzgar. Los fines últimos son elegidos según los juicios de valor individuales. No se pueden determinar por medio de investigaciones científicas o razonamientos lógicos. Si un hombre dice: "Esto es lo que yo busco, no importando las consecuencias de mi conducta y el precio que tenga que pagar por ello", nadie está en una posición como para dar un argumento en su contra. Pero la cuestión es si realmente es cierto que este hombre está dispuesto a pagar cualquier precio por el logro del fin deseado. Si a esta pregunta se responde negativamente, se hace posible entrar a examinar el problema involucrado.

Si realmente hubiese gente que estuviera preparada para enfrentar todas las consecuencias de la abolición de las utilidades, por muy terribles que sean, no sería posible para la economía manejar el problema. Pero esto no es así. Aquellos que quieren abolir las utilidades creen que esta confiscación mejoraría el bienestar material de todos los no-empresarios. A sus ojos, la abolición de las utilidades no es un fin último, sino un medio para lograr un fin determinado, que es el enriquecimiento, de los no-empresarios. Que este fin pueda ser verdaderamente alcanzado por el uso de ese medio, y que el empleo de ese medio, quizás traiga otros efectos que pueden parecer menos deseables que las condiciones vigentes antes del uso de ese medio, son preguntas que la economía está llamada a examinar.

2. *Consecuencias de la abolición de las utilidades*

La idea de abolir las utilidades para bien del consumidor implica que el empresario debe ser forzado a vender los productos a precios que no excedan los costos de producción. Co-

mo tales precios están bajo el precio potencial de mercado para los artículos cuya venta hubiera dejado utilidades, la oferta disponible no es suficiente como para que todos los que quieran comprar a estos precios lo hagan. El mercado queda paralizado por el decreto de precio máximo. No puede asignar los productos entre los consumidores. Debe entonces adoptarse un sistema de racionamiento.

La sugerencia de abolir las utilidades de un empresario para el beneficio de los empleados no apunta a la abolición de la utilidad. Apunta a quitarlas de las manos del empresario y pasarlas a las de los empleados.

Bajo tal esquema, la incidencia de las pérdidas incurridas cae sobre el empresario, mientras que las utilidades van a los empleados. Es probable que el efecto de este arreglo consista en hacer aumentar las pérdidas y mermar las utilidades. En cualquier caso, una mayor parte de las utilidades serán consumidas y una menor se ahorrará y reinvertirá en la empresa. No habrá capital disponible para establecer nuevas ramas de producción, ni para transferirlo de ramas que —de acuerdo con la demanda de los consumidores— deberían restringirse a las ramas que deberían expandirse. Porque se afectarán negativamente los intereses de los empleados de una empresa determinada o rama de producción, al restringir el capital utilizado en ella y transferirlo a otra empresa o rama. Si tal esquema hubiese sido adoptado medio siglo atrás, todas las innovaciones logradas en este tiempo habrían sido imposibles. Si, en beneficio del argumento, estuviésemos preparados para obviar cualquier referencia al problema de acumulación de capital, aún tendríamos que darnos cuenta de que dar las utilidades a los empleados debe resultar en rigideces en el estado productivo que una vez se alcanzó, y en impedimentos para cualquier ajuste, mejoramiento y progreso.

De hecho, el esquema transferiría la propiedad del capital invertido a manos de los empleados. Sería equivalente a establecer el sindicalismo, y generaría los mismos efectos del sindicalismo, sistema que ningún autor o reformista ha tenido el coraje de defender abiertamente.

Una tercera solución al problema sería confiscar todas las utilidades obtenidas por el empresario en beneficio del Estado. Un impuesto de 100% sobre las utilidades lograría esto. Ello transformaría a los empresarios en administradores irresponsables de todas las plantas y talleres. No estarían ya sujetos a la supremacía del público comprador. Serían personas que tendrían el poder de manejar la producción a su antojo.

Los gobiernos contemporáneos que no han adoptado de lleno el socialismo aplican los tres esquemas en conjunto. Confiscan, a través de varias medidas de control de precios, una parte de las utilidades potenciales con el argumento de que es

en beneficio del consumidor. Apoyan a los sindicatos en su intentos de extraer, bajo el principio de capacidad de pago para la determinación de los salarios, una parte de las utilidades del empresario. Y, por último pero no por ello menos importante, están atentos a confiscar, mediante impuestos progresivos que gravan el ingreso de las personas y de las corporaciones las "utilidades excesivas". Una fracción siempre creciente de las utilidades aumenta los ingresos del Estado. Puede verse claramente que estas políticas, si continúan, tendrán éxito en abolir las utilidades empresariales.

El efecto conjunto de la aplicación de estas políticas aún hoy está acarreado el caos. El efecto final debería ser la implantación del socialismo por la desaparición de los empresarios. El capitalismo no puede sobrevivir a la abolición de las utilidades. Son las utilidades y pérdidas las que fuerzan a los capitalistas a usar su capital para el mejor servicio posible de los consumidores. Son las utilidades y las pérdidas las que hacen soberanos a los consumidores en la conducción de aquellos negocios que mejor satisfacen al público. Si las utilidades son abolidas, resulta el caos.

3. *Argumentos en contra de las utilidades*

Todas las razones dadas en favor de una política antiutilidad son el resultado de una interpretación errónea de la operación de la economía de mercado.

Los magnates son demasiado poderosos, muy ricos, y muy grandes. Abusan de su poder para su propio enriquecimiento. Son tiranos irresponsables. Que una empresa sea grande es un mal en sí mismo. No hay razón por la cual algunos hombres posean millones y otros sean pobres. La riqueza de unos pocos es la causa de la pobreza de las masas.

Cada palabra de estas denuncias apasionadas es falsa. Los hombres de negocios no son tiranos irresponsables. Es precisamente la necesidad de obtener utilidades y de evitar pérdidas lo que da influencia al consumidor sobre las empresas, y las obliga a cumplir con los deseos del público. Lo que hace grande a una empresa es el éxito en satisfacer la demanda de los consumidores. Si la empresa grande sirviera peor a los consumidores que una pequeña, entonces hace mucho que se habría visto forzada a reducir su tamaño. No hay peligro en que el empresario se enriquezca aumentando sus utilidades. El hombre de negocios, como tal, tiene una sola tarea: procurar las utilidades más altas posibles. Las grandes utilidades son una prueba del buen servicio ofrecido al consumidor. Las pérdidas son prueba de desatinos, de no haber efectuado satisfactoriamente las tareas empresariales. Las riquezas de los empresarios exitosos no son la causa de la pobreza de nadie; son la consecuencia de

que los consumidores están mejor abastecidos de lo que lo estarían en ausencia del esfuerzo empresarial. Las penurias de millones de personas en países retrasados no son causadas por la opulencia de nadie: son la consecuencia de que esos países no tienen empresarios ricos. El nivel de vida del hombre común es más alto en aquellos países que tienen el mayor número de empresarios ricos. Es por el interés material de todos que el control de los factores productivos debe estar concentrado en las manos de aquellos que saben usarlos de la forma más eficiente posible.

El objetivo abiertamente declarado de las políticas de todos los gobiernos de hoy y de los partidos políticos es evitar el surgimiento de nuevos millonarios. Si esta política se hubiese adoptado hace 50 años en los Estados Unidos, el crecimiento de las industrias productoras de nuevos artículos se hubiera estancado. Vehículos motorizados, refrigeradores, radios y cientos de otras innovaciones que aunque menos espectaculares son aún más útiles, no se habrían convertido en el equipamiento habitual de la mayoría de las familias norteamericanas.

El asalariado promedio piensa que no se necesita más que la simple rutina del trabajo que se le ha asignado para mantener andando el aparato social de producción y para mejorar y aumentar la producción. No se da cuenta de que el mero trabajo e incomodidad del que tiene una rutina no es suficiente. Diligencia y habilidad son usadas en vano si no están dirigidas hacia la meta más importante y si no está la ayuda del capital acumulado por los capitalistas. El trabajador norteamericano está muy equivocado al creer que su alto nivel de vida se debe a su propia excelencia. No es más industrioso ni más habilidoso que los trabajadores de Europa Occidental. Su ingreso superior se debe al hecho de que su país adhirió al "rudo individualismo" por mucho más tiempo que Europa. Fue suerte que los Estados Unidos adoptara una política anticapitalista 40 ó 50 años más tarde que Alemania. Sus sueldos son mayores que los de los trabajadores del resto del mundo porque el capital por trabajador es mayor en Estados Unidos, y porque el empresario norteamericano no ha estado tan restringido por reglamentos como sus colegas en otras áreas. La prosperidad comparativamente mayor de los Estados Unidos es un resultado del hecho de que el "New Deal" no apareció en 1900 ó 1910 sino sólo en 1933.

Si uno quiere estudiar las razones para el atraso de Europa, sería necesario examinar las múltiples leyes y regulaciones que impidieron en Europa el establecimiento del equivalente de una droguería norteamericana, y que paralizó la evolución de cadenas de tiendas, las tiendas de departamentos, los supermercados y las confecciones en serie. Sería importante investigar los esfuerzos del Reich alemán para proteger los ineficientes

métodos del tradicional "Handwork" (artesanía) contra la competencia de los negocios capitalistas. Aún más revelador sería examinar el "Gewerbepolitik" austríaco, una política que desde comienzos de la década del 80 buscó preservar la estructura económica de la época anterior a la revolución industrial.

La peor amenaza a la prosperidad, la civilización y el bienestar material de los asalariados es la incapacidad de los jefes de los sindicatos, de los "economistas de los sindicatos" y de los estratos menos inteligentes de los trabajadores mismos para apreciar el papel que cumplen los empresarios en la producción. Esta falta de visión ha encontrado una expresión clásica en los escritos de Lenin. Según Lenin, todo lo que la producción requiere, aparte del trabajo normal del trabajador y de los diseños del ingeniero, es un "control de la producción y distribución", tarea que es fácil lograr por medio de los "trabajadores armados". Porque, dice, esta contabilidad y control "han sido simplificados al máximo por el capitalismo, hasta volverse las extraordinariamente simples operaciones de mirar, archivar y otorgar recibos, al alcance de todos los que pueden leer, escribir y que conocen las cuatro primeras operaciones de la aritmética"*. No es necesario hacer comentarios.

4. *El argumento de la igualdad*

A los ojos de los partidos que se consideran progresistas e izquierdistas, el principal vicio del capitalismo es la desigualdad de ingresos y de riqueza. El fin último de sus políticas es establecer la igualdad. Los moderados quieren alcanzar esta meta paso a paso; los radicales planean lograrlo de una sola vez, por medio del derrocamiento revolucionario del modo de producción capitalista.

Sin embargo, al hablar de igualdad y buscar vehementemente su realización, nadie defiende la reducción de su propio ingreso actual. El término igualdad, como es empleado en el lenguaje político contemporáneo, significa subir el nivel del ingreso de una persona, y no bajarlo jamás. Significa tener más, y no compartir el mayor ingreso con los que tienen menos.

Si el trabajador automotriz norteamericano, ferrocarrilero o compositor dice "igualdad" piensa que debe expropiarse a los accionistas y a los que poseen bonos, para su propio beneficio. No piensa compartir sus ingresos con los trabajadores no calificados que ganan menos. Nunca se le ocurre pensar que la gente de América Latina, Asia y África puede interpretar el postulado de igualdad como igualdad mundial y no como igualdad nacional.

* Lenin, *State and Revolution*, 1917 (Editado por International Publishers. New York, págs. 83-84).

Tanto el movimiento político de los trabajadores como el movimiento sindical publicitan exageradamente su internacionalismo. Pero este internacionalismo es un mero gesto retórico sin ningún significado sustancial. En cada país en el cual el salario promedio es mayor que en otras áreas, los sindicatos abogan por insalvables barreras inmigratorias para así evitar que "camaradas y hermanos" extranjeros compitan con sus propios miembros. Comparada con las leyes antimigratorias de las naciones europeas, la legislación inmigratoria de las repúblicas americanas es moderada, porque permite la inmigración de un número limitado de personas. Tales cuotas normales no se dan en la mayoría de las leyes europeas.

Todos los argumentos avanzados en favor de la igualdad del ingreso dentro de un país pueden, con la misma justificación o falta de ella, ser dados en favor de la igualdad mundial. Un trabajador norteamericano no tiene mejor título para reclamar los ahorros de un capitalista norteamericano que cualquier extranjero. Si un hombre ha obtenido utilidades sirviendo al consumidor y no las ha consumido del todo, sino que las ha reinvertido en gran parte en maquinaria industrial, no le da a nadie un título válido para expropiar este capital para su propio beneficio. Pero si uno mantiene una opinión contraria, ciertamente no hay razón para atribuirle a nadie un derecho mejor que a otros para expropiar. No hay razón para afirmar que sólo los norteamericanos tienen derecho a expropiarles a otros norteamericanos. Los grandes de la industria norteamericana son los descendientes de gente que inmigró a los Estados Unidos desde Inglaterra, Escocia, Irlanda, Francia, Alemania y otros países europeos. La gente de los países de origen sostiene que tiene el mismo derecho que los norteamericanos a apoderarse de la propiedad adquirida por estos hombres. Los izquierdistas norteamericanos están muy equivocados al creer que sus programas sociales son idénticos o al menos compatibles con los objetivos de los izquierdistas de otros países. No lo son. Los izquierdistas extranjeros no aceptarían que los norteamericanos —una minoría de menos del 1% de la población total mundial— conservarían lo que es, a sus ojos, posición privilegiada. Un gobierno mundial de la clase que piden los izquierdistas trataría de confiscar, por un impuesto mundial al ingreso, todo el exceso de salario de un norteamericano por sobre el ingreso de un trabajador chino o indio. Aquellos que dudan de la exactitud de esta afirmación clarificarían sus dudas después de una conversación con cualquiera de los líderes intelectuales de Asia.

Difícilmente existe algún iraní que califique las objeciones hechas por el Gobierno laboral británico en contra de la confiscación de los pozos de petróleo como algo más que una manifestación del más reaccionario espíritu de explotación capitalista. Hoy en día los gobiernos se abstienen de expropiar

virtualmente inversiones extranjeras —por medio del control del tipo de cambio, impuestos discriminatorios y herramientas similares— sólo si esperan obtener más capital extranjero en los próximos años, y así estar en condiciones en el futuro de expropiar un monto mayor.

La desintegración del mercado internacional de capitales es uno de los efectos más importantes de la actual mentalidad antilucro. Pero no menos desastroso es el hecho de que la mayor parte de la población mundial se vuelve hacia los Estados Unidos —no sólo hacia los capitalistas norteamericanos, sino también hacia los trabajadores norteamericanos— con los mismos sentimientos de envidia, odio y hostilidad, con los cuales, estimulados por las doctrinas socialistas y comunistas, las masas de todas partes miran a los capitalistas de su propio país.

5. *Comunismo y pobreza*

Un método usual de analizar programas y movimientos políticos es explicar y justificar su popularidad refiriéndose a las condiciones que la gente encuentra insatisfactorias y a las metas que se quieren alcanzar a través de la realización de estos programas.

Sin embargo, lo único que importa es si el programa en cuestión es o no apto para alcanzar los fines buscados. Un mal programa y una mala política nunca pueden explicarse, y aún menos justificarse, señalando las condiciones insatisfactorias que encontraron sus creadores y defensores. Lo único que cuenta es si estas políticas pueden o no remover o aliviar los males que se intenta remediar.

Aún así, casi todos nuestros contemporáneos declaran repetidamente que si se quiere tener éxito en el combate contra el comunismo, el socialismo y el intervencionismo, primero que nada es preciso mejorar las condiciones materiales del pueblo. La política de "laissez faire" apunta precisamente a hacer más próspero al pueblo. Pero no puede tener éxito si la pobreza empeora más y más a causa de las medidas socialistas e intervencionistas.

En el muy corto plazo las condiciones de una parte de la gente pueden mejorarse expropiando al empresario y a los capitalistas y distribuyendo el botín. Pero tal incursión rapaz, que incluso el manifiesto comunista describe como "despótica" y como "económicamente insuficiente e insostenible", sabotea la operación de la economía de mercado, empeora muy luego las condiciones de todo el pueblo y frustra las tentativas de los empresarios y capitalistas de hacer prosperar a las masas. Lo que es bueno para un instante que desaparece rápidamente (i.e., en

el cortísimo plazo), puede muy luego (i.e., en el largo plazo) resultar de consecuencias muy perjudiciales.

Los historiadores se equivocan al explicar el surgimiento del nazismo a partir de adversidades y quebrantos reales o imaginarios del pueblo alemán. Lo que hizo que los alemanes apoyaran casi unánimemente los 25 puntos del "inalterable" programa de Hitler, no fueron las insatisfactorias condiciones de vida, sino la expectativa de que la ejecución de ese programa eliminara sus problemas y los hiciera más felices. Se volvieron al nazismo porque les faltaron sentido común e inteligencia. No fueron lo suficientemente juiciosos como para reconocer a tiempo los desastres que traería el nazismo.

La inmensa mayoría de la población mundial es extremadamente pobre comparada con el nivel de vida promedio de las naciones capitalistas. Pero esta pobreza no explica su propensión a adoptar el programa comunista. Son anticapitalistas porque están cegados por la envidia, porque son ignorantes y demasiado torpes para apreciar correctamente las causas de su sufrimiento. Pero hay un medio para mejorar sus condiciones materiales, que es convencerlos de que sólo el capitalismo los puede hacer más prósperos.

El peor método de combatir el comunismo es aquel del Plan de Marshall. A los que lo reciben les da la impresión de que sólo Estados Unidos está interesado en la preservación del sistema de utilidades mientras que ellos mismos se interesan por un régimen comunista. Piensan que Estados Unidos los está ayudando porque no tiene la conciencia limpia. Ellos mismos se guardan esta coima, pero sus simpatías van al sistema socialista. Además, esos subsidios norteamericanos hacen posible a esos gobiernos ocultar parcialmente los desastrosos efectos de las diversas medidas socialistas que adoptan.

La fuente del socialismo no es la pobreza, sino que los falsos prejuicios ideológicos. Muchos de nuestros contemporáneos rechazan de antemano, sin siquiera haberlas estudiado nunca, todas las enseñanzas de la economía como si a priori carecieran de sentido. Sólo en la experiencia se puede confiar, dicen. Pero, ¿existe alguna experiencia que hable en favor del socialismo?

El socialista responde: pero el capitalismo crea la pobreza, miren la India y la China. La objeción es vana. Ni India ni China han establecido nunca el capitalismo.

Lo que pasó en estos y otros países subdesarrollados fue que se vieron beneficiados desde fuera por algunos frutos del capitalismo, sin haber adoptado el modo de producción capitalista. Capitalistas europeos y recientemente norteamericanos invirtieron allí su capital y así aumentaron la productividad marginal del trabajo y los salarios. Al mismo tiempo, estas personas recibieron desde el extranjero medios desarrollados en países capitalistas para combatir las enfermedades infecciosas.

Como consecuencia de ello, la tasa de mortalidad, en especial la de mortalidad infantil, cayó considerablemente. En los países capitalistas esta prolongación del tiempo promedio de vida fue parcialmente compensada por una caída en la tasa de nacimientos. Como la acumulación de capital aumentó más rápido que la población, la cuota de capital invertido per cápita aumentó continuamente. El resultado fue una progresiva prosperidad. La cosa ha sido diferente en los países que gozaron de algunos de los efectos del capitalismo sin practicarlo. Allí, la tasa de nacimientos no declinó, o no lo hizo en lo requerido para hacer que la cuota de capital invertido per cápita aumentara. Estas naciones han impedido, por sus políticas, la importación de capital extranjero y la acumulación de capital doméstico. El efecto conjunto de altas tasas de nacimiento y ausencia de aumentos en el capital, es el aumento de la pobreza.

Hay sólo un medio de mejorar el bienestar material de los hombres: acelerar el aumento del capital acumulado en relación al crecimiento de la población. Ninguna lucubración psicológica, por muy sofisticada que sea, puede alterar este hecho. No hay excusa posible para la aplicación de políticas que no sólo fracasan en alcanzar los fines buscados, sino que hasta empeoran las condiciones preexistentes.

6. *Condena moral al afán de lucro*

En cuanto surge el problema de las utilidades o del lucro, ciertas personas lo desplazan de la esfera práctica a la esfera de los juicios de valor éticos. Luego se glorían con la aureola del santo o del ascético. No se interesan por el dinero o el bienestar material. Sirven a los demás con sus mejores habilidades y sin egoísmos. Buscan cosas más nobles que la riqueza. Gracias a Dios que ellos no son de esos egoístas usureros.

Se culpa a los hombres de negocios porque lo único que tienen en mente es triunfar. Mas todos, sin excepción, al actuar buscan el logro de un fin determinado. La única alternativa al éxito es el fracaso, y nadie nunca quiere fracasar. Es de la esencia de la naturaleza humana el que el hombre conscientemente busque cambiar un estado de cosas menos satisfactorio por uno más satisfactorio. Lo que distingue al hombre decente del bandido son las diferentes metas que quieren lograr y los diferentes medios a que recurren para alcanzar los fines escogidos. Pero ambos quieren triunfar a su manera. Es lógicamente inaceptable distinguir entre aquellos que quieren triunfar y los que quieren fracasar.

Prácticamente todos quisieran mejorar las condiciones materiales de su existencia. La opinión pública no se ofende de que los granjeros, trabajadores, dependientes, profesores, doc-

tores, ministros, etc., traten de ganar todo lo que puedan. Pero sí censura a los capitalistas y empresarios por su codicia. El consumidor, mientras goza sin escrúpulo alguno de todo lo que le da su negocio, condena severamente el egoísmo del que le provee sus mercaderías. No se da cuenta de que él mismo está creando la utilidad o el lucro al buscar las cosas que los empresarios tienen en venta.

El hombre promedio tampoco comprende que las utilidades son indispensables para dirigir las actividades empresariales hacia aquellos canales que lo sirven mejor a él. Mira las utilidades como si su única función fuera el permitir a los que la reciben consumir más que él mismo. No se da cuenta de que su principal función es dar el control de los factores productivos a aquellos que mejor los utilizan para su propio bien como consumidor. El hombre promedio no renuncia, como cree, a ser empresario en virtud de escrúpulos morales. Escoge una posición de retornos más modestos porque le faltan las habilidades requeridas para ser empresario o, en raros casos, porque sus inclinaciones lo hicieron seguir otra carrera.

La humanidad debería estar agradecida de aquellos hombres excepcionales que, sin celo científico, entusiasmo humanitario o fe religiosa, sacrificaron sus vidas, salud y riqueza, en el servicio de sus congéneres. Pero los filisteos practican la autodecepción al compararse con los pioneros de la aplicación del rayo X o con monjas que atienden a personas enfermas. No es el olvido de sí mismo lo que hace a un médico promedio escoger su carrera, sino la esperanza de alcanzar una posición social respetada y un ingreso adecuado.

Todos están ansiosos de cobrar por sus servicios y logros tanto como sea posible. A este respecto no hay diferencia entre los trabajadores, sindicalizados o no, los ministros y profesores por un lado y los empresarios por el otro. Ninguno de ellos tiene derecho a hablar como si fuera un Francisco de Asís.

No hay otro criterio de lo que es moralmente bueno o malo que los efectos producidos por la conducta en cuestión para la cooperación social. Un hipotético hombre aislado y autosuficiente al actuar tiene que tomar en cuenta nada más que su propio bienestar. Un hombre social debe evitar que sus acciones puedan perjudicar el funcionamiento fluido del sistema de cooperación social. Al cumplir la ley moral, el hombre no sacrifica su propio interés en favor de una entidad ética más elevada, sea ésta llamada clase, estado, nación, raza o humanidad. Reprime algunos de sus propios deseos instintivos—apetito, avaricia—que son su preocupación de corto plazo, para servir mejor sus propios intereses de largo plazo. Sacrifica una pequeña ganancia que pudiera obtener instantáneamente para no perder una satisfacción mayor, pero tardía.

El logro de todos los fines humanos, cualesquiera que sean, está condicionado por la preservación y mayor desarrollo de los lazos sociales y la cooperación interhumana. Lo que es un medio indispensable para intensificar la cooperación social, y hacer posible la sobrevivencia de más personas y que éstas gocen un nivel de vida superior, es moralmente bueno y socialmente deseable. Aquellos que rechazan este principio como poco cristiano deberían ponderar el siguiente texto: "Que tus días sean largos sobre la tierra que el Señor tu Dios te los ha dado". Ciertamente no se puede negar que el capitalismo ha alargado los días de los hombres en comparación con lo que eran en la época precapitalista.

No hay razón por la que los capitalistas y empresarios se sientan avergonzados de obtener utilidades. Es absurdo que algunos traten de defender el capitalismo norteamericano diciendo: "El resultado de los negocios americanos es bueno; las utilidades no son muy elevadas". La función de los empresarios es obtener utilidades. Las altas utilidades son prueba de que han efectuado bien su tarea de eliminar los desajustes de producción.

Por supuesto, los capitalistas y empresarios en general no son santos que se destaquen por la virtud de negarse a sí mismos. Pero tampoco sus críticos son santos. Y teniendo en cuenta el sublime autoolvido de los santos, no se puede dejar de pensar de que el mundo estaría en una condición más bien desolada si estuviera habitado por hombres no interesados en la persecución del bienestar material.

7. *Mentalidad estática*

Al hombre promedio le falta imaginación para darse cuenta de que las condiciones de vida y acción y están en continuo flujo. Como él lo ve, no hay cambios en los objetos externos que constituyen su bienestar. Su visión mundial es estática y estacionaria. Refleja un medio ambiente estancado. No sabe que el pasado difiere del futuro, ni que prevalecen incertidumbres respecto del futuro. Está completamente perdido al concebir la función empresarial porque no conoce esta incertidumbre. Como los niños que toman todo lo que sus padres les dan sin preguntar nada, él toma todo lo bueno que el negocio le da. No sabe de todos los esfuerzos para proveerlo de todo lo que necesita. Ignora el rol de la acumulación del capital y de la decisión empresarial. Simplemente da por hecho que una mesa mágica aparece al momento llena con todo aquello que él desea gozar.

Esta mentalidad se refleja en la popular idea de la socialización. Una vez que los parásitos capitalistas y empresarios sean eliminados, se imagina que él obtendrá todo lo que ellos con-

sumían. Un error menor de esta expectativa consiste en exagerar en forma grotesca el incremento en el ingreso, si es que hubiese alguno, que cada individuo podría recibir de tal distribución. Mucho más serio es el hecho de que ello supone que lo único requerido es continuar la producción en diversas plantas de aquellos bienes que se estaban produciendo al momento de la socialización, de la manera que ya estaban siendo producidos. No se toma en cuenta la necesidad de ajustar la producción diariamente a condiciones que cambian permanentemente. El dilettante socialista no comprende que una socialización efectuada hace 50 años no hubiera socializado la estructura de los negocios como existe hoy, sino una estructura muy diferente. No ha pensado el enorme esfuerzo que representa la transformación de los negocios repetidas veces y que se ha requerido para ofrecer el mejor servicio posible.

Esta incapacidad del dilettante para comprender los asuntos esenciales de la conducción de la producción no sólo se manifiesta en los escritos de Marx y Engels. Se filtra también en las contribuciones de algunos seudoeconomistas contemporáneos.

La construcción imaginaria de una economía que funciona sin altibajos es una herramienta mental indispensable del pensamiento económico. Para concebir la función de las utilidades y pérdidas, el economista construye una imagen de un estado de cosas hipotético, aunque irrealizable, en el cual nada cambia, en el cual el mañana no difiere del hoy y en el cual, consecuentemente, no pueden surgir desajustes y no se hace necesaria alteración alguna en la conducta de los negocios. En el marco de esta construcción imaginaria no hay empresarios sin utilidades ni pérdidas empresariales. Las ruedas giran espontáneamente. Pero el mundo real en el cual viven y trabajan los hombres, no puede duplicar el mundo hipotético de esta herramienta mental.

Ahora, uno de los principales defectos de los economistas matemáticos es que tratan estas economías de suave funcionamiento —que llaman estado estático— como si realmente existieran. Compenetrados de la falacia según la cual la economía debe ser tratada con métodos matemáticos, concentran su esfuerzo en el análisis de los estados estáticos, los cuales, por supuesto, permiten una descripción en conjuntos de ecuaciones diferenciales simultáneas.

Pero este tratamiento matemático virtualmente evita cualquier referencia al problema real de la economía. Permite un juego matemático inútil sin agregar nada a la comprensión de los problemas humanos de actuar y producir. Fomenta ese mal entendido según el cual el análisis de los estados estáticos es la principal preocupación de la economía. Confunde una mera herramienta del pensamiento con la realidad.

El economista matemático está tan cegado por su prejuicio epistemológico que simplemente no ve cuáles son las tareas de la economía. Está ansioso de mostrarnos que el socialismo es realizable bajo condiciones estáticas. Como las condiciones estáticas—él mismo lo admite— son irrealizables, esto lleva meramente a la afirmación de que en un estado del mundo irrealizable el socialismo sí sería realizable. ¡Este es el valioso resultado de cientos de años de trabajo conjunto de cientos de autores, enseñado en todas las universidades, publicitado en innumerables textos y monografías y en muchas revistas científicas!

No existe eso de una economía estática. Todas las conclusiones derivadas de la imagen del estado estático y del equilibrio estático no son provechosas para la descripción del mundo tal como es y tal como será siempre.

III. La Alternativa

Un orden social basado en el control privado de los medios de producción no puede funcionar sin la acción empresarial y sin las utilidades empresariales y, por supuesto, sin la pérdida empresarial. La eliminación de las utilidades, cualquiera sea el método al que se haya recurrido, debe transformar la sociedad en un conjunto sin sentido. Crearía la pobreza para todos.

En un sistema socialista no hay empresarios, ni utilidades o pérdidas empresariales. El director supremo de la comunidad socialista tendrá, sin embargo, que procurar en la misma forma que el empresario del sistema capitalista, un excedente de ganancias sobre costos. No es tarea de este ensayo tratar el socialismo. Por lo tanto no es necesario enfatizar que, al no poder utilizar el cálculo económico, el director socialista nunca sabrá cuáles son los costos y cuáles las ganancias de sus operaciones.

Lo que importa en este contexto es meramente el hecho de que no existe un tercer sistema posible. No puede haber tal cosa como un sistema no-socialista sin utilidades y pérdidas empresariales. El intento de eliminar las utilidades o el lucro del sistema capitalista es destructivo. Ello desintegra el capitalismo sin poner nada en su lugar. Es lo que tengo en mente al sostener que esos intentos generan el caos.

El ser humano debe elegir entre el capitalismo y el socialismo. No pueden evadir este dilema recurriendo a un sistema capitalista sin utilidades empresariales. Cada paso hacia la eliminación de las utilidades es un progreso hacia la desintegración social.

Al escoger entre el capitalismo y el socialismo las personas implícitamente están eligiendo entre todas las instituciones sociales que necesariamente acompañan a cada uno de estos

sistemas —la "superestructura"— como dijo Marx. Si el control de la producción se traslada desde las manos de los empresarios, diariamente elegidos por un plebiscito de los consumidores, a las manos del comandante supremo de los "ejércitos industriales" (Marx y Engels), o de los "trabajadores armados" (Lenin), ni el gobierno representativo ni las libertades civiles pueden sobrevivir. Wall Street, contra el cual los que se llaman "idealistas" están batallando, es un mero símbolo. Pero los muros de las prisiones soviéticas, dentro de las cuales todos los disidentes desaparecen para siempre, son un hecho real.