

David Gordon

**UNA INTRODUCCIÓN AL
RAZONAMIENTO ECONÓMICO**

CON PRÓLOGO DE
ROBERT P. MURPHY

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Traductor
José Manuel González González*
(www.anarcocapitalista.com)

*A partir de una traducción de
Mariano Bas Uribe

Título original:

An Introduction to Economic Reasoning
(<http://mises.org/etexts/EconReasoning.pdf>)

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Dedicado a
mi querida madre Sybil
y a mi mejor amigo y estudiante Thao

Agradecimientos

En primer lugar, estoy en deuda con Mr. y Mrs. Quintin E. Ward, cuyo generoso apoyo hizo posible este libro. La carrera y los logros de M. Ward son un ejemplo del libre mercado en acción.

Por sus muy útiles comentarios al manuscrito original, doy las gracias a Hans-Hermann Hoppe, Jeffrey Herbener, Joseph Salerno y Mark Thornton. Ellos no tienen ninguna responsabilidad por los errores que puedan quedar.

En el Mises Institute, Judy Thommesen y Kathy White realizaron el trabajo editorial del manuscrito de forma muy competente. Agradezco a Richard Perry, miembro del Mises Institute, la preparación del índice. Pat Barnett, como siempre, fue una constante fuente de ánimo. Asimismo me aportó útiles comentarios y correcciones. El presidente del Mises Institute, Lew Rockwell, no sólo habilitó el proyecto, sino que lo impulsó presionándome sutilmente. A todos ellos, muchas gracias.

Tabla de Contenidos

	PRÓLOGO, p. 6.
	INTRODUCCIÓN, p. 9.
1	EL MÉTODO DE LA ECONOMÍA, p. 14.
2	ACCIÓN Y PREFERENCIA, PARTE I, p. 27.
3	ACCIÓN Y PREFERENCIA, PARTE II, p. 42.
4	OFERTA Y DEMANDA, p. 55.
5	LA TEORÍA DEL VALOR TRABAJO, p. 73.
6	CONTROLES DE PRECIOS, p. 87.
7	SALARIO MÍNIMO Y CONTROL SALARIAL, p. 96.
8	DINERO, PARTE I, p. 105.
9	DINERO, PARTE II, p. 116.
10	EL PATRÓN ORO, p. 125.
	CONCLUSIÓN, p. 135.
	GLOSARIO, p. 136.
	LECTURAS RECOMENDADAS, p. 143.
	SOBRE EL AUTOR, p. 144.

Prólogo

Una Introducción al Razonamiento Económico es un libro delicioso. Es el perfecto punto de partida para estudiantes interesados en aprender economía de libre mercado dentro de la tradición de la “Escuela Austriaca.” (Los Austriacos tienen una particular aproximación a la economía que se basa en la deducción lógica en vez de en la prueba empírica). Aunque la materia pueda ser intimidante y abstracta, Gordon hace un magnífico trabajo manteniendo la ligereza y vivacidad del debate, lanzando constantemente irreverentes bromas y usando coloridos ejemplos para ilustrar sus argumentos.

Gordon trata los típicos temas (aunque fundamentales) de la oferta y la demanda, así como los controles de precios. Con que sólo el 10% de los ciudadanos comprendiese estas lecciones, el mundo sería un lugar mucho más feliz. Por ejemplo, en los Estados Unidos hemos sufrido recientemente una ilustración de los peligros de los controles de precios: después de que el “Huracán Sandy” devastase Nueva York y Nueva Jersey, los dirigentes políticos no permitieron que el precio de venta al público de la gasolina aumentase. En consecuencia, los afectados tuvieron que soportar, además de los daños de la tormenta, largas colas en las gasolineras. Las leyes de la economía no pueden ser ignoradas.

Pero el enfoque de Gordon difiere del de la mayoría de las introducciones a la economía, porque él dedica una parte relativamente larga del libro a sus *fundamentos* filosóficos. De hecho, Gordon dedica varias páginas a asegurarse de que el lector entienda matices como la distinción entre un argumento válido con una conclusión falsa y un argumento no válido con una conclusión verdadera. Este debate puede resultarle a algunos lectores irrelevante a la hora de tratar los principios económicos, pero como Gordon se suscribe a la Escuela Austriaca, él lo considera vital. Ignorar los fundamentos lógicos de la economía sería tan insensato como que un ingeniero ignorase los cimientos de un rascacielos: no importa lo impresionante que la estructura pueda parecer, sin una sólida base el edificio colapsará al primer signo de tensión.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Una vez que Gordon ahonda en la “economía real” del libro, el lector entenderá su insistencia en las amarras filosóficas. Siguiendo el enfoque de Ludwig von Mises y otros economistas Austriacos, Gordon deduce las leyes o principios básicos de la economía desde el “axioma de la acción”. Contrariamente a los métodos prescritos por muchos economistas mainstream—incluyendo el famoso Milton Friedman—los Austriacos *no* piensan que las leyes económicas deban ser “comprobadas” de la misma forma en que las leyes de la física o la química deben someterse a verificación empírica. En su lugar, los Austriacos consideran que los principios de la economía son análogos a los teoremas de la geometría. Para probar el Teorema de Pitágoras, por ejemplo, uno no coge una regla y comienza a medir triángulos. Además, una vez que uno ha visto y entendido una prueba (correcta), no hay posible contraejemplo; ni siquiera necesitamos preocuparnos por si encontraremos un triángulo que viole el teorema.

Del mismo modo, Gordon (y otros economistas Austriacos) creen que los principios económicos pueden ser deducidos paso por paso a partir de la proposición de que los seres humanos actúan, queriendo decir esto que los seres humanos intencionadamente manipulan su mundo para conseguir fines. A primera vista este método Austriaco podría parecer curioso o incluso quijotesco, pero Gordon hace un buen trabajo refutando las objeciones y mostrando el poder del método Austriaco.

Otra característica significativa del libro es la prolongada discusión que hace Gordon sobre el dinero, y sobre el patrón oro en particular. Muchos libros introductorios de economía (¡e incluso más avanzados!) simplemente asumen sin cuestionarse nuestro moderno sistema de dinero fiat. Pero Gordon explica que históricamente el dinero surgió espontáneamente en el mercado a partir de *mercancías útiles*. En otras palabras, en un momento dado de la historia humana no había dinero, sólo trueques con bienes (y servicios) que la gente valoraba directamente. Gordon defiende que el primer dinero surgió cuando alguna de estas mercancías comenzó a ser valorada por su capacidad para servir como “medio de intercambio”. Así, históricamente vemos el dinero en forma de oro y plata (que tenían utilidad para la industria y la joyería), pero también en forma de ganado, tabaco y otras mercancías útiles.

Es fundamental para los ciudadanos de hoy en día conocer estas elementales lecciones relativas al dinero, y el papel histórico del Estado monopolizando y

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

envileciendo el dinero inicialmente creado por el mercado. Mientras escribo estas líneas, los bancos centrales de todo el mundo están creando increíbles cantidades de nuevo dinero fiat, en un esfuerzo vano por restaurar la prosperidad tras el estallido de la burbuja inmobiliaria global.

Una Introducción al Razonamiento Económico es un libro magnífico que no sólo entretendrá, sino que también ilustrará. Animo enérgicamente a todo ciudadano preocupado a leer el libro y, quizás más importante, a que anime a sus hijos a hacerlo.

Robert P. Murphy

Nashville, TN

Diciembre, 2012

Introducción

¿POR QUÉ ESTUDIAR ECONOMÍA?

Eso, ¿por qué? Una buena respuesta corta sería que no se puede prescindir de ella. Prácticamente todo lo que hacemos está relacionado con la economía. ¿Por qué tiene la gente que ganarse la vida? ¿Por qué algunas personas –futbolistas profesionales, estrellas del rock y productores de cine, por ejemplo- ganan mucho más que los conductores de autobús o los policías? ¿Qué determina el precio de una Big Mac o, ya puestos, de un camión Mack? Siempre que tenemos que tratar sobre dinero o precios, hablamos de economía. Parafraseando a Monsieur Jourdan, el personaje de Molière, nos pasamos la vida hablando de economía.

Pero, aunque las preguntas sobre economía estén por todas partes ¿por qué estudiarlas sistemáticamente? Después de todo, todos estamos sujetos a la ley de la gravedad –que pruebe a saltar por un precipicio el que no se lo crea– pero ¿se deduce de esto que tenemos que estudiar física?

Si la gente no comprende las leyes básicas de la economía, vamos de cabeza al desastre. No hay que entender mucho de física para saber por qué no es buena idea saltar por un precipicio; pero que la economía funcione bien depende de que haya suficiente gente que entienda algunas verdades simples sobre cómo funciona el sistema de precios.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Como veremos a lo largo de este libro, una economía sólida necesita que se permita a la gente actuar libremente. Si los políticos interfieren en el libre mercado, o intentan reemplazarlo con socialismo, tendremos problemas.

Y algunas personas siempre están tentadas a hacer esto: piensan que mediante algún disparatado plan se puede aumentar su bienestar. Salvo que comprendamos los elementos claves de la economía podemos caer víctima de alguna de estas ideas. Si esto sucede, la economía sufrirá un colapso generalizado; y podemos perder también nuestra libertad. Un poco de tiempo dedicado a aprender economía nos ayudará a evitar un montón de problemas en el futuro.

POR QUÉ ES DIVERTIDA LA ECONOMÍA

Thomas Carlyle, un famoso escritor británico del s. XIX, llamó una vez a la economía “la ciencia lúgubre”. Pero, si la economía se estudia de la manera correcta, es muy divertida. Esto puede sorprenderos si habéis hojeado algún libro universitario de economía. La mayor parte de los libros de texto tienen tantas ecuaciones que parecen tablas de horarios de ferrocarriles.

No vamos a hacer eso aquí; este libro no contiene matemática compleja. Pero podría objetarse que aunque este libro no contenga matemática compleja, eso no quiere decir que su estudio sea divertido. Después de todo, la gramática tampoco utiliza las matemáticas, pero la mayor parte de los estudiantes no la clasificarían entre las materias más entretenidas de sus programas educativos.

Sin embargo, la razón principal por la que la economía es divertida es ésta: no hay que aceptar nada como verdadero porque lo diga un libro, o porque lo diga un profesor. Todo en economía es (o debería ser) una cuestión de razón y evidencia.

Como sabéis, esto no es así en muchas asignaturas. Suponed, por ejemplo, que leéis en un libro de historia: “Franklin Roosevelt salvó a los Estados Unidos de la revolución, reformando el capitalismo” (estamos suponiendo que no estudiáis en una escuela tan “progresista” que no enseña historia).



Franklin D. Roosevelt

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

¿Cómo vais a saber si Roosevelt hizo eso de verdad? Tenéis que aceptar lo que dice el libro (o el profesor). Sólo en la formación universitaria (y a veces, ni siquiera allí) descubriréis por qué los historiadores dicen eso.

A veces esto puede ocasionar problemas. ¿Qué pasa si el libro se equivoca? (Por ejemplo, la afirmación sobre Roosevelt que acabamos de ver está completamente equivocada. Las medidas del “New Deal” de Roosevelt resultaron desastrosas). Podríais acabar “sabiendo” cosas que simplemente no son verdad.

¿Es la solución no creer a los profesores? No (o al menos, no siempre), puesto que entonces no habría manera de estudiar historia. Simplemente, hay tanto que estudiar que hay que comenzar por alguna parte. Sólo después de conocer lo suficiente estaremos en situación de comprender por qué los historiadores hacen las afirmaciones que hacen.

Nos encontraremos en la misma situación cuando estudiamos ciencias. ¿Por qué la afirmación “el sol se encuentra a millones de kilómetros de la tierra” es verdadera, pero “la luna está hecha de queso” es falsa? No somos capaces de saberlo, salvo que aceptemos (al menos temporalmente) una gran cantidad de supuestos previos. Esto nos puede resultar frustrante a veces. Tenemos que aprender cosas sin comprender por qué son verdad. ¿No sería estupendo estudiar algo en lo que no tengamos que hacer esto?

Pero ¿no tenemos ahora un problema? ¿Por qué debéis creer la afirmación de este libro sobre Roosevelt? (que es falso que Roosevelt salvara el capitalismo). ¿Tenéis que aceptarlo como un acto de fe? En absoluto. Al final del libro entenderéis por qué las políticas que siguió Roosevelt no podían funcionar.

¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

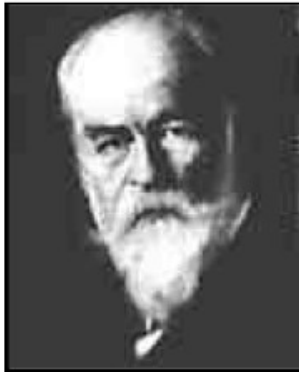
Hasta ahora, tenemos algo pendiente en este capítulo. Hemos predicho que os va a gustar la economía porque no tenéis que aceptar argumentos de autoridad. Pero hemos dejado de explicar qué es la economía. ¿Nos hemos olvidado del tema principal de este libro?

La respuesta, como era de esperar, es no. Para entender la economía es esencial explicar su método, como nos proponemos hacer aquí. En cierto sentido, es obvio sobre qué trata la economía; conceptos como precios, salarios, producción, bancos, inflación, etc., nos vienen a la mente enseguida. Una forma de proceder sería hacer una lista con éstos y otros conceptos similares y después decir algo acerca de cada uno.

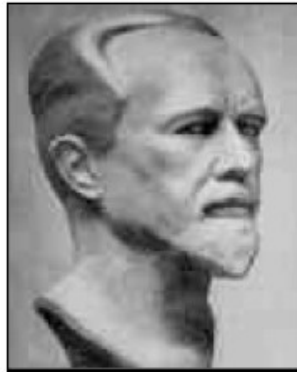
Este “método”, si podemos llamarlo así, fue el utilizado por algunos economistas en los ss. XIX y XX. En Europa, a estos economistas los llamaron historicistas; en

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Estados Unidos, institucionalistas. Como podéis imaginar, la economía tratada de esta forma no es sistemática: no consiste en absoluto en aplicar razonamientos deductivos. En la economía historicista, tendríamos que dar por bueno prácticamente todo lo que se dice en sus libros. “Economistas” como Gustav Schmoller, Werner Sombart y Thorstein Veblen, que pertenecían a esta escuela, raramente aplicaban razonamientos deductivos. Su actitud era de “¡Acepta lo que te doy o lárgate!”.



Gustav Schmoller
1838–1917



Werner Sombart
1863–1941



Thorstein Veblen
1857–1929



Carl Menger
1840–1921



Ludwig von Mises
1881–1973



Murray N. Rothbard
1926–1995

La economía que seguimos en este libro es la de la Escuela Austriaca, fundada por Carl Menger en el s. XIX y continuada en el s. XX fundamentalmente por Ludwig von Mises y Murray Rothbard. Más que entender la economía como una lista de temas sin demasiada conexión, esta escuela se caracteriza por una aproximación estrictamente deductiva.

Los economistas austriacos comienzan por un único principio, el “axioma de la acción” –todos los hombres actúan. A partir de este axioma, y unas pocas suposiciones añadidas, trataremos de deducir verdades significativas sobre los temas mencionados en

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

los párrafos anteriores. Seremos los jueces de nuestro propio éxito. Pero antes de que podamos ver cómo procede la economía austriaca, debemos explicar qué es el método deductivo.

- 1. ¿Cuándo es razonable aceptar juicios “sólo porque lo dice un libro”?**
- 2. Tratar de descubrir por qué Carlyle llamó a la economía “la ciencia lúgubre”.**

Capítulo 1

El Método de la Economía

EL MÉTODO DEDUCTIVO

En economía, utilizamos la lógica deductiva. (Bertrand Russell, filósofo del s. XX, dijo una vez que hay dos tipos de lógica, la deductiva y la mala).

La lógica deductiva es una herramienta de un poder asombroso. Dada una premisa verdadera, podemos, utilizando la deducción, obtener otras premisas verdaderas a partir de ella. Las nuevas premisas no sólo son verdaderas, sino que ¡está garantizado que son verdaderas! Si las premisas con las que comenzamos el razonamiento son verdaderas, nuestras conclusiones también lo serán.

Veamos algunos ejemplos:

- **TODOS LOS COMUNISTAS SON MONSTRUOS DE DOS CABEZAS**
- **KARL MARX ERA UN COMUNISTA**
- **POR TANTO, KARL MARX ERA UN MONSTRUO DE DOS CABEZAS**

¿La conclusión “Karl Marx era un monstruo de dos cabezas” se sigue de las premisas (las proposiciones de las que se dedujo)? Si, por supuesto. Por lo tanto, si las premisas son verdaderas, también lo es la conclusión.

¿Hemos demostrado que Karl Marx era un monstruo de dos cabezas? No tan rápido. Todo lo que sabemos es que si las premisas son verdaderas, también lo es la conclusión. Salvo que ambas premisas sean verdaderas, no podemos afirmar que demuestren que la conclusión sea verdadera.

¿Entonces, hasta qué punto es útil la lógica? Bien, volvamos de nuevo al punto inicial. Sabemos que siempre que las premisas sean verdaderas, la conclusión también lo será. A un argumento en el que la conclusión es correctamente deducida a partir de las premisas se le denomina un argumento válido. Si podemos (de alguna forma) apoyarnos en premisas verdaderas, tenemos garantizadas conclusiones verdaderas. Y,

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

como descubriremos enseguida en este libro, a veces verdades obvias pueden tener consecuencias sorprendentes.

Pero esto nos lleva a otra cuestión. ¿Cuáles son las reglas para una deducción correcta y cómo sabemos que estas reglas son válidas? ¿Volvemos a lo de aceptar cosas sólo porque las digan los libros? De nuevo, no, en absoluto.

La disciplina que estudia las reglas del razonamiento válido es la lógica. En este libro no vamos a estudiar estas reglas de un modo sistemático. Pero las reglas de deducción que usaremos son muy simples, de sentido común. Seremos capaces de ver fácilmente que son correctas.

Veamos el ejemplo que acabamos de presentar. La premisa primera, o mayor, puede mostrarse en un diagrama como éste:



De modo parecido, podemos hacer un diagrama con la segunda premisa:



Y luego la conclusión:



La regla de deducción que estamos usando es: si la clase a está incluida en la clase b y la clase b está incluida en la clase c , entonces la clase a está incluida en la clase c . Podemos ver, pensando un poco, que esta regla es correcta.

- 1. ¿Cómo argumentaríamos frente a alguien que rechazase aceptar la regla de deducción descrita en esta sección?**
- 2. Las reglas básicas de la lógica fueron analizadas en detalle por primera vez por el filósofo griego Aristóteles (384 – 322 a.C.). Tratar de averiguar algo acerca de su vida. ¿Quién fue su maestro? ¿Quién fue su discípulo más famoso?**

LAS LEYES DE LA LÓGICA

Ahora vamos a profundizar un poco. Aristóteles planteó una cuestión importante. ¿Por qué las reglas de la deducción de la lógica son verdaderas? Él pensaba que había tres leyes que proporcionaban un fundamento a toda verdad lógica.

Estas leyes se han llamado a veces leyes del pensamiento, pero este nombre es equívoco. De acuerdo con Aristóteles, estas leyes gobiernan la realidad. Las tres leyes son las siguientes:

1. $A = A$: La Ley de la Identidad.
2. No (A y No A): La Ley de No Contradicción.
3. A o no A: La Ley del Medio (o Tercero) Excluido.

Sólo tenemos tiempo para explicarlas brevemente. La ley de la Identidad, tal y como la explicó el obispo Joseph Butler, significa que “una cosa es lo que es”. Es difícil decirlo de una forma que no repita el principio. Si no se entiende, unos ejemplos pueden ayudar: Si este libro es aburrido, entonces este libro es aburrido. Si las rosas son rojas, entonces las rosas son rojas. Si las rosas son amarillas, entonces las rosas son amarillas. ¿Podría ser más simple?

La ley de No Contradicción es igualmente fácil de entender. Usemos los mismos ejemplos anteriores, convenientemente modificados. Si este libro es aburrido, entonces es imposible que este libro sea no-aburrido. Si las rosas son rojas, entonces es imposible que las rosas sean no-rojas. Si las rosas son amarillas... (Rellene el resto).

La más difícil de las tres leyes que tenemos que entender es la tercera. Supongamos que tomamos dos propiedades contradictorias cualesquiera, por ejemplo, rojo y no rojo (obtenemos la contradicción de una propiedad, negándola). Todo debe ser

rojo o no rojo. Por tanto el número cinco es no rojo. Las fresas son rojas. El Producto Interior Bruto es no rojo. Cualquier cosa es o lo uno o lo otro dada cualquier pareja de cualidades contradictorias.

1. ¿Puede ser algo a la vez rojo y no rojo?

2. Algunos filósofos han negado que estas leyes sean siempre ciertas. Los marxistas, por ejemplo, dicen que todo está cambiando constantemente; por tanto la Ley de la Identidad no es verdadera. ¿Por qué esta objeción está basada en una errónea comprensión de la Ley de la Identidad?

CONTINUAMOS CON LA VALIDEZ

Ahora sabemos que si partimos de premisas verdaderas llegaremos a una conclusión verdadera. Un argumento válido transmite la verdad de las premisas a la conclusión. ¿Qué pasa si alguna de las premisas es falsa? ¿Hace esto que la conclusión sea falsa? No necesariamente. Todo lo que dice nuestra regla es que las premisas verdaderas transmiten la verdad: no dice nada sobre cómo se relacionan las premisas y la conclusión si una premisa es falsa.

En el ejemplo utilizado, la primera premisa es falsa. No es cierto que los comunistas sean monstruos de dos cabezas. La conclusión es asimismo falsa: Marx no era un monstruo de dos cabezas. Pero este patrón no siempre se cumple. Veamos otro ejemplo:

- **TODOS LOS ESCORPIO SON DEMÓCRATAS**
- **HILLARY CLINTON ES ESCORPIO**
- **POR TANTO, HILLARY CLINTON ES DEMÓCRATA**

Ambas premisas son falsas (quizá la falsedad de la segunda sea discutible), pero la conclusión es verdadera: Hillary Clinton es demócrata. ¿Cómo es posible?

A estas alturas ya deberíais conocer la respuesta. La conclusión es verdadera, pero las premisas no la hacen verdadera. Estas premisas no transmiten la verdad, puesto que

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

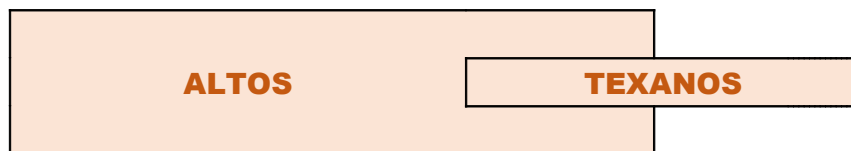
son falsas. Para que quede claro: todas las premisas tienen que ser verdaderas para que la verdad se transmita. Una premisa falsa impide que se pueda aplicar la regla.

Advirtamos que la regla requiere que ambas premisas sean verdaderas y que la argumentación sea válida. Este ejemplo no cumple nuestros requisitos:

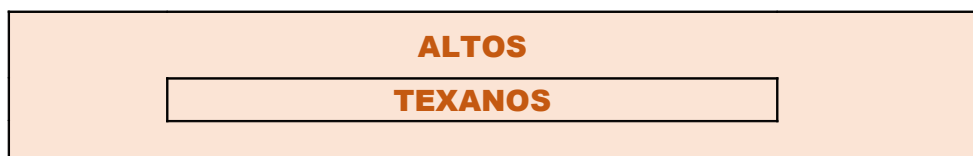
- **ALGUNOS TEXANOS SON ALTOS**
- **ALGUNAS PERSONAS ALTAS SON DEMÓCRATAS**
- **POR TANTO, ALGUNOS TEXANOS SON DEMÓCRATAS**

Esta argumentación no es válida: la conclusión no se deduce de las premisas. ¿Veis por qué? Volvamos a usar diagramas:

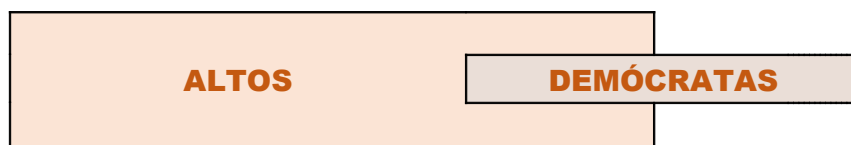
La primera premisa:



La primera premisa dice que la clase *altos* y la clase *texanos* se solapan, esto es, que tienen algunos miembros en común. No dice que la clase *texanos* esté incluida en la clase *altos*. (¿Para qué premisa es correcto el siguiente diagrama?)



De forma similar, la segunda premisa se representa así:

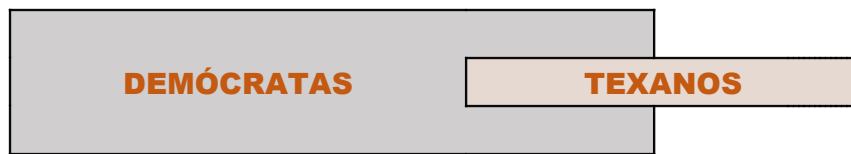


Establece que estas dos clases, *altos* y *demócratas*, se solapan.

Ahora podemos ver por qué la conclusión no se sigue de una deducción válida.

La conclusión, algunos *texanos* son *demócratas*, es así:

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO



Nuestras premisas permiten que esto sea verdadero, pero no implican que lo sea. Lo siguiente también es consistente con nuestras premisas:



Ambas premisas serían verdaderas y la conclusión sería falsa. ¿Podéis ver por qué es posible? De nuevo el uso de un diagrama puede ayudar. Supongamos que la situación fuese ésta:



Aquí están representadas nuestras dos premisas. El diagrama muestra que algunos texanos son altos y que algunos altos son demócratas. Pero ningún texano es demócrata. Los texanos altos y los demócratas altos son personas diferentes.

De hecho, por supuesto, ambas premisas son verdaderas; y también lo es la conclusión. Lyndon Baines Johnson, a quien la mayoría no recordará, era ambas cosas. (Si usted recuerda a LBJ, ¿qué hace todavía en la escuela?) Aunque las premisas y la conclusión son verdaderas, las premisas no transmiten la verdad a la conclusión, puesto que la argumentación no es válida.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

¿Pueden premisas verdaderas con una argumentación no válida llevar a una conclusión falsa? Por supuesto.

- **TODOS LOS ECONOMISTAS AUSTRIACOS APOYAN LA TEORÍA SUBJETIVA DEL VALOR**
- **NINGÚN ECONOMISTA AUSTRIACO VIVIÓ ANTES DEL S. XIX**
- **POR LO TANTO, NINGUNA PERSONA QUE APOYARA LA TEORÍA SUBJETIVA DEL VALOR VIVIÓ ANTES DEL S. XIX**

Como veremos más adelante en este libro, ambas premisas son verdaderas, pero la conclusión es falsa.

- 1. Hacer un diagrama sobre la argumentación anterior. Mostrar por qué la conclusión no es válida**
- 2. Dados los ejemplos de (a) argumentaciones válidas con premisas verdaderas; (b) argumentaciones válidas con al menos una premisa falsa; (c) argumentaciones no válidas con al menos una premisa falsa; (d) argumentaciones no válidas con premisas verdaderas. ¿Debe alguno de estos tipos llevar siempre a una conclusión falsa?**

MÁS SOBRE LA VALIDEZ

Afortunadamente, sólo tenemos una regla más que analizar sobre la transmisión de la verdad. En una argumentación válida, si la conclusión es falsa, al menos una de las premisas debe ser falsa. Una argumentación válida transmite la falsedad de la conclusión a al menos una de las premisas. Una vez más, un ejemplo:

- **LA EXISTENCIA DE UN SALARIO MÍNIMO FAVORECE EL DESEMPLEO**
- **LUDWIG VON MISES APOYÓ POLÍTICAS DE SALARIO MÍNIMO**
- **POR LO TANTO, MISES APOYÓ UNA POLÍTICA GUBERNAMENTAL QUE FAVORECÍA EL DESEMPLEO**

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Aquí la conclusión es falsa: *hasta qué punto* es falsa lo averiguaremos más adelante en este libro. Pero la argumentación es válida. Por tanto, nuestra regla nos advierte que al menos una de las premisas es falsa. En este caso, es la segunda premisa. Mises, uno de los héroes de este libro, se opuso a las leyes de salario mínimo. Pero la primera premisa es verdadera; y al final del libro seremos capaces de explicar por qué. Por tanto, nuestra regla *no* dice que en una argumentación válida con una conclusión falsa, *ambas* premisas son falsas. Dice que *al menos una* de ellas es falsa. Y si sólo es falsa una de ellas, la regla no nos dice cuál es.

- 1. Mostrar, usando diagramas, que la argumentación sobre Mises es válida.**
- 2. Poner ejemplos de una argumentación válida con una conclusión falsa que tenga (a) una premisa falsa y otra verdadera; (b) dos premisas falsas.**
- 3. Supongamos que tenemos una argumentación no válida con una conclusión falsa. ¿Qué podremos afirmar acerca de la verdad de las premisas?**

LA DEDUCCIÓN. AMPLIACIÓN.

El tipo de argumentación que hemos estado viendo hasta ahora se denomina *silogismo categórico*. Tiene dos premisas, que exponen (supuestos) hechos, y una conclusión. Pero no todas las argumentaciones válidas tienen esta forma: hablamos aquí de ellas porque podéis ver claramente qué significa la validez si usamos ejemplos de este tipo. Pero las premisas pueden también ser hipotéticas. Por ejemplo, la afirmación “Si los deseos fueran euros, la Seguridad Social sería rica” no afirma ni que los deseos sean euros ni que la Seguridad Social sea rica. Todo lo que la afirmación dice es que *si* los deseos fueran euros, *entonces* la Seguridad Social sería rica. Un silogismo puede tener una o dos premisas hipotéticas.

- 1. Poner ejemplos de silogismos con (a) una y (b) dos premisas hipotéticas.**
- 2. ¿Cómo podemos convertir una premisa hipotética en una categórica? Es decir, mostrar cómo un enunciado del tipo “si... entonces...” puede transformarse en una afirmación sobre un hecho cierto. Si sois capaces de contestar esto no os será difícil obtener un sobresaliente en este curso. De hecho, probablemente estéis en la clase equivocada.**

LA DEDUCCIÓN. OTRA AMPLIACIÓN.

Aún nos queda por superar alguna cuestión técnica. Desafortunadamente, ésta es la sección más difícil del capítulo. Afortunadamente, no es muy larga. Algunas premisas son más *fuertes* que la simple exposición de un hecho. Volvamos a una variante de un viejo amigo: “Algunos comunistas son monstruos de dos cabezas”. Esta premisa (falsa) *no* dice que algunos comunistas *tengan* que ser monstruos de dos cabezas, es decir, que no hay posibilidad de que sean otra cosa. Sólo dice que ellos son *de hecho* monstruos de dos cabezas.

Comparemos esta afirmación con la siguiente: “Nadie puede ser su propio padre”. Esto no sólo dice que *nadie* es *de hecho* su propio padre: sino que hace la afirmación más rotunda de que *nadie puede ser* su propio padre. Esta afirmación es siempre verdadera en el mundo real. Forma parte de la *naturaleza* de ser padre no poder ser padre de uno mismo.

Las premisas necesariamente verdaderas (aunque no la referida a los padres) juegan un papel importante en economía, de modo que es muy recomendable que releáis que el párrafo anterior cuidadosamente. (Los profesores deberían controlar en este punto a los estudiantes para estar seguros de que comprenden qué es una premisa necesaria. Si es necesario, adminístrense pequeñas descargas eléctricas).

Ahora vayamos a la parte más difícil: En un silogismo categórico, uno que no contenga premisas necesariamente verdaderas, la conclusión no necesita ser

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

necesariamente verdadera, incluso aunque se deduzca necesariamente de las premisas. ¿Se entiende? Veámoslo de nuevo. Consideremos el siguiente ejemplo:

- **ALGUNOS ECONOMISTAS SON ESTÚPIDOS**
- **NINGÚN ECONOMISTA AUSTRIACO ES ESTÚPIDO**
- **POR LO TANTO, ALGUNOS ECONOMISTAS NO SON AUSTRIACOS**

La primera premisa es (¡ay!) verdadera. Que la segunda sea verdadera está sujeta a discusión. Pero ninguna de las premisas es necesaria: podría haber sucedido, aunque sea improbable, que todos los economistas fuesen inteligentes. Y aunque sea difícil de concebir, podrían existir economistas austriacos estúpidos. Y la conclusión no es tampoco necesariamente verdadera. Todos los economistas podrían haber sido economistas Austriacos. (La economía austriaca es la base de este libro. Ver el epígrafe ACCIÓN en p. 28 para más información).

Sin embargo, la conclusión se sigue necesariamente de las premisas. *Si* las premisas *son* verdaderas, entonces la conclusión *tiene* que ser verdadera. Dadas nuestras dos premisas, algunos economistas deben ser no austriacos.

Entonces, ¿por qué es erróneo decir que la conclusión es necesaria? Si *debe ser verdad* que algunos economistas no son austriacos ¿no significa esto que necesariamente algunos economistas no son austriacos? Sí, pero debemos recordar que *no* estamos afirmando que debe haber algunos economistas que no son austriacos. Estamos diciendo que *si* las premisas son verdaderas, algunos economistas no son austriacos.

Una complicación más y saldremos del túnel (al menos por ahora). Un silogismo con dos premisas que no son necesariamente verdaderas puede llevarnos a una conclusión que sea necesariamente verdadera. Todo lo que hemos tratado de demostrar es que no tiene que ocurrir de esta forma. Este es un ejemplo de un silogismo válido con dos premisas no necesarias. (El término técnico para “no necesario” es “contingente”).

- **ALGUNOS PADRES SON FUTBOLISTAS PROFESIONALES**
- **TODOS LOS FUTBOLISTAS PROFESIONALES SON HOMBRES**
- **POR LO TANTO, ALGUNOS PADRES SON HOMBRES**

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Aunque la conclusión se obtiene de dos premisas contingentes, es necesariamente verdadera por sí misma. (¿Por qué? Porque se deduce directamente de la necesariamente verdadera “Todos los padres son hombres”. Hay aquí una complicación [que tiene que ver con la “importación existencial”] y que podemos ignorar. Algunos lógicos no piensan que “Todos los padres son hombres” implique “Algunos padres son hombres”. ¿Por qué no? Desde su punto de vista, “Todos los padres son hombres” quiere decir que “si x es padre, x es hombre”, lo que no implica que exista *ningún padre*. Pero “algunos padres...” *sí* implica que hay padres. En fin, os dije que era mejor ignorar esto).

Ya hemos acabado la parte más dura. Era importante estudiar las premisas necesarias ya que juegan un papel clave en economía.

Y hay algo más que necesitamos tener en cuenta. No todas las argumentaciones deductivas válidas son silogísticas. En español, esto quiere decir que una argumentación no tiene por qué tener dos premisas. Supongamos que comenzamos con esta premisa: “Todos los socialistas son subversivos”. De esto podemos deducir directamente que “todos los socialistas estúpidos son subversivos estúpidos”. No son necesarias premisas intermedias.

Este tipo de inferencia directa es muy importante en economía, especialmente en la Austriaca. A menudo se nos dará un concepto y deberemos deducir características que se siguen de él directamente. Como veremos, el concepto de “acción” es el más importante de los que usamos en economía. Gran parte de la economía consiste en deducir qué se sigue del concepto de acción, y buena parte de esta inferencia es inmediata más que silogística.

1. ¿Cómo podemos averiguar si una proposición es necesariamente verdadera?

2. Si una proposición es necesariamente verdadera ¿es necesario hacer alguna prueba más para comprobar si es verdadera?

ECONOMÍA VS. MATEMÁTICAS

Pero si la economía procede estrictamente a través de la lógica, de forma que no tenemos que aceptar argumentos de autoridad, ¿no quiere esto decir que la economía es

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

realmente matemática, después de todo? En matemáticas operamos mediante deducciones. Supongamos que $x = 5$. Por tanto, $2x = 10$. (Que nadie se preocupe, éstas son las matemáticas más complicadas de este libro). $2x = 10$ es correcto porque se deduce aplicando la regla de que si multiplicamos un lado de una ecuación por dos, debemos multiplicar el otro también por dos. Llegamos a la conclusión de que $2x = 10$, porque esto es lo que la regla matemática dice que hay que hacer.

La economía también usa deducciones. Pero el modo en que procede difiere de las deducciones matemáticas. En matemáticas, repetimos, operamos con reglas fijas sobre ciertos símbolos. Una vez que conoces la regla, puedes rellenar los huecos casi sin pensar: $x = 5$, $2x = \underline{\quad}$. Es casi un proceso mecánico. Pero no siempre es así en economía.

Volvamos a la inferencia directa. En la última sección dimos un ejemplo de una deducción inmediata válida. Veamos una deducción que aparentemente es similar:

- **TODOS LOS SOCIALISTAS SON DEFENSORES DE LA SUBVERSIÓN**
- **POR LO TANTO, TODOS LOS SOCIALISTAS RUSOS SON DEFENSORES DE LA SUBVERSIÓN RUSA**

En este caso, la conclusión es falsa. Que la premisa sea verdadera es consistente con que la conclusión sea falsa. Supongamos que algunos socialistas rusos desean derrocar al gobierno búlgaro, en lugar de al suyo. Si es así, la premisa podría ser verdadera, pero la conclusión sería falsa.

¿Pero cómo lo sabemos? Ninguna regla mecánica nos dirá qué inferencias inmediatas funcionan y cuáles no. Simplemente tendremos que utilizar nuestro juicio; y esto es a menudo cierto también para deducciones no inmediatas.

- 1. ¿Cómo sabemos que las reglas matemáticas son correctas?**
- 2. ¿Sería una buena idea utilizar lógica simbólica en economía, ya que la economía descansa en deducciones inmediatas?**
- 3. ¿Es siempre mejor comenzar “definiendo los términos”? ¿Por qué o por qué no?**
- 4. La deducción sólo nos dice aquello que ya “conocemos”. ¿Qué contestaría un partidario del enfoque deductivo?**

Capítulo 2

Acción y preferencia

Parte I

Después de terminar el Capítulo 1 puede que os hayáis preguntado ¿Qué tiene que ver todo lo anterior con la economía? En este capítulo lo descubriremos. Vamos a intentar aplicar el método deductivo con el fin de construir una ciencia de la economía. Recordemos que si llevamos a cabo esta tarea correctamente, habremos conseguido algo importante. Dado un punto de partida verdadero, nuestras conclusiones serán verdaderas.

Esto plantea inmediatamente una cuestión clave. ¿Qué deberíamos elegir como punto de partida? Elegir una premisa inicial errónea podría ser desastroso. Supongamos, por ejemplo, que comenzamos con esta premisa: “El valor económico de un bien consiste en el trabajo necesario para fabricarlo”. Esta afirmación, como descubriremos pronto, es falsa. Cualquier cosa que deduzcamos de la misma, por lo tanto, no podemos garantizar que sea verdadera. Nuestras conclusiones podrían ser verdaderas, pero no porque se deduzcan de este punto de partida.

Es fácil pensar en premisas verdaderas con las que podamos comenzar —ése no es el problema. “ $2 + 2 = 4$ ” es, indudablemente, correcto; también lo es que “Algunos presidentes de EE.UU. han sido grandes despilfarradores”. Lo difícil es llegar a una premisa verdadera que nos guíe hacia resultados significativos. Afortunadamente, gracias a la genialidad del economista austriaco Ludwig von Mises, este problema ha sido resuelto.

EL AXIOMA DE LA ACCIÓN

El principio fundamental de la economía puede sintetizarse en tres palabras: el hombre actúa. Gran parte del resto de este libro se dedicará por todos los medios a aclarar qué significa este axioma y extraer sus consecuencias. Nuestra primera pregunta es obvia: ¿qué es actuar? Por cierto, en este axioma “hombre” se refiere, por supuesto, tanto a hombres como a mujeres. “Hombre” es un término general que significa “ser humano”. Este es un uso perfectamente aceptado del español, pese a las absurdas

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

posturas de lo “políticamente correcto”. Aunque quien quiera puede sustituir “hombre” por “ser humano” en el axioma, no puedo evitar que la gente ceda ante estúpidas modas políticas.

Pero estoy divagando. ¿Qué es una acción? Es más fácil poner ejemplos que dar una buena definición. Leer un libro, votar por un delegado de clase, hacer los deberes y jugar al fútbol son acciones. (Si tenéis la mala suerte de ir a una escuela progresista, buscad “deberes” en el diccionario). Cualquier actividad consciente constituye una acción –una acción es cualquier cosa que hagamos a propósito.

1. **“El axioma de la acción es banal. Todo el mundo sabe que es cierto. Es como decir ‘la luz roja significa parar’; no se deduce nada interesante de él”. ¿Qué tiene de errónea esta argumentación?**
2. **Listar algunos términos, además del de “acción”, que son difíciles de definir con exactitud, incluso aunque todo el mundo sepa lo que significan.**
3. **“Salvo que definamos los términos, no podemos razonar adecuadamente. Por tanto, no es suficiente con tener una idea aproximada de qué significa ‘acción’. Necesitamos una definición exacta”. ¿Es correcta esta forma de pensar? ¿Por qué? Utilizar la respuesta a la pregunta anterior como pista para ésta.**

ACCIÓN

Es importante hacer aquí una distinción básica. No todo lo que le ocurre a una persona es una acción: una acción debe realizarse deliberadamente. Mientras estáis leyendo esto, vuestro corazón está latiendo (espero). Pero esto no es algo que hayamos decidido hacer: es un proceso que ocurre automáticamente en nuestro cuerpo. Leer, por supuesto, es una acción. No leemos sólo teniendo un periódico delante de nosotros; tenemos que decidir hacer esa acción; y, mientras estamos leyendo, el proceso está bajo nuestro control consciente.

Algunas acciones no requieren mucho control consciente. Para casi todo el mundo, andar no supone pensar explícitamente en cada uno de los pasos. No nos decimos a nosotros mismos “Pie izquierdo, pie derecho; ahora pie izquierdo de nuevo, etc.”, simplemente andamos. Sin embargo, el proceso está bajo nuestro control

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

consciente. Imaginemos qué pasaría si las cosas fueran diferentes. Supongamos que de repente nos damos cuenta de que nuestras piernas se mueven por sí solas y que nuestros esfuerzos para que estas se paren son infructuosos. Entonces no estaríamos actuando, aunque nuestro cuerpo se estuviera moviendo.

- 1. ¿Son acciones los tics nerviosos? ¿El sonambulismo? ¿Los espasmos epilépticos?**
- 2. “Andar no es realmente una acción. Andar comprende otras acciones, como mover las piernas”. ¿Qué es erróneo en esta argumentación?**

Normalmente una acción incluye algunos movimientos físicos del cuerpo. Cuando andamos, movemos las piernas; cuando leemos, nuestros ojos están constantemente enfocando. Algunas “acciones” no parecen necesitar movimientos físicos, por ejemplo, pensar. (Hay todo tipo de cosas que se activan en nuestro cerebro cuando pensamos, pero ¿es esto propiamente pensar? ¿Puede el pensamiento producirse totalmente desvinculado de entidad física alguna? Afortunadamente, no tenemos que solucionar estos temas aquí).

Pero las acciones que nos interesarán en economía conllevan, en su mayor parte, movimientos físicos; entre otros ejemplos se incluyen comprar, vender, invertir y trabajar. Consideraremos para nuestros propósitos el pensar como parte de la acción, en lugar de como una acción independiente. (Aunque, no obstante, sea de uso común hablar de “la acción de pensar”).

Sin embargo, no todas las acciones externas conllevan movimiento físico. Supongamos que estamos pensando en ir a dar un paseo. Decidimos que no; estamos de acuerdo con lo que dijo R.M. Hutchins: “Cuando siento que necesito hacer ejercicio, me echo un rato hasta que se me pasa”. De todas formas estamos actuando; en este contexto, quedarse en casa es una acción.

Hay incluso algunos casos en los que se puede hacer algo, además de esperar o quedarse quietos, sin llevar a cabo ningún movimiento. Imaginemos que somos miembros del Congreso. Se ha propuesto una resolución que incrementará los impuestos un 50%. El Presidente anuncia: “Todos los que estén a favor, que se pongan en pie; los que se opongan, permanezcan sentados”. Puesto que en el momento de esta

votación ya habremos acabado de estudiar este libro, entendemos por qué estos impuestos son un robo. Decidimos votar “no” y, siguiendo las instrucciones del Presidente, permanecemos sentados. No nos hemos movido, pero hemos votado de igual modo que si, ignorando lo que es una economía sensata, nos hubiéramos levantado. Reiteremos de todas formas que la mayor parte de las acciones que vamos a estudiar implican movimiento físico.

¿ES VERDADERO EL AXIOMA?

Bueno, tenemos nuestro axioma inicial y el siguiente paso parece obvio. Como hemos prometido, debemos deducir conclusiones sobre economía a partir del mismo. Pero nos hemos dejado algo. Recordemos que debemos tener una premisa inicial verdadera para estar seguros de que las conclusiones que deducimos de ella son verdaderas. Hasta ahora, todo lo que hemos hecho es exponer el axioma y decir unas pocas cosas acerca del mismo. ¿Pero es verdadero? Si no lo es, tenemos un problema, por las razones ya apuntadas.

Por suerte, el problema se resuelve fácilmente. ¿No es obvio que el axioma es verdadero? Cuando lo expliqué, deliberadamente puse ejemplos como andar o leer, cosas que hacemos todos. No estaríais leyendo este texto ahora si no estuvieseis actuando. Una vez que se piensa en el enunciado “el hombre actúa”, se ve que es absurdo dudarlo. (Si pensáis en el axioma y no veis que es obvio que es verdadero, quizá deberíais abandonar la economía y dedicaros a la sociología).

Que el axioma de la acción es verdadero es, pues, de sentido común. Y esto es suficiente para que la ciencia de la economía pueda seguir adelante. A este respecto, la economía difiere de la química, la biología y (la mayor parte de) la física. En estas ciencias, normalmente necesitamos hacer experimentos para descubrir algo. No es una verdad evidente y obvia que una molécula de agua esté compuesta por dos átomos de hidrógeno y uno de oxígeno. Esto es algo que los científicos descubrieron después de realizar cuidadosos análisis.

No todo lo relacionado con las ciencias físicas descansa en experimentos. Los antiguos griegos identificaron un cuerpo en el cielo al que llamaron “Hesperus”, el Lucero de la Tarde. Llamaron a otro cuerpo “Phosphorus”, el Lucero del Alba. Una observación más cuidadosa mostró que los dos cuerpos eran idénticos. “El Lucero del Alba es el Lucero de la Tarde” es parte de la astronomía, pero no se requirió ningún

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

experimento para demostrarlo. Sin embargo, no es una verdad que el sentido común pueda alcanzar: fue necesaria una observación cuidadosa para descubrirla.

En las ciencias físicas podemos llegar a resultados erróneos si sólo nos fiamos del sentido común ¿Qué puede ser más obvio, por ejemplo, que el hecho de que el sol gira alrededor de la tierra? “Por supuesto que la Tierra no se mueve. ¡Use sus ojos!” dice un personaje en una obra de George Bernard Shaw. Pero en realidad (o al menos eso dice la astronomía moderna) la Tierra se mueve a una enorme velocidad. El sentido común no nos informa de esto, y los razonamientos de sentido común no parecen refutarlo. Decir “si la tierra se moviese, nos caeríamos” no es un buen argumento para dudar de que la Tierra se mueve.

Todo lo anterior plantea un problema. Si en las ciencias físicas las observaciones deducidas mediante el sentido común pueden resultar falsas, ¿por qué no puede pasar esto también en economía? Quizá el axioma de la acción, aunque aparente ser verdadero, pueda demostrarse algún día que es falso ¿Vamos por un camino equivocado?

Nos alegrará saber que no. ¿Por qué algunos juicios de sentido común acerca del mundo físico a veces resultan equivocados? La explicación afecta a asuntos nada fáciles de la filosofía de la ciencia; pero, básicamente, la respuesta es sencilla. En el mundo físico hay un universo subyacente que no puede observarse directamente. El sentido común puede explicar cómo es el mundo en su superficie: no nos descubre la estructura interna del mundo.

Pero la acción humana no es así. No hay un universo subyacente para la acción humana del mismo modo que para el mundo físico: lo que vemos es lo que hay. Dado que nosotros mismos actuamos, entendemos la naturaleza de la acción directamente. No tenemos que adivinar la estructura interna del pensamiento. Los objetos físicos están compuestos por átomos, pero no hay “átomos de pensamiento”.

1. **“¡Sí hay ‘átomos de pensamiento!’ El cerebro tiene una estructura interna, como cualquier otro objeto físico. Y la mente es el cerebro. Por tanto, hay átomos de pensamiento”. Evaluar esta objeción.**
2. **Ver la primera ley del movimiento de Newton. ¿Cómo contradice ésta al sentido común?**

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Se podría pensar que los economistas deberían estar contentos por tener un fundamento de sentido común para su disciplina; pero algunos no lo están. En contraste con la escuela austriaca, que acepta completamente el enfoque deductivo, muchos economistas piensan que no es científico apoyarse únicamente en la deducción. La deducción juega un papel importante en economía, sin duda; pero las premisas no deberían ser aceptadas sólo porque se consideren “autoevidentes”. Más bien, lo importante son sus conclusiones, y éstas deben estar sujetas a evaluación. El que las premisas sean autoevidentes, o incluso verdaderas, importa poco; sólo las predicciones importan. Como veremos, los austriacos rechazan esta opinión.

Uno de los principios básicos de la economía, que estudiaremos enseguida, es la ley de la demanda. En lugar de mostrar cómo esta ley se deduce a partir de principios de sentido común, algunos economistas han realizado encuestas para descubrir si la ley es correcta. Ignoran el hecho de que si la ley ha sido deducida correctamente, descansa en una base más firme que las conjeturas derivadas de datos estadísticos.

MÁS SOBRE LA ACCIÓN

Ahora que sabemos que el axioma de la acción es verdadero, podemos volver a nuestra tarea principal de deducir teoremas a partir de él. No hay nada difícil o extraño en actuar así: simplemente analizaremos el concepto de acción utilizando el sentido común y veremos qué se obtiene.

Para comenzar, toda acción tiene un fin o propósito. Por ejemplo, ¿por qué estáis leyendo esta página? Porque queréis averiguar lo que intentamos comunicar. (El motivo para ello es, por supuesto, otra cuestión). O también, si cruzamos el aula, lo hacemos para llegar a nuestro destino, si queremos ir del punto A al punto B. (Allá por la Edad Media, cuando yo fui al colegio, el ejemplo hubiera sido ir andando a la escuela: pero hoy en día nadie hace algo tan extraño).

¿Y qué se deduce del hecho de tener un fin? Obviamente, no hemos obtenido el fin todavía: en tal caso, no necesitaríamos actuar. Si ya estuviéramos en el punto B, no habría necesidad de moverse hasta allí. (En realidad, no podríamos movernos hacia allí, podríamos quedarnos allí; pero eso sería una acción distinta).

Pero un fin por sí mismo no es suficiente para que haya una acción. Volvamos al ejemplo de moverse del punto A al punto B. Es un ejemplo tan emocionante que no puedo dejar de pensar en él. Supongamos que estamos en el punto A. Nos gustaría estar en el punto B, pero no tenemos ni idea de cómo llegar. (“¡Está al otro lado de la

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

habitación! ¿Qué se supone que tenemos que hacer?”). Hasta ahora no hemos hecho nada. Con el fin de actuar, debemos hacer algo para alcanzar lo que deseamos. Debemos, en otras palabras, utilizar medios para lograr nuestro fin. En este caso, por supuesto, andar a través de la habitación es el medio para obtener el fin de llegar al punto B.

1. Poner algunos ejemplos de acciones que hayáis realizado. Identificar los fines y los medios en cada una.

2. He aquí un problema difícil que no podemos abarcar en este libro, pero que sí podéis intentar resolver por vosotros mismos: con el fin de obtener algo, tenemos que utilizar medios. Pero utilizar medios para obtener un fin es en sí mismo una acción. Al andar cruzando la habitación, por ejemplo, movemos las piernas de cierta manera. Pero, si usar los medios es una acción ¿no requiere esta acción el empleo de otros medios? Si es así ¿no implica esto una regresión infinita? Entonces, ¿cómo puede llevarse a cabo cualquier acción? (Si encontráis estas preguntas ininteligibles, las podéis ignorar. Mejor aún, preguntad al profesor si las puede responder).

Ahora ya comprendemos la estructura básica de una acción: utilizar medios para conseguir fines. En este punto, aparece la pregunta ¿qué podemos deducir de esto? (Podéis comenzar a ver cómo se desarrolla el pensamiento económico: a partir de lo que ya sabemos, intentamos deducir más y más cosas). ¿Qué debe ser verdad si existen los fines y los medios?

Supongamos que pensamos que, independientemente de que hagamos algo o no, nos transportaremos al punto B. En ese caso, sería absurdo comenzar a andar. ¿Para qué andar si vamos a estar allí en cualquier caso? (Estamos suponiendo que andar no nos llevará allí más rápido que si no hacemos nada). O supongamos que pensamos que nuestras piernas se pondrán en movimiento automáticamente. Tampoco en ese caso tendría sentido obligarlas deliberadamente a moverse. Por lo tanto, para actuar debemos creer que obtener el fin, al menos en parte, depende de nosotros.

A veces esto se expresa así: una condición para la acción es que el futuro sea incierto. Pero esto puede crear confusiones. Porque puede significar exactamente lo que acabamos de decir: para actuar, no podemos creer que nuestro fin se logrará independientemente de lo que hagamos. Si es así, es correcto, claro.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Pero “el futuro es incierto” puede sugerir otra cosa. Podría dar a entender que para actuar debemos desconocer lo que va a ocurrir. (De hecho, yo creo que esta es una interpretación más natural de “el futuro es incierto”).

Pero ésta es una exigencia más fuerte que no hemos probado en absoluto que sea una condición necesaria para la acción. ¿Veis por qué es una condición diferente? Bien, la primera condición, la que hemos defendido antes, es que para actuar no se puede saber que el fin se logrará con independencia de lo que hagamos. La nueva dice que para actuar no se puede saber que el fin se logrará. La parte “con independencia de lo que hagamos” se ha suprimido. Y hasta ahora, en ningún momento hemos dado justificación para ello.

De hecho, la condición más fuerte es falsa; porque a veces (aunque no siempre) sí sabemos que vamos a conseguir el fin, y nuestro conocimiento de ello es consistente con que actuemos para lograrlo. ¿Cómo es posible? Si sabemos que andando a través de la habitación se llega al punto B, y sabemos que vamos a andar a través de la habitación, ¿por qué no podemos saber que vamos a llegar al punto B? Pero si lo sabemos, según esta definición de incertidumbre, habría que decir que el futuro no es incierto Y no se puede decir que la argumentación está mal porque el futuro es incierto, ya que esto es justamente lo que estábamos discutiendo.

Puede parecer que le estamos dando demasiadas vueltas a un punto poco importante. (Tal vez lo parezca porque le estemos dando demasiadas vueltas a un punto poco importante). Pero hemos hecho énfasis en él porque la idea del futuro aterroriza a muchos economistas. Piensan que como la acción humana está orientada al futuro ésta es, como ellos la llaman, “radicalmente incierta”. Los actores, desde su perspectiva, prácticamente no saben nada en absoluto de los resultados que obtendrán con sus acciones. Como podéis imaginar, los economistas con este punto de vista están bastante limitados acerca de lo que pueden decir: no hay mucho espacio para una ciencia de la economía cuando se piensa que los actores son ignorantes. Es importante, entonces, no caer en la idea de la “incertidumbre radical”.

- 1. Indicar algo del futuro que sepáis.**
- 2. “En realidad, no conocemos el futuro. Supongamos que creo que voy a desayunar mañana helado. Siempre desayuno helado y soy una persona de costumbres fijas, así que mi afirmación estará bastante bien fundada. Pero es falsa. Después de todo, puedo cambiar de idea, o puedo morir durante la noche, o puede ocurrir cualquier otra cosa. Por tanto, en realidad no sé si voy a desayunar mañana helado y el futuro es de hecho radicalmente incierto”. Evaluar.**

Ya hemos tenido suficiente sobre la “incertidumbre radical”. Volvamos a la estructura de la acción. Acabamos de aprender que, para actuar, no puede creerse que el fin se va a lograr con independencia de lo que se haga. ¿Se os ocurre alguna idea parecida a ésta, que si la tuvieseis, os llevaría a no actuar? Creer que vuestro fin no se logrará con independencia de lo que hagáis. Supongamos que a mí me gustaría ser el próximo rey de Inglaterra. Es un trabajo bien pagado y es divertido ver a la gente inclinándose a tu paso. Sin embargo, sé que no hay nada que pueda hacer para conseguir ese fin: sencillamente, no soy candidato a ser rey, salvo que se produjera un cambio inimaginable en la Ley de Sucesión a la Corona. Mi fin me llevaría en este caso a no actuar.

PREFERENCIA Y UTILIDAD

Una acción, por lo tanto, utiliza medios para conseguir fines. ¿Qué puede deducirse del hecho de que persigamos un determinado fin? Obviamente, que queremos ese fin: preferimos conseguir ese fin antes que conseguir otro. Volvemos una vez más a nuestra infalible fuente de placer –el movimiento a través de la clase del punto A al punto B. Si nos movemos de A a B ¿preferimos quedarnos en A o estar en B? (Incluso un estudiante de una escuela progresista sería capaz de responder a esto). Preferiremos estar ubicados en B; si no, no nos moveríamos de A. Otra manera de explicarlo sería decir que, cuando actuamos, pensamos que nos encontraremos en mejor situación después de conseguir el fin de lo que estaríamos si no lo hubiésemos conseguido.

A los economistas les encantan los términos técnicos, por lo que en lugar de decir que cuando actuamos pensamos que vamos a estar mejor, normalmente dicen que pensamos que nuestra utilidad o riqueza se incrementa mediante la acción. Es

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

fundamental para vuestra comprensión de la economía que os deis cuenta de que esto no es más que otra manera de decir lo que ya hemos demostrado previamente, no hemos añadido nada nuevo al decir que al actuar pensamos que nuestro nivel de utilidad se incrementará. Todo lo que hemos hecho es reiterar que preferimos lograr el fin a no lograrlo.

¿Por qué estamos insistiendo tanto en esto? Porque en este punto hay un error que es fácil cometer. Algunas personas piensan que siempre que actuamos estamos tratando de maximizar el placer y minimizar el dolor. ¿Esto qué quiere decir? Hay algunas sensaciones que la gente tiende a preferir; imaginemos cómo nos sentiríamos si estuviéramos a punto de comernos una tarta de queso en lugar de estar estudiando el concepto de utilidad. O imaginemos cómo nos sentiríamos si la persona a la que más odiamos en el mundo fuera secuestrada por un platillo volante.

Por supuesto, hay otras sensaciones que la gente trata de evitar. Muy poca gente intenta tocar estufas al rojo vivo y no muchos querrían emular al rey Enrique IV "El Impotente", padre de la reina Isabel, oliendo cuero quemado.

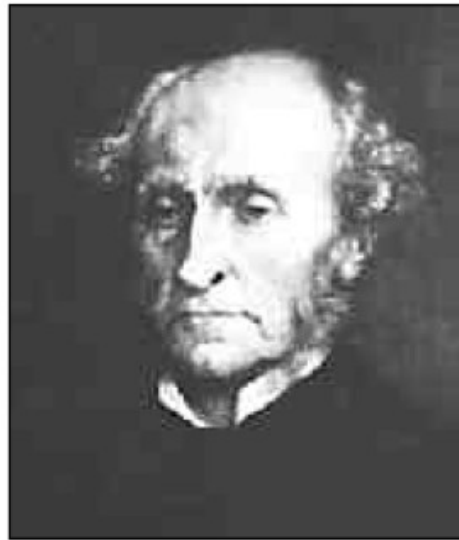
De acuerdo con los egoístas o hedonistas psicológicos, que entienden la acción como la acabamos de describir, la maximización del placer o la minimización del dolor son nuestros únicos fines reales. Todas las acciones, desde esta perspectiva, son medios (en última instancia) para incrementar las sensaciones de placer o disminuir las de dolor. Si nos movemos del punto A al punto B (¡sorpresa!), lo hacemos porque pensamos que estar en el punto B sirve mejor a nuestra felicidad. Hay otras formas de hedonismo que ven el fin de la acción de una forma distinta, pero ésta (hedonismo psicológico "crudo", o "duro") es suficiente para nuestros propósitos.

UTILIDAD Y RIQUEZA

Habiendo explicado qué es el hedonismo psicológico, ya estamos en disposición de ocuparnos del error sobre de la utilidad y la riqueza al que nos habíamos referido más arriba. Cuando decimos en economía que un actor piensa que logrando sus fines incrementará su utilidad, no estamos –repito, no estamos- tomando la postura del hedonismo psicológico. En este punto deberíais ser capaces de explicar qué significa en economía un incremento de la utilidad. Todo lo que decimos como economistas es que un actor prefiere obtener su fin a no obtenerlo. "Utilidad" y "riqueza" no designan fines concretos, como sensaciones de distinto tipo para las que nuestros fines ordinarios son medios.



Jeremy Bentham
1748–1832



John Stuart Mill
1806–1873

Es una falacia utilizar riqueza y utilidad como si designaran sensaciones concretas. Los economistas que lo hacen piensan en la utilidad como una sustancia que siempre estamos intentando que aumente. Desde esta perspectiva siempre estamos diciéndonos: “¡Más utilidad!”.

¿Pero por qué es esta postura una falacia? Yo creo que el hedonismo psicológico está equivocado, pero es cierto que no lo he demostrado. El problema con esta teoría, para nuestros propósitos, no reside en su (supuesta) falsedad, sino en que no se deduce del concepto de acción. Es una hipótesis psicológica sobre por qué actúa la gente y no tiene cabida en la ciencia económica deductiva que estamos intentando construir.

- 1. ¿Puede ser el hedonismo psicológico una teoría correcta? Usando esta teoría, ¿cómo explicaríais las acciones que se dirigen a ayudar a otra gente?**
- 2. ¿Maximizar el placer lleva siempre a las mismas acciones que minimizar el dolor?**
- 3. Algunos filósofos, como Jeremy Bentham y John Stuart Mill, adoptaron el utilitarismo como una teoría ética. Defendían que se debía intentar maximizar la felicidad a la mayor cantidad de personas posible (“La mayor felicidad para el mayor número”). ¿Pensáis que el utilitarismo es una auténtica teoría ética?**

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Una vez más, volvemos al concepto de acción. Cada uno de nosotros, al actuar, se dirige a la consecución de unos fines mediante el uso de medios. Debemos dilucidar qué medios son más adecuados para conseguir esos fines. ¿Cómo puedo llegar al punto B? ¿Debo andar? ¿Correr? ¿Conducir? Estamos constantemente enfrentados a preguntas sobre la elección de los medios.

Y las alternativas no se limitan a las preguntas acerca de los medios. El filósofo danés Soren Kierkegaard dijo que la pureza del corazón es querer una sola cosa. Quizá tenga razón, pero en realidad la gente tiene muy distintos fines. Debemos elegir no sólo entre distintos medios para lograr fines, sino también entre fines. ¿Queremos emplear la próxima hora estudiando economía? ¿Comiendo helado? (Si fuera por mí, elegiría lo segundo).

Una complicación añadida. No sólo escogemos entre fines, y elegimos los medios a utilizar para conseguir un determinado fin. Muchos medios sirven para lograr más de un fin y tenemos que decidir a qué fin dedicamos cada uno de ellos. Este libro de economía puede utilizarse para sujetar una puerta: ¿es ese un buen uso para el libro de acuerdo con nuestros fines? Supongamos que el libro resultara un mejor sujetapuertas que el busto de vuestra tía abuela que tenéis guardado sin usar en el ático. Podríais decidir utilizar la estatua de la tía abuela para la puerta, aunque sea peor sujetapuertas que el libro, si queréis utilizar el libro para otro propósito.

La acción, por tanto, implica opciones complejas tanto en cuanto a los fines como a los medios. Espero que se advierta que hay algo en esta premisa que difiere de lo dicho hasta ahora sobre la acción. (No se deduce del axioma de la acción). ¿Veis por qué no? Es perfectamente consistente con el axioma que cada persona sólo realice una acción, con un conjunto fijo medios. (¿Recordáis el mito de Sísifo, que se pasó la vida empujando una roca para subirla a una montaña?).

¡Un momento! ¿No hay algo extraño? Se supone que estamos desarrollando una ciencia económica deductiva, pero hemos introducido premisas que no se siguen del axioma. ¿Qué podemos hacer? ¿Debemos descartar la economía como ciencia deductiva?

En absoluto. La economía sigue siendo deductiva, pero tenemos que introducir algunos principios más junto al axioma de la acción. Una vez que los hayamos admitido podemos continuar con el método deductivo, como hemos hecho hasta ahora, sólo que con más premisas con las que trabajar.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Los nuevos principios que ahora necesitamos son éstos: (1) la gente tiene diversos fines y (2) hay una variedad de recursos o medios mediante los cuales la gente puede tratar de conseguir esos fines. ¿Pero cómo sabemos que estos principios son verdaderos? Recordaréis (y si no, os los recordará el profesor) el gran problema que comentamos al comienzo de este capítulo. Si no partimos de principios verdaderos, no tenemos garantía alguna de que sea verdad lo que deduzcamos a partir de ellos. Por lo tanto, ¿cómo sabemos que los nuevos principios son verdaderos?

Algunos economistas austriacos podrían discutirme el camino que he tomado en los últimos párrafos. Podríamos entender el axioma de la acción en un sentido más amplio. “Acción”, en este sentido amplio, implica necesariamente una variedad de fines. La simple “acción” repetitiva, podría argumentarse, no es realmente una acción. Para actuar, hay que escoger entre distintos fines competitivos para asignar cada medio.

Si esta opinión es correcta, entonces los “nuevos principios” son realmente parte del axioma de la acción; pero yo no estoy seguro de que esta perspectiva sea correcta. ¿Qué pensáis vosotros?

Exactamente de la misma manera que sabemos que el axioma de la acción es verdadero, sabemos que los nuevos principios también lo son. Estas premisas de sentido común son verdades obvias. Que hay gran variedad de recursos no es una conjetura que deba ser confirmada por medio de experimentos. Es algo de lo que estamos seguros.

1. El axioma de la acción es una verdad necesaria. ¿Son los nuevos principios verdades necesarias? (Podría resultar útil volver a consultar el Capítulo I).

Tenemos distintos fines. ¿Cómo elegimos entre ellos? ¿Debería en este momento moverme del punto A al punto B, tomarme un litro de helado o tirar este libro por la ventana? Estoy suponiendo que me gustaría hacer las tres cosas pero sólo tengo tiempo para hacer una de ellas.

Me temo que la respuesta va a sonar a algo obvio y trivial. Ordenad los fines: ¿cuál de los tres os gustaría más conseguir? (¡Adivinad cuál elegiría yo!). Hecho esto, actuaréis para lograr el fin que valoréis más.

Hay un paso en falso que hay que evitar dar. No estamos diciendo lo siguiente: se miden los fines de acuerdo con una escala numérica de satisfacción y luego elegimos el

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

que tenga más puntos. Tomar helado da diez unidades de satisfacción, mientras que tirar el libro por la ventana sólo puntúa tres. (Moverse al punto B estaría sólo ligeramente por encima de cero). Este enfoque de medir los fines en una escala de satisfacción y elegir el que tenga más puntos es nuestro viejo amigo el hedonismo psicológico. Esta es una teoría especulativa que la economía austriaca no considera verdadera.

Pero si no aceptamos que se midan con una escala, ¿cómo vamos a clasificar nuestros fines? Sencillo, así: primer fin, segundo fin,... etc. Utilizamos una clasificación ordinal, no cardinal. Comparemos lo siguiente: el Everest es más alto que el Mont Blanc, que es más alto que las colinas de Hollywood (clasificación ordinal). El Everest tiene x metros de alto. El Mont Blanc tiene y metros de alto (clasificación cardinal). Esto debería de dejar clara la distinción.

A este respecto, el economista británico Lord Lionel Robbins comparó la utilidad con el amor. Normalmente podemos decir si queremos a una persona más que a otra, pero no podemos decir “cuánto” en unidades medibles.

Ahora ya sabemos qué tipo de clasificación estamos buscando. ¿Pero qué determina cómo se clasifican los fines? ¿Qué fines se clasifican como los primeros? La respuesta puede decepcionar a los que esperen una teoría complicada: el propio actor decide por sí mismo qué fin es el mejor clasificado. Él es quien actúa después de todo; lo que importa en la explicación de lo que hace es su clasificación personal de fines. En economía, las preferencias son subjetivas.



Lionel Robbins
1898–1984

- 1. Algunas personas piensan que en ética hay valores objetivos ¿Qué significa esto? ¿Es esta perspectiva consistente con nuestra afirmación de que en economía las preferencias son subjetivas?**
- 2. “No se ha refutado la teoría de que los fines se clasifican cardinalmente en una escala de satisfacción. En todo lo visto, los fines están clasificados así”. Evaluar. (Sobre este asunto, releer la discusión sobre el hedonismo psicológico).**

Me temo que ahora debemos afrontar otro problema. Hemos dicho que un actor siempre elige el fin que más valora. ¿Pero cómo sabemos que esto es verdad? Supongamos que alguien dice “Mi segundo fin más valorado es suficiente para mí; haré esto antes”. ¿Es esto incoherente? ¿Nuestra afirmación de que un actor siempre actuará para lograr su fin mejor valorado es otro nuevo principio, adoptado porque es conveniente y defendido como obvio, o puede ser deducido de los principios que ya conocemos? Nos ocuparemos de estas preguntas en el próximo capítulo, donde continúa la discusión sobre la acción y la preferencia.

Capítulo 3

Acción y preferencia

Parte II

EL FIN MÁS VALORADO

Como recordaréis, el último capítulo concluyó con una pregunta. ¿Cómo sabemos que un actor siempre actúa para lograr su fin más valorado? Recordad que en economía nuestro fin (más valorado) es deducir resultados significativos a partir del axioma de la acción. (¿Qué es el axioma de la acción? Por supuesto que lo sabéis, pero volved al capítulo anterior y leed de nuevo la sección sobre dicho axioma). ¿Se deduce del axioma de la acción que un actor siempre actuará para lograr su fin más valorado?

Es muy fácil ver que la respuesta es sí. Supongamos que tienes la opción entre ver un partido de baloncesto entre los Celtics y los Lakers, por un lado, o escuchar a Hillary Clinton explicarnos qué nos conviene, por otro. Si prefieres ver el partido de baloncesto ¿qué harás?

Obviamente, ver el partido de baloncesto. No tiene sentido que elijas escuchar a Hillary si prefieres la alternativa. (Recordad, la economía no trata sobre qué se debe elegir. Nuestro problema es: dada una escala de valores ¿cómo actuaremos?)

- 1. El principio de que siempre actuamos para lograr nuestro fin más valorado no es evidente que sea verdadero. De hecho, es falso. Prefiero estar sano durante los próximos diez años a ir al cine. Pero puedo elegir ir al cine en lugar de hacer flexiones u alguna otra actividad para mejorar mi salud. ¿Por qué esta objeción al principio resulta pobre?**
- 2. ¿No hay veces en que la gente no busca sus fines más valorados? Supongamos que puedes sacar un sobresaliente en el próximo examen de matemáticas copiando del examen de Norman Empollón, el estudiante de al lado. (Norman siempre saca un 10 en los exámenes de matemáticas). No te van a pillar, porque el profesor es miope. Por supuesto, resistes la tentación, aunque quieres sacar un sobresaliente. (Si sacas un 10, tus padres te darán 1.000€). ¿No estás en este caso renunciando a lograr tu fin más valorado?**

LA OBJECIÓN TAUTOLÓGICA

Espero que hayáis encontrado cuál era el error de la última objeción. Si pensamos que está mal copiar en los exámenes de matemáticas (por supuesto, los exámenes de economía son otra cosa), entonces preferimos no copiar a copiar. Si esta preferencia es superior a nuestro deseo de sacar un sobresaliente en el examen, entonces no copiando a Norman estamos alcanzando nuestra preferencia más valorada. También es cierto que no podemos sacar un sobresaliente si no copiamos, pero esto es irrelevante. Por supuesto, queremos un sobresaliente, pero queremos aún más no ser unos copiones. Por tanto, no copiaremos.

Algunos autores que se oponen a la economía austriaca utilizan esta respuesta como ayuda para lanzar otra objeción. “Si se dice que preferimos no copiar, porque hemos escogido no copiar”, argumentan, “todo lo que estamos haciendo es definir la preferencia como aquello que en realidad se elige. No estamos diciendo nada nuevo”.

Podemos escribir esta objeción un poco más formalmente, así:

Si (1) mayor preferencia = lo que elegimos, entonces (2) siempre elegimos nuestra mayor preferencia, ya que (3) siempre elegimos lo que elegimos.

Para probar (2) sólo tenemos que sustituir “nuestra mayor preferencia” por “lo que elegimos” como dice (1) que podemos hacer. Entonces se llega a la identidad (3). Pero esto es trivial: no nos dice nada.

Esta objeción dice que una afirmación clave para la economía austriaca es trivial. Pueden utilizarse argumentaciones similares para afirmar que otros principios austriacos clave no nos dicen nada nuevo. No es por tanto nada trivial que refutemos esta objeción.

- 1. Construir una argumentación similar a la mostrada más arriba que afirme que el axioma de la acción es trivial. (Si necesitáis ayuda, ver la discusión sobre el axioma de la acción en el capítulo anterior).**
- 2. Construir una argumentación similar sobre la trivialidad de cualquiera de los principios discutidos hasta ahora.**
- 3. ¿Hay algún resultado hasta ahora al que hayamos llegado y que no sea vulnerable a esta objeción?**

RESPUESTA A LA OBJECCIÓN TAUTOLÓGICA

Esencialmente cada argumentación puede ser rebatida de dos formas: podemos encontrar algo erróneo en la argumentación o afirmar que la conclusión de la misma no tiene importancia. El filósofo Morris Cohen lo resumió de una manera memorable. Respondiendo a un estudiante dijo: “En primer lugar, está usted equivocado; y, en segundo lugar, aunque usted tuviera razón, ¿qué?”.

Ambas réplicas pueden utilizarse contra la objeción tautológica. En primer lugar, la objeción simplemente no es correcta. No definimos “la mayor preferencia” como “lo que en realidad elegimos”. En realidad, hemos afirmado algo verdadero que es importante acerca de lo que elegimos –que seleccionaremos nuestra mayor preferencia.

Pero si no hemos definido la preferencia más alta de esta forma ¿cómo sabemos que el principio es verdadero? Bueno, la respuesta es tan simple que es difícil explicarla en otros términos: simplemente hemos estudiado el principio y vemos que debe ser cierto. ¿Por qué elegiríamos algo distinto que nuestra mayor preferencia?

1. A muchos filósofos y economistas no les gusta apelar a argumentos “auto evidentes”. ¿Qué motivo pueden tener para adoptar esta actitud?

MÁS CONSIDERACIONES SOBRE LA OBJECCIÓN TAUTOLÓGICA

Pero supongamos que la objeción es correcta. Entonces, nuestro principio “siempre actuamos para lograr nuestro fin más valorado” es trivial, es una tautología. ¿Y qué? ¿Por qué es esto una consideración en contra? (Recordemos que una tautología es una proposición, por ejemplo, una definición, que es verdadera simplemente por el significado de las palabras que la componen).

“¿Qué quieres decir con ‘¿y qué?’? ¡Una tautología es sólo jugar con las palabras! Que un principio sea trivial, ¿no es un argumento demoleedor contra él?” Esta respuesta confunde dos acepciones del término “trivial”. La primera significa que no es importante. Si nuestro principio, u otros principios de economía austriaca, son triviales en este sentido, si es una crítica lesiva. Pero, tomado de esta manera, la objeción falla. Como veremos en el resto del libro, el principio no es inútil: es fundamental para el desarrollo de la ciencia económica.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

En la otra acepción, “trivial” es justamente un sinónimo de “tautología”. Hemos argumentado que el principio no es una tautología, pero supongamos que lo es. Entonces, sería “trivial” en este segundo sentido; pero esto no quiere decir que lo sea en el primero.

Algunas tautologías son importantes, otras no. Muchos filósofos piensan que las matemáticas son tautologías; pero difícilmente se deduce de esto que, aunque tengan razón, las matemáticas sean un conjunto de trivialidades. Serían mucho más sencillas si esto fuera verdad.

1. Poner ejemplos de tautologías que sean triviales en el primer sentido del término.

2. ¿Qué determina si una tautología es trivial en este sentido?

UTILIDAD MARGINAL

Ahora veremos hasta qué punto nuestro principio no es en absoluto trivial. Supongamos que tenemos los siguientes cinco fines, que ordenamos de esta forma: (1) beber un vaso de zumo de naranja; (2) comer una naranja entera; (3) aplastar una naranja contra el suelo; (4) comer la piel de una naranja y (5) recoger todas las pepitas de una naranja para añadirlas a nuestra colección de pepitas de naranja. (Recordad que clasificamos los fines ordinalmente, no estamos midiéndolos de acuerdo con una escala común. Además, asumimos que hace falta una naranja completa para satisfacer cada uno de estos fines).

Seguimos. Supongamos que sólo tenemos una naranja. ¿Qué haremos con ella? La respuesta será evidente para cualquiera, excepto para un hermenéutico. Utilizaremos la naranja para zumo, puesto que ése es nuestro uso mejor valorado.

¿Qué pasa si tenemos dos naranjas? Es igualmente obvio que las utilizaremos para los dos usos mejor valorados. Cuantas más naranjas tengamos, más abajo podremos ir en nuestra escala de preferencias.

Veamos el mismo fenómeno desde otro ángulo. Supongamos que tenemos cinco naranjas que pretendemos utilizar para los cinco fines especificados más arriba. Todas

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

las naranjas son iguales en calidad y sirven por igual para todos nuestros fines. En este momento ocurre un desastre. Johnny Naranjo roba una de nuestras naranjas, dejándonos con cuatro. ¿Qué haremos, en lo que se refiere al uso de las naranjas?

La respuesta vuelve a ser evidente. Nuestra colección de pepitas tendrá que arreglárselas sin el añadido que esperábamos aportar. Puesto que éste era nuestro uso menos valorado, será el que abandonemos primero. Advirtamos que esto es cierto independientemente de qué naranja robe Johnny. Supongamos, por ejemplo, que roba la que pensábamos utilizar para aplastarla en el suelo. En este caso tomaremos la naranja destinada a la colección de pepitas para aplastarla. Independientemente de qué naranja robe, dejaremos de lado nuestro uso menos valorado. La unidad de un bien (en este caso, naranjas) que se dedica al uso menos valorado se llama unidad marginal. Como veremos en el próximo capítulo, este concepto juega un papel fundamental en la explicación de los precios.

1. Demostrar que la explicación que acabamos de dar sobre lo que haríamos si perdiéramos una naranja sigue el principio de que siempre seleccionamos nuestra preferencia más valorada.

2. El análisis que acabamos de ver no funciona. Se asume erróneamente que tenemos una lista de preferencias en la cabeza antes de elegir. Pero en realidad nuestras preferencias sólo existen en el momento de elegir. ¿es correcta esta objeción?

LA OBJECIÓN DE LA INDIFERENCIA

Podríamos poner objeciones a nuestro análisis de esta manera: Hemos asumido que podemos ordenar cinco formas de utilizar una naranja de la primera a la quinta. ¿Qué pasa si no podemos hacerlo? Supongamos, por ejemplo, que no podemos decidirnos entre comer una naranja y aplastarla contra el suelo. Las dos alternativas nos son indiferentes. ¿Entonces qué haremos con la segunda naranja, si disponemos de dos? Nuestra escala de preferencias no nos dice qué elegir.

Examinemos la situación más a fondo. Tenemos una naranja que usamos para hacer zumo (éste es nuestro uso más valorado). Ahora adquirimos una segunda naranja, pero no somos capaces de decidirnos entre usarla para la segunda o la tercera opción.

¿Iremos a la cuarta opción? Abrumados por la indecisión, ¿nos desharemos de la nueva naranja? Seguro que no. Porque preferimos tanto comernos la naranja como

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

aplastarla a comernos la piel (alternativa cuarta). Y si nos deshacemos de la naranja no llevaremos a cabo ninguna de nuestras preferencias; esto sería una acción especialmente tonta.

Los comentarios que acabamos de hacer descansan en un brillante análisis del problema del “asno de Buridán”, realizado por Murray N. Rothbard. Buridán, un gran lógico escolástico, imaginó un burro perfectamente racional, que nunca actuara salvo cuando tuviese una razón suficiente para hacerlo. El burro, para comer, tiene que escoger entre dos balas de heno totalmente idénticas. Buridán imaginó que el burro, al no ser capaz de elegir entre las dos balas, no haría nada y se moriría de hambre.

Rothbard advirtió que el análisis de Buridán de la situación era incompleto. Las alternativas del burro no eran sólo (1) comer la bala de heno A y (2) comer la bala B. Incluyen también (3) no comer ninguna bala y morir de hambre. Dado que cabe suponer que el burro ordenará (3) por debajo de (1) y (2), no elegirá, como hizo Buridán, (3). Si lo hiciera, incurriría en una violación de nuestro principio fundamental: un actor prefiere un fin mejor clasificado a uno peor clasificado.

- 1. Buscar la sección acerca de Buridán en la obra de Rothbard “Historia del pensamiento económico 1. El pensamiento económico hasta Adam Smith” (Madrid: Unión Editorial, 1999) y hacer un breve informe sobre su trabajo.**
- 2. ¿Cómo podría replicar a Rothbard un partidario de la argumentación de Buridán?**

MÁS SOBRE LA INDIFERENCIA

Una persona que elija, por tanto, enfrentada a dos alternativas que le parezcan “lo mismo” debe tomar una decisión entre ellas sea como fuere. Puede, por ejemplo, lanzar una moneda al aire para determinar si se va a comer la naranja o la va a aplastar. Y, una vez que haya elegido, esta elección resultará en una preferencia de la misma forma que si fuera un acto fundado de acuerdo con sus más preciados deseos. No se puede mostrar indiferencia en la acción: dadas dos alternativas, hay que escoger una.

Y, por supuesto, es la acción lo que debemos analizar en economía. La indiferencia, por tanto, no juega ningún papel en nuestra disciplina. Pero, objetareis,

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

¿qué pasa si, como en nuestro ejemplo, no tenemos una preferencia marcada para cada alternativa? (Antes de continuar, intentad contestar a esta objeción).

La clave para resolver el problema, una vez más, está en el capítulo anterior. Recordemos que la escala de preferencias es una escala ordinal: clasifica las alternativas como primera, segunda, tercera,... etc. No consideramos que las alternativas contengan más o menos cantidad de alguna determinada propiedad. Generalmente, todo lo que nos concierne es el hecho de la preferencia: la intensidad de la preferencia no es importante para nuestros propósitos. Por tanto, una preferencia establecida lanzando una moneda al aire es también una preferencia. El estado psicológico en el que se decide nos es irrelevante como economistas.

No utilizar el concepto de indiferencia en economía austriaca nos otorga una ventaja añadida. La corriente principal de la economía neoclásica confía en gran medida en curvas de indiferencia, cajas de Edgeworth y otras construcciones matemáticas complicadas de las cuales no tenemos que preocuparnos. La economía austriaca es en este aspecto mucho más sencilla de aprender que el sistema rival.

1. ¡Sí podemos mostrar indiferencia al actuar! Lanzar una moneda al aire para decidir entre dos alternativas es justamente una demostración de indiferencia. Evaluar esta objeción.

PARA NOTA – MÁS SOBRE EL ASNO DE BURIDÁN

Hemos demostrado que el asno de Buridán no es racional: si lo fuera, habría elegido no morir de hambre (suponiendo que prefiera comer a morir de hambre). Pero, podría objetar Buridán, ¿qué puede hacer su desgraciado burro? Debe tener una razón suficiente para elegir una bala en vez de la otra: y dado que las dos son, por hipótesis, idénticas en todas sus cualidades relevantes, no puede hacerlo. Quizá en este caso sea posible que no haya alternativa racional disponible y la paradoja pruebe que en la situación descrita no puede haber un agente perfectamente racional.

Este ejemplo no tiene implicaciones tan drásticas; más bien, lo que pone en cuestión es la suposición de que un agente perfectamente racional deba tener una razón suficiente para elegir entre dos alternativas, sea cual sea la descripción de dichas alternativas. El burro no tiene que ser capaz de aportar una razón para elegir una bala frente a la otra para ser racional. En este caso, de hecho, lo irracional sería perder el

tiempo en un fútil intento de hacerlo. (No preocuparos si encontráis difícil esta sección: no es esencial y sólo se incluye aquí porque el asunto es interesante).

DE NUEVO LA PREFERENCIA DEMOSTRADA

Dado que la preferencia demostrada es tan importante para la economía austriaca, volvamos sobre ella una vez más. Desde el punto de vista de alguien que observa a otro actuar, toda acción demuestra una preferencia. Si vemos a alguien tirar este libro con disgusto, sabemos que hacer eso es su alternativa preferida.

Desde el punto de vista “exterior” de otro actor, el concepto de indiferencia no aparece. Todo lo que se ve son acciones particulares, nunca un estado de indiferencia.

EL FUNDAMENTO DE LA UTILIDAD MARGINAL

Si adquiriésemos más y más unidades de un bien, las dedicaríamos a usos cada vez menos valorados. Otra manera de decir esto es que la utilidad de la última unidad de un bien decrece conforme más unidades del bien tenemos en un momento dado. Este principio es la famosa ley de la utilidad marginal decreciente (la unidad marginal, repito, es la última unidad).

Desafortunadamente, algunos economistas comprenden mal la argumentación que lleva al principio de la utilidad marginal decreciente. Piensan que se basa en una ley psicológica llamada ley de la saciedad de los deseos. Imaginemos que tenemos muchas ganas de comer helado. Así que marchamos hacia nuestra heladería favorita y procedemos a engullir un helado detrás de otro. En algún momento, el placer de comer helados desaparece: si seguimos tomando helado, antes o después llegaremos a un punto en el que no querremos más. (La gente que trabaja en heladerías y que pueden tomar tanto helado como quieran, generalmente acaban hartos de helado).

De acuerdo con algunos economistas, la disminución del deseo explica la disminución de la utilidad marginal. A medida que obtenemos más de un bien, se derivará menor placer, o utilidad, del mismo. El economista decimonónico Heinrich Gossen, al que Werner Sombart calificó de “idiota brillante”, fue uno de los primeros en desarrollar esta línea de pensamiento.

Llegado a este punto ya deberíais ser capaces de dar la respuesta austriaca. En praxeología, estamos tratando de deducir qué se sigue del concepto de acción. La “saciedad de los deseos”, de ser cierta, sería una generalización psicológica sobre la

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

gente. No se deduce del concepto de acción que nuestro deseo de helado, después de un tiempo, tenga que disminuir y desaparecer.

Que esta “ley” se cumpla es una cuestión empírica: para averiguarlo, tenemos que investigar las preferencias de distinta gente a través del análisis psicológico. Si lo hiciéramos, descubriríamos que la ley de la utilidad marginal decreciente aparenta ser falsa a veces. Podríamos encontrar que obtenemos “más” del segundo o el tercer helado que del primero. (En mi propio caso, la disminución de la satisfacción aparecería sólo después de un número mucho más grande, si es que aparece).

En cualquier caso, consideraciones psicológicas de este tipo no nos conciernen en economía. La disminución de la utilidad marginal se deduce del principio praxeológico de que la gente satisface sus fines más valorados en primer lugar. Esto no depende de los resultados de ninguna investigación empírica.

- 1. Buscar el tratamiento de Gossen en la “Historia del análisis económico” de Joseph Schumpeter (Barcelona: Editorial Ariel, 1996) y hacer un breve informe sobre el mismo.**
- 2. ¿Qué dirían los economistas de la “escuela de Chicago” sobre el fundamento de esta ley de disminución de la utilidad marginal?**



Joseph Schumpeter
1883–1950

RESPUESTA A UNA OBJECCIÓN

Espero que se haya advertido que un comentario anterior sobre la saciedad de los deseos plantea un problema. Dijimos que puede ser que nos dé más placer el segundo helado que el primero. ¿No contradice esto la ley de la utilidad marginal decreciente, que nos dice que la utilidad de la última unidad del bien siempre decrece?

No, no lo hace. Me temo que tengo que repetirme una vez más. Lo que hemos estado considerando son los usos a los que un actor, en un determinado momento, asigna las diferentes unidades de un bien. Estos usos se clasifican ordinalmente. (¿No

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

estáis hartos de que repita esto? Es sorprendente cuánta gente no lo entiende). Las estimaciones psicológicas de placer –cuánto “gustito” obtenemos de una acción en particular de consumo- no nos conciernen en absoluto.

Apliquemos este punto de vista al ejemplo del helado. Cada vez que afrontamos la decisión de tomar otro helado, tendremos obviamente dos alternativas posibles. (Suponemos que no hay otros usos para un helado que comérselo). En cada momento, actuaremos para satisfacer nuestra preferencia más valorada. Cómo estemos de “satisfechos” o llenos puede sin duda afectar a la elección que hagamos: pero la satisfacción no es parte directa del análisis de la utilidad marginal en absoluto. En realidad, dado que partimos de la hipótesis de que sólo hay un uso posible del helado, el ejemplo probablemente no resulte bueno para ilustrar la utilidad marginal.

Un ejemplo mejor sería uno en el que tengamos varios usos diferentes para el helado en nuestra escala de preferencias, además del de comerlo inmediatamente: por ejemplo, guardarlo, dárselo a un amigo, etc. Con cada unidad satisfaremos una preferencia inferior. Por supuesto, hay una complicación. Nuestra escala de preferencias podría ser como ésta:

- **COMER DOS HELADOS**
- **COMER UN HELADO Y GUARDAR UN HELADO**
- **COMER UN HELADO**
- **GUARDAR UN HELADO**

Los usos alternativos del bien no tienen que ser cualitativamente diferentes. Todo lo que necesitamos para una escala de preferencias es una especificación de los usos del bien. En esta escala, dos unidades de helado se consideran, para las dos primeras preferencias, como un solo uso.

LA UNIDAD RELEVANTE

Lo esencial, por tanto, son los usos que proponemos para un bien. Estos usos son subjetivos: dependen de nuestras preferencias. Si no tuviésemos una escala como la que acabamos de ver y en su lugar considerásemos cada nueva decisión sobre tomar un nuevo helado como una decisión independiente, entonces siempre nos preocuparíamos por una unidad de helado. (Sugerí que el ejemplo del helado no era bueno para ilustrar la disminución de la utilidad marginal porque suponía que el actor tomaba en

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

consideración sólo unidades individuales de helado, que tenían un sólo uso posible. Este es el factor que “recorta” la escala de preferencias).

Es importante no caer en una falacia. Que los usos de un bien dependan de preferencias subjetivas, y que sean estos usos los que determinan qué consideramos cantidades relevantes de un bien, no implica que el bien en sí mismo sea subjetivo.

Tenemos diversos usos para el helado. Pero el helado es un bien físico real, está “ahí fuera”, en el mundo. No lo creamos a través de nuestros actos de preferencia. De forma similar, dos unidades de helado son, para parte de la escala de preferencia que hemos dado, la alternativa relevante a escoger. Pero esta escala de preferencias no determina qué constituye una cantidad física de helado, que es, repito, algo real.

Algunos supuestos austriacos, los llamados “subjetivistas radicales”, entienden mal este asunto. Piensan que, puesto que las preferencias son subjetivas, los mismos bienes –el objeto de preferencia- son también subjetivos. Esto por supuesto no es así. Algunos bienes pueden ser estados mentales –por ejemplo, sensaciones particulares que pretendemos obtener, pero la mayor parte de los bienes económicos son objetos físicos –“cosas”, si queremos llamarlos así. (Ignoramos las complicaciones que surgen con el dinero y el crédito, de momento).

- 1. Examinar la visión de Israel Kirzner acerca de la adquisición de la propiedad en “Opportunity, Perception, and Profit” (Chicago: University of Chicago Press, 1979), utilizando la perspectiva de la sección previa. ¿El descubrimiento de un nuevo uso para un bien crea otro bien?**

LA UTILIDAD MARGINAL, CONTINUACIÓN

La sección que acabamos de concluir es bastante complicada. Volvamos a algo sencillo: las naranjas. En el ejemplo de los distintos usos de las naranjas nos hemos limitado, claro, a un solo bien. Todos los ejemplos hasta ahora han sido del mismo tipo.

Pero un actor normalmente no tiene que decidir entre usos alternativos de un bien. Lo normal es que tenga diversos bienes a su disposición que pueden ser destinados a varios usos. Si tenemos, digamos, la posibilidad de comprar una naranja, una manzana y un par de puños americanos, ¿qué haremos?

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

La respuesta es inmediata. Pondríamos los usos alternativos de los diferentes bienes en una única escala de preferencias. Frente a la decisión de adquirir varias unidades de distintos bienes, en cada caso actuaremos para satisfacer nuestra preferencia mejor valorada.

Para cada bien, será de aplicación la ley de la utilidad marginal decreciente. Conforme más unidades de un bien se adquieren en un momento dado, éstas se asignan a usos menos valorados.

DOS TIPOS DE INTERCAMBIO

El ejemplo que hemos venido utilizando hasta ahora sólo considera a una persona. Esto es, hemos hablado de una escala de preferencias individual. Esta parte de la economía se llama “Economía de Crusoe”, por el personaje Robinson Crusoe de la novela de Defoe. (Por favor, que nadie la llame “Economía de Caruso”).

La mayor parte de la economía, sin embargo, consiste en estudiar acciones que implican relaciones entre dos o más personas. Aquí es fundamental hacer una distinción. Una manera en la que se puede tratar con alguien es por la fuerza o la amenaza. Tú quieres mi enorme oso de peluche y me lo quitas. O me amenazas con machacarme si no te lo doy. De la misma forma, se puede utilizar el fraude para obtener lo que se quiere. Podrías decirme que me darás un oso de verdad, sin tener intención real de hacerlo, si te doy mi oso de peluche.

Como veremos luego, algunas partes de la economía se ocupan de la fuerza y el fraude (el capítulo acerca del sistema monetario lo mostrará con claridad). Pero el cuerpo principal de la economía trata sobre la acción voluntaria y sin coacciones: la acción que no conlleva fuerza, amenaza de usar la fuerza o fraude.

1. Para ver la complejidad de la coerción, leer el artículo de Robert Nozick “La coacción”. Está disponible en sus “Puzzles socráticos” (Madrid: Ed. Cátedra, 1999).

EL BENEFICIO MUTUO MEDIANTE EL COMERCIO

Si una acción entre dos o más personas es voluntaria, se deduce de inmediato un hecho fundamental. Dado que cada actor siempre escoge su alternativa más valorada, no participará voluntariamente en una acción salvo que prefiera hacer eso a no hacerlo.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

El párrafo anterior es muy de libro de texto. Probemos de nuevo. Supongamos que yo tengo una naranja y tú tienes una manzana; y yo te propongo intercambiar nuestras propiedades: yo te doy mi naranja si tú me das tu manzana.

Si yo propongo esto es porque prefiero intercambiar la naranja por la manzana a quedarme con la naranja. Si tú aceptas, prefieres intercambiar tu manzana por mi naranja en lugar de quedarte con la manzana.

Para casi todos los efectos, podemos suponer que ni tú ni yo le damos ningún valor especial a la acción de intercambiar por sí misma: lo que cada uno quiere del intercambio son los bienes que va a recibir. De esta forma, podemos simplificar las preferencias en nuestro ejemplo: yo prefiero una manzana a una naranja y tú prefieres una naranja a una manzana. En cualquier intercambio voluntario, las partes ordenan los bienes intercambiados en un orden diferente en su escala de preferencias. Supongamos que las dos partes tenemos escalas de preferencia así:

1 NARANJA

1 MANZANA

Obviamente, no se realizará ningún intercambio. Supongamos que mi escala de preferencias es como la siguiente:

1 MANZANA

1 NARANJA

Entonces, si tú tienes la preferencia contraria, y yo tengo naranjas y tú manzanas, se puede llevar a cabo un intercambio mutuamente beneficioso. No se realizará comercio voluntario salvo que todas las partes involucradas esperen un beneficio. Y para beneficiarse de un intercambio, las partes deben ordenar sus preferencias de forma diferente. Como veremos en el próximo capítulo, este hecho es un factor fundamental para explicar los precios.

Capítulo 4

Oferta y demanda

Podría pensarse que éste es un libro de economía muy extraño. Todo el mundo sabe que la economía se puede reducir a un par de palabras: “oferta” y “demanda”. Hasta ahora no hemos dicho nada sobre ellas. ¿Es un fraude este libro?

En realidad, no nos hemos olvidado de la oferta y la demanda (como ya habrá adivinado quien haya leído el título de este capítulo). Estos dos conceptos sin duda son vitales para la economía; pero se entenderán mucho mejor ahora, después haber estudiado la utilidad.

Volvamos a nuestro ejemplo favorito: supongamos que te ofrezco una manzana a cambio de una naranja. Sabemos que prefiero tener una naranja a una manzana: en caso contrario, sería tonto por mi parte ofrecer un intercambio. De la misma forma, tú prefieres una manzana a una naranja.

Pero hasta ahora hemos dejado una pregunta sin respuesta. ¿Por qué una manzana se intercambia por una naranja? ¿Por qué no una manzana por dos naranjas? ¿O tres manzanas por dos naranjas? (Obviamente, la pregunta que queremos hacer es: ¿por qué los intercambios se llevan a cabo en el mundo real de acuerdo con el ratio que se hacen? El intercambio una naranja-una manzana es sólo un ejemplo).

1. Repetimos, el problema es éste: yo tengo manzanas y tú tienes naranjas. Yo prefiero una naranja a una manzana y tú tienes la preferencia contraria. Los dos nos podemos beneficiar de un intercambio. ¿Pero qué determina el ratio al que se realizará el intercambio?

La respuesta a nuestra pregunta puede decepcionar: en el ejemplo, nos falta información para saber a qué ratio se intercambiarán los bienes. Es cierto que ambas partes nos beneficiaremos si intercambiamos una manzana por una naranja. Pero supongamos que tú me pides dos manzanas a cambio de darme una naranja. Dado que

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

tú valoras las manzanas, preferirás dos manzanas a una. Yo, por supuesto, prefiero dar sólo una manzana, siempre que las manzanas tengan algún valor para mí. (Recordemos que yo no he dicho que no valore las manzanas, sólo que prefiero una naranja a una manzana).

Tu demanda de dos manzanas me plantea un problema. ¿Prefiero tener una naranja a dos manzanas? Si lo prefiero, podría aceptar tu oferta; si no, la rechazaré. Pero puedo pensar ¿por qué tienen los términos de la transacción que modificarse a tu favor? ¿Por qué no intercambiamos una manzana por dos naranjas? ¿O tres?

Aquí aparece una asimetría fundamental. Considerad cualquier ratio de intercambio dado. Si preferimos mantener lo que tenemos a intercambiarlo en esos términos, no se llevará a cabo ninguna transacción. Pero, aunque prefiramos poseer el producto que nos ofrecen, de esto no se deduce que se realice el intercambio a ese ratio.

¿Confundidos? Probemos de nuevo. Alguien propone un intercambio:

1 manzana por 1 naranja (Tú tienes naranjas)

Si tú prefieres tener una naranja a una manzana, no habrá ningún intercambio. Si prefieres tener una manzana a una naranja, habrá intercambio. Pero el intercambio puede no ser a ese ratio.

1 manzana por 1 naranja 2 manzanas por 1 naranja
1 manzana por 2 naranjas 2 manzanas por 10 naranjas

Todos estos ratios son consistentes con tu preferencia de una manzana sobre una naranja. No podemos saber a partir de esta preferencia cuántas manzanas hacen falta para obtener una naranja.

- 1. En la última frase, ¿por qué no necesitamos añadir “o cuántas naranjas hacen falta para obtener una manzana” para que esté completa?**
- 2. Poner ejemplos de vuestra experiencia en que hayáis intercambiado una cosa por otra. Si habéis intercambiado una chocolatina por una caja de balines, ¿podrías esperar que los intercambios que realicen vuestros compañeros de clase se hagan en los mismos términos?**

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Hasta ahora, la teoría económica no nos ha dicho gran cosa. Sabemos que un intercambio se llevará a cabo si, y sólo si, ambas partes del mismo esperan un beneficio. ¿Eso es todo? Afortunadamente, por lo general podemos ir más allá. Volvamos a las manzanas y las naranjas. Podría ocurrir que tuvieras una escala de preferencias más detallada:

2 manzanas

1 manzana

2 naranjas

1 naranja

Supongamos igualmente que tienes cuatro naranjas y ninguna manzana. Asimismo, supongamos que siempre que tengas que elegir entre adquirir una manzana o una naranja, preferirás la manzana. Yo tengo cuatro manzanas y ninguna naranja, y te ofrezco intercambiar manzanas por naranjas a razón de una por una. Obviamente, te conviene intercambiar todas tus naranjas a ese precio. (Por precio queremos decir la cantidad de un bien que hay que entregar para obtener una unidad del bien que deseamos. Es fundamental que os deis cuenta de que precio no significa sólo aquello a lo que el comprador tiene que renunciar para obtener lo que quiere, es también aquello que el vendedor recibe. Cada parte en un intercambio es a la vez un “comprador” y un “vendedor”). ¿Podemos ahora decir que intercambiaremos manzanas por naranjas a razón de una por una?

Si contestas que sí, es que no has estado prestando atención.

1. Trata de anticipar por qué no podemos llegar a esta conclusión acerca del ratio de intercambio.

2. Si nos dan el precio de las naranjas en manzanas, mostrar cómo podemos obtener de inmediato el precio de las manzanas en naranjas.

Como cabía esperar, este ejemplo sigue el mismo patrón de la discusión anterior. Sabemos que, al ratio de una manzana por una naranja, prefieres (dada tu escala de preferencias) cambiar todas tus naranjas por manzanas.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Es fundamental advertir el paréntesis “(dada tu escala de preferencias)”. Recordemos que, cuando se intercambia, se toma en consideración la utilidad marginal ¿prefiero tener una manzana o una naranja? (Suponemos que estamos intercambiando naranjas por manzanas una a una).

Conforme consigues más manzanas, el valor de cada manzana adicional tenderá a descender. (Recordad la ley de la utilidad marginal decreciente). De forma similar, a medida que entregas naranjas, tendrás que abandonar usos cada vez más valiosos para tus naranjas. El valor de la utilidad marginal tenderá a subir conforme tu stock de naranjas disminuye.

Por tanto, la ley de la utilidad marginal decreciente juega un papel clave para fijar los límites del intercambio. He supuesto que siempre valoras más una manzana que una naranja sólo para simplificar el ejemplo. Pero, volviendo al ejemplo original, ¿por qué tienes que aceptar el intercambio en los términos ofrecidos? ¿Por qué no pides dos manzanas por cada naranja? Recordemos que las naranjas para ti tienen valor: en igualdad de circunstancias, prefieres quedarte con cuantas más naranjas mejor.

1. **“Es cierto, puedes intentar conseguir un precio mejor. Pero entonces nada le impedirá al vendedor de manzanas intentar conseguir un precio más favorable para él. Dada tu escala de preferencias, la negociación tenderá hacia un precio de una por una”. ¿Qué hay de erróneo en esta respuesta?**

Bueno, ¿y qué? Hemos montado todo este lío para describir tus preferencias con más detalle, pero no parece que hayamos hecho ningún progreso. Seguimos sin saber cuál es el precio. ¿Ayudaría conocer mi escala de preferencias? No en este ejemplo:

2 naranjas

1 naranja

2 manzanas

1 manzana

Aquí mis preferencias son exactamente las contrarias de las tuyas. Yo estaré mejor si cambio todas mis manzanas por tus naranjas y tu estarás mejor si cambias todas tus naranjas por mis manzanas, pero no sabemos a qué precio se hará el intercambio.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

En este ejemplo, el ratio de intercambio está indeterminado: cualquier precio que resulte en que tú te quedes con todas las manzanas y yo con todas las naranjas nos beneficia a ambos.

- 1. La teoría económica no puede decir cuál será el precio en casos como éste. ¿Cómo se determinan en la práctica los precios?**
- 2. ¿Qué significa cuando decimos que alguien es un buen negociante? En casos de precio indeterminado ¿cómo podemos conseguir el ratio de intercambio que más nos favorezca?**

De nuevo podríamos preguntarnos: ¿Para qué sirve todo esto? Todavía no hemos llegado a una forma de determinar el precio. Pero describir tu escala de preferencias nos ha dicho algo. Sabemos cuántas manzanas intercambiarás por naranjas, a un precio dado.

Y a veces podemos ir más allá. Supongamos que las escalas de preferencias son las siguientes (igual que antes, tu comienzas con cuatro naranjas y yo con cuatro manzanas):

	2 MANZANAS
TU	1 MANZANA
	2 NARANJAS
	1 NARANJA

	2 NARANJAS
YO	2 MANZANAS
	1 NARANJA
	1 MANZANA

Igual que antes, yo gano si intercambio todas mis manzanas por tus naranjas a un ratio de una manzana por una naranja, y tú también. (Recordemos que estamos suponiendo que tú siempre prefieres una manzana a una naranja y yo siempre prefiero una naranja a una manzana). Pero supongamos que no estás de acuerdo y pides dos manzanas por cada naranja. Como yo prefiero dos manzanas a una naranja, no aceptaré vender manzanas a ese precio. De esta forma podemos obtener un límite al ratio de intercambio. El precio en manzanas para las naranjas estará por debajo de dos. Nuestras escalas dejan algún espacio a la negociación, pero menor al del ejemplo anterior.

1. En el ejemplo, ¿podemos deducir un límite para el precio en naranjas de las manzanas? Esto es, si te pido dos naranjas por cada manzana ¿te estaré pidiendo un precio “fuera del mercado”? ¿Y si te pido tres naranjas por cada manzana?

Ahora las cosas se ponen más interesantes. (Me doy cuenta de que esto no es decir mucho). Supongamos que mientras estábamos liados entre manzanas y naranjas, otras parejas de compañeros de clase también las han estado intercambiando. (¿No tenían nada mejor que hacer? ¡Deberían estar estudiando economía!) Cada razón de intercambio entre manzanas y naranjas dependerá de la escala de preferencias de las dos partes involucradas en él. Recordemos que el ratio de intercambio puede no estar completamente determinado por estas escalas de preferencias.

Si nos limitamos a intercambios aislados entre dos personas, los precios normalmente diferirán. Supongamos que a mi no me gustan las manzanas y que sería capaz, si fuese necesario, de regalarlas. Tu compañero de clase Billy Carter, que comienza igualmente con cuatro manzanas, apenas está dispuesto a dar una para conseguir una naranja. Es de suponer que yo estaría dispuesto a darte más manzanas por cada naranja que Billy a su contraparte en el intercambio, el coronel Gadafi.

Ahora viene la parte buena. ¿Qué pasa una vez que todos estos precios se conocen? Yo estaba dispuesto a dar cuatro manzanas para obtener una naranja, pero descubro que tu amable compañero, el coronel, pide sólo una manzana a cambio de una naranja; así que dirigiré mi negocio hacia él. Pero, por similares razones, el coronel pasará de comerciar con Billy a comerciar conmigo (empujando sin duda a Billy a la bebida). Cada persona seguirá cambiando su contraparte hasta que ya no pueda conseguir un mejor precio. En cada mercado (un área en que compradores y vendedores tienen libre acceso entre sí y los distintos precios son conocidos por todos) un proceso de competencia entre gente que busca conseguir un intercambio tenderá a determinar un precio único para cada bien. Esto se denomina Ley del Precio Único y es un principio básico en economía.

En los mercados del mundo real hay algo más que acelera este proceso de ajuste. Hay gente que es muy buena detectando diferencias en los ratios de intercambio. Aprovechándose de estas discrepancias, pueden obtener beneficios para sí mismos.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Supongamos que alguien, llamémosle Arturo el Arbitrajista, ve las diferencias entre los ratios de intercambio del ejemplo anterior.

Supongamos que Arturo tiene manzanas y que no tiene ningún interés en intercambiarlas por naranjas. (Las naranjas no le interesan). Pero descubre, sin embargo, que sería una suerte conseguir naranjas al precio del coronel. Una vez que lo haya hecho, podrá venir a mí e intercambiarlas por manzanas. Supongamos que comienza con una manzana, la intercambia con el coronel por una naranja y después viene a por mí para que le dé cuatro manzanas a cambio de la naranja que él no quiere. Tiene una máquina que transforma una manzana en cuatro.

Por desgracia para él, no puede usar esta máquina indefinidamente. Aparecerá en escena más gente y, de la manera que examinaremos en detalle más bajo, se establecerá un precio al que no pueden obtenerse estas ganancias. Estas ganancias se denominan beneficios de arbitraje y las personas que lo realizan se llaman arbitrajistas.

- 1. Supongamos que me anticipo al plan de Arturo y bajo el número de manzanas que estoy dispuesto a ofrecer por una naranja. ¿Cómo afectará esto a la ley del precio único?**
- 2. Supongamos que un mercado no tiene arbitrajistas. ¿Seguirá operando la ley del precio único?**

Hemos esquematizado, en líneas generales, cómo se determina un precio, dados varios comerciantes con sendas escalas de preferencias para varias cantidades de dos bienes. Veamos el proceso con más detalle. Antes de hacerlo, debo avisar: aquí es donde esos terribles monstruos, las curvas de oferta y demanda, entran en escena. (Dado que no soy amante de la geometría en grado alguno, esto no nos detendrá por mucho tiempo).

Antes de hacerlo, sin embargo, debemos recordar dos principios: (1) preferimos más cantidad de un bien a menos y (2) a medida que adquirimos más unidades de un bien, las utilizaremos para usos menos valorados. (El segundo principio es la ley de la utilidad marginal).

Vamos al asunto principal: dada tu escala de preferencias, podemos decir qué cantidad de un bien querrás a cada precio. Aquí va un ejemplo:

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

A un precio de cinco manzanas por naranja, quieres cero naranjas.

A un precio de cuatro manzanas por naranja, quieres una naranja.

A un precio de tres manzanas por naranja, quieres dos naranjas.

A un precio de dos manzanas por naranja, quieres tres naranjas.

A un precio de una manzana por naranja, quieres cuatro naranjas.

1. Construir una escala de preferencias que sea coherente con esta lista.

2. Por cada bien que queráis adquirir (por ejemplo, un póster de Michael Jordan, un CD) construir un patrón de precios como el anterior.

Puesto que esta lista dice cuántas naranjas quieres a cada precio (en manzanas), se denomina patrón de demanda de naranjas. El ejemplo es inventado; pero no se podía haber hecho usando los números de cualquier manera. Todos los patrones de demanda deben tener ciertas propiedades generales.

¿Por qué? Obviamente, porque el patrón de demanda deriva de una escala de preferencias y ésta debe obedecer a ciertas normas. (¿Cuáles son?) Si la escala de preferencias debe tener unas determinadas características, esto ocasiona que el patrón de demanda tenga otras determinadas características.

Dicho de otra forma: si un patrón de demanda es posible, entonces debe haber una escala de preferencias posible de la que pueda derivarse. Algunos patrones de demanda no cumplen con este requisito; por tanto, no son posibles.

1. Hacer un esquema del tipo de argumentación seguido en el razonamiento del párrafo anterior. ¿Es un argumento válido? (Ver el Capítulo Uno para una explicación de qué significa “válido”).

Veamos un ejemplo. Supongamos que este es tu patrón de demanda:

A un precio de cinco manzanas por naranja, quieres cinco naranjas.

A un precio de cuatro manzanas por naranja, quieres cuatro naranjas.

A un precio de tres manzanas por naranja, quieres tres naranjas.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

¿Es posible este patrón de demanda? Bien, ¿qué escala de preferencias lo sustentaría? Sería una en la que a cuantas más manzanas tuvieras que renunciar para obtener una naranja, más naranjas querrías. Es decir, en tu escala, a medida que entregas más manzanas en el cambio, el valor de las manzanas para ti disminuye. Pero esto contradice la Ley de utilidad marginal decreciente. A medida que obtenemos más unidades de un bien, el valor de la última unidad decrece, dado que la emplearemos en un uso menos valorado. Asimismo, a medida que perdemos unidades de un bien, el valor de las unidades que nos quedan va subiendo. Por tanto, al contrario que en nuestra hipótesis, a medida que sube el precio de las naranjas, deberías estar dispuesto a renunciar a menos manzanas, no a más.

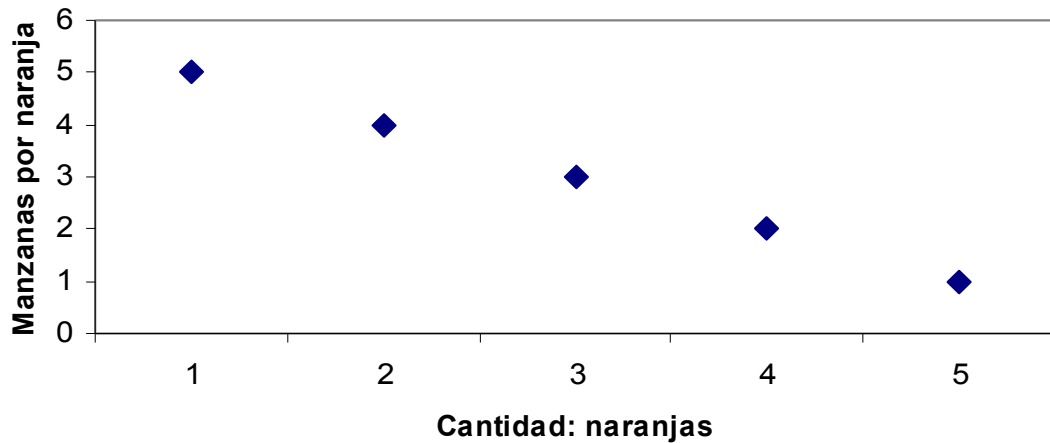
Y hay un modo más sencillo de demostrar que este patrón de demanda contradice la Ley de la utilidad marginal decreciente. A medida que consigues más naranjas, éstas irán siendo relegadas a usos menos valorados. Por tanto, a medida que obtienes más naranjas, deberías estar dispuesto a renunciar a menos para conseguirlas. Pero, según tu defectuoso patrón de demanda, quieres más naranjas conforme mayor es su precio. Es decir, estás dispuesto a renunciar a más por una naranja conforme más naranjas tienes. Y esto no puede ser cierto.

LA LEY DE LA DEMANDA

Nos hemos metido en muchas complicaciones, pero el resultado de nuestra investigación puede resumirse de una forma muy simple. A un precio inferior, la cantidad demandada será mayor: esta es la Ley de la demanda.

Ahora comenzamos con la píldora amarga, la geometría. En un gráfico con precio y cantidad demandada de un bien como coordenadas, podemos mostrar qué cantidad se demandará a un precio dado y viceversa.

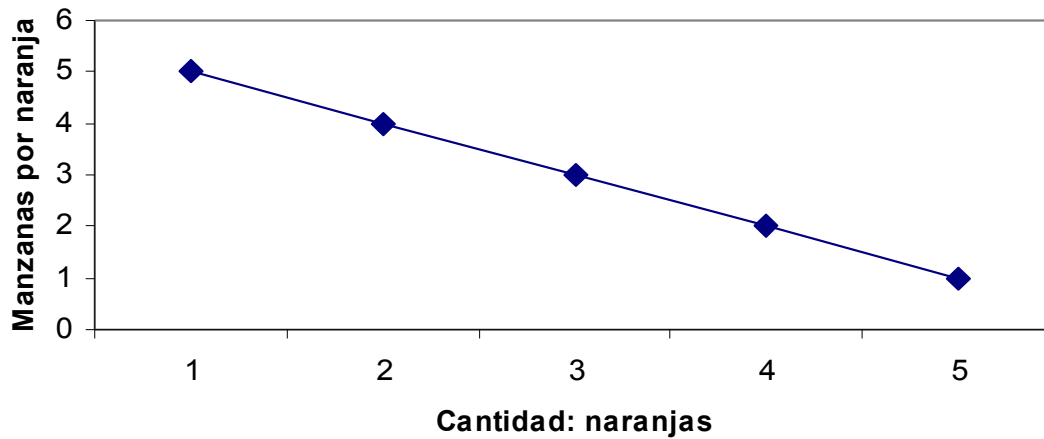
Figura 1: Precio y cantidad



Aquí mostramos un ejemplo:

En este diagrama, a un precio de cinco manzanas, se demandará una naranja; a un precio de cuatro manzanas, dos naranjas, etc. Si conectamos los puntos, obtenemos la famosa curva de demanda:

Figura 2: Curva de demanda



Veremos diagramas como éste en prácticamente todos los libros de teoría económica. Pero debemos hacer una advertencia. Hemos conectado los puntos sólo porque normalmente es conveniente hacerlo con el fin de que se comprenda mejor. La gente toma decisiones de precio-cantidad sólo en respuesta a unidades concretas de un bien, por tanto muchos puntos en la curva no representan preferencias reales del

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

demandante. La pregunta sobre, por ejemplo, cuántas manzanas dará alguien a cambio de una naranja más una parte no distinguible de otra naranja puede no tener respuesta.

Hemos analizado las cosas desde el punto de vista del propietario de manzanas que demanda naranjas. ¿Pero qué pasa con la persona que tiene naranjas y responde a esta demanda? Éste ofrece naranjas a los demandantes.

Igual que hemos hecho con el demandante, podemos diseñar un patrón de oferta, por ejemplo:

A un precio de cinco manzanas por naranja, ofrezco cinco naranjas.

A un precio de cuatro manzanas por naranja, ofrezco cuatro naranjas.

A un precio de tres manzanas por naranja, ofrezco tres naranjas.

Cuanto más alto sea el precio, más naranjas proporcionaré: este es un ejemplo de la Ley de la oferta.

1. ¿Por qué es verdadera la Ley de la oferta?

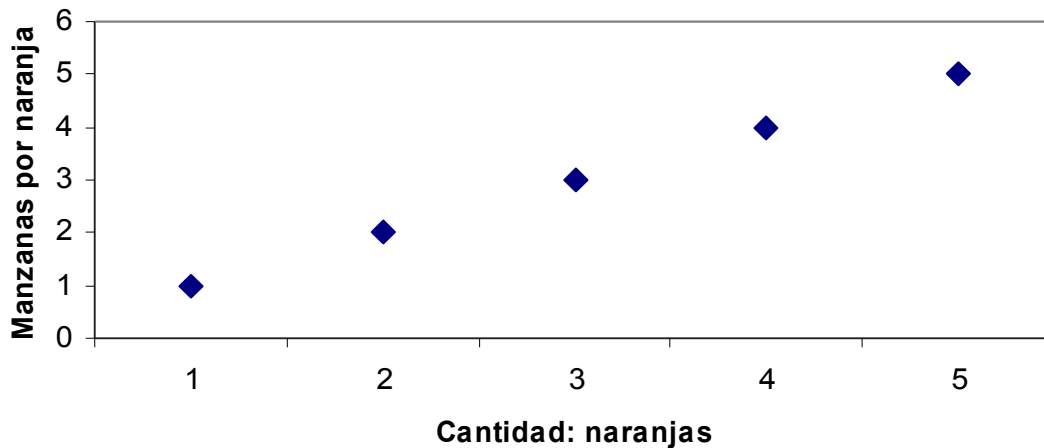
Espero que hayáis descubierto la forma sencilla de contestar a esta pregunta. Podríamos seguir el mismo complicado proceso de antes, partiendo de la Ley de la utilidad marginal decreciente. Pero no nos hace falta. Una vez que sabemos que la Ley de la demanda es verdadera, se deduce que la Ley de la oferta también lo es. Mi patrón de oferta de naranjas determina mi patrón de demanda de manzanas, y viceversa. Si a un precio de cinco manzanas por naranja ofreceré cinco naranjas, entonces demandaré veinticinco manzanas al precio de $1/5$ de naranja por manzana. Éstas son sólo dos maneras de expresar la misma razón de intercambio.

1. Diseñar el patrón de oferta para todos los valores del patrón de demanda del ejemplo.

2. Poner un ejemplo de un patrón de oferta imposible.

Una curva de oferta puede dibujarse:

Figura 3: Curva de oferta

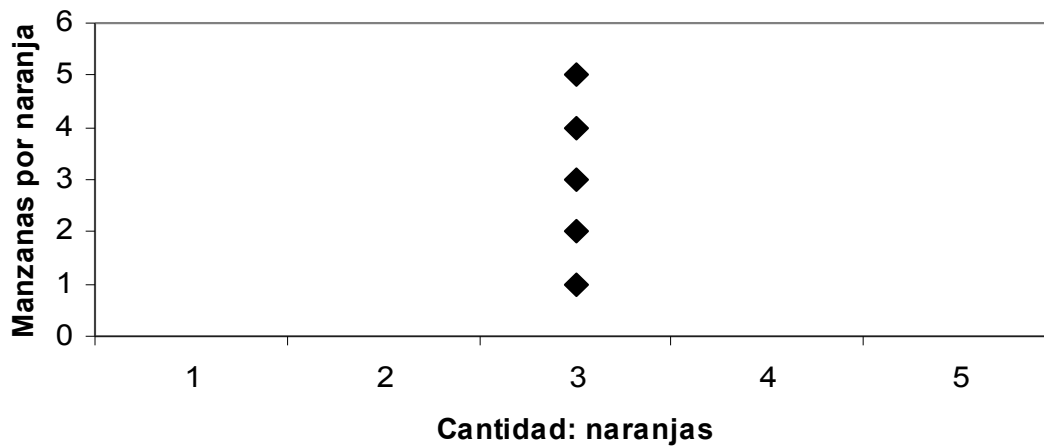


A mayor precio, mayor la cantidad ofrecida. (Aquí también aplican las mismas advertencias acerca de la naturaleza artificial de la curva que mencionamos antes).

Las curvas de demanda y oferta no tienen que curvarse exactamente como las que hemos dibujado aquí. A veces la demanda no cambia mucho cuando el precio baja:

A esto se denomina una curva de demanda inelástica.

Figura 4: Curva de demanda inelástica



De forma similar, la oferta puede depender poco de los cambios en el precio. Y pueden darse las circunstancias opuestas: la cantidad demandada (y ofertada) puede responder mucho a cambios en los precios.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

En este caso, una pequeña bajada en el precio incrementa en mucho la cantidad demandada y una pequeña bajada en el precio disminuye radicalmente la cantidad ofertada. A éstas se las denominan curvas elásticas.

Figura 5: Curva de demanda elástica

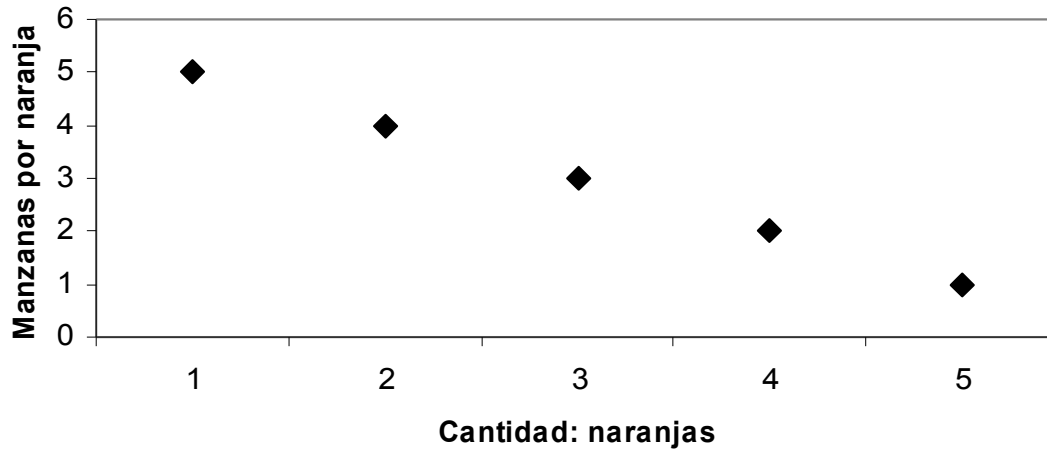
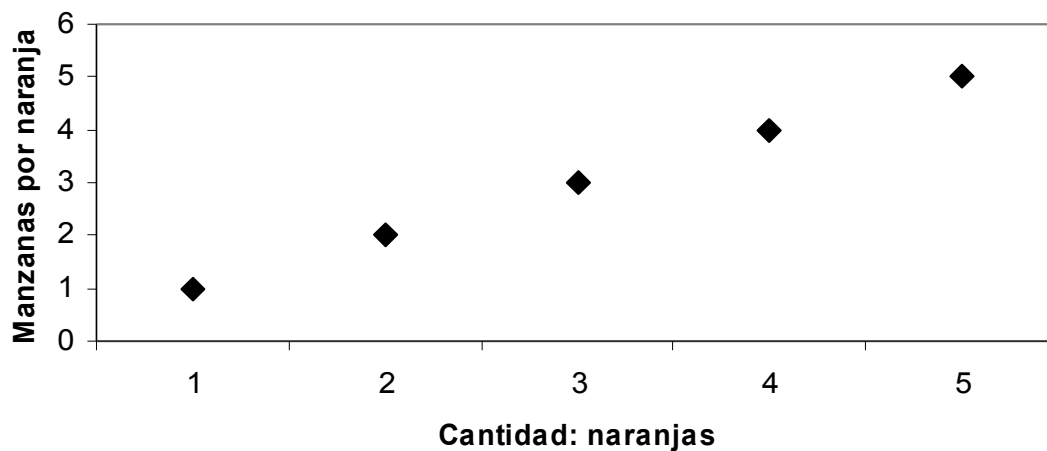


Figura 6: Curva de oferta elástica



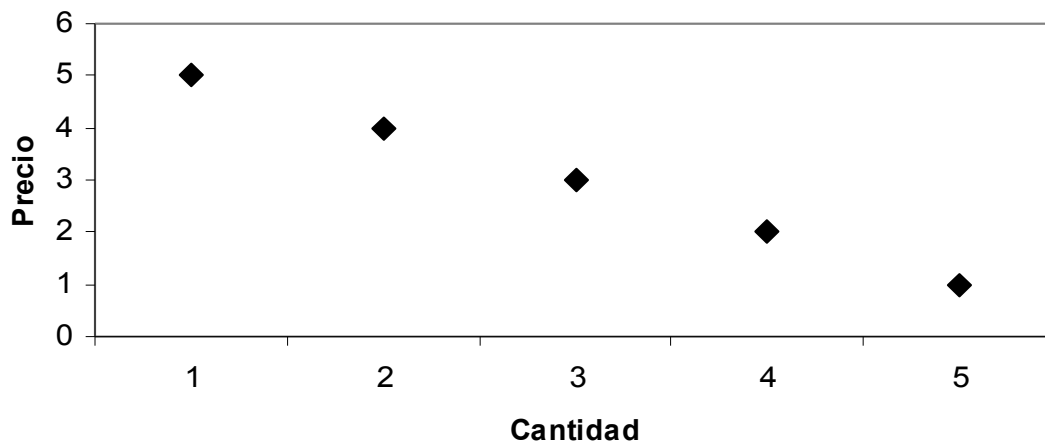
- 1. Poner ejemplos de bienes para los cuales la curva de demanda podría ser inelástica (es decir, que no querremos mucho más si el precio baja) y elástica (es decir, que querremos mucho más si el precio baja).**
- 2. Poner ejemplos de bienes con curvas de oferta elásticas e inelásticas.**
- 3. Para nota: ¿Puede ser una curva de demanda perfectamente elástica?**

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

No vamos a ocuparnos con mucho detalle sobre el grado de curvatura de las curvas de demanda y oferta. Pero aunque olvidemos todo lo demás, debemos tener en cuenta dos reglas fundamentales: la curva de demanda no puede descender hacia la izquierda y la curva de oferta no puede descender hacia la derecha.

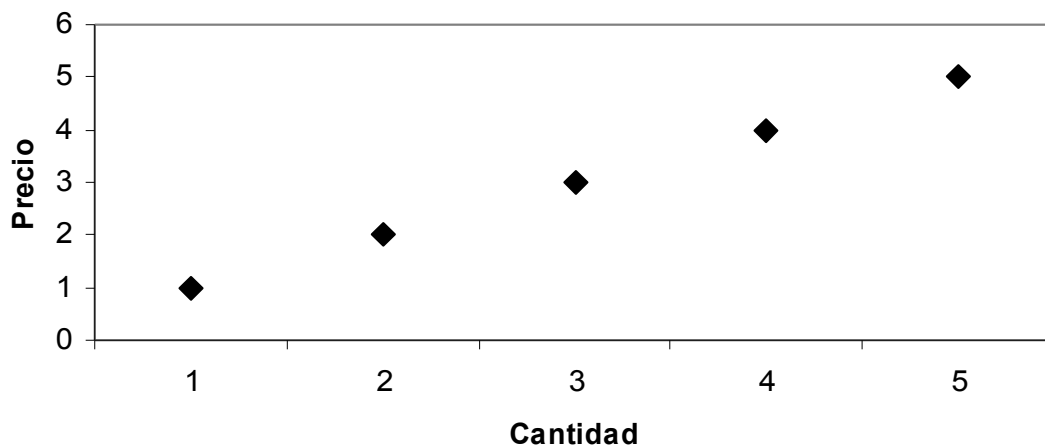
La siguiente sólo puede ser una curva de demanda:

Figura 7: Curva de demanda



Y ésta sólo puede ser una curva de oferta:

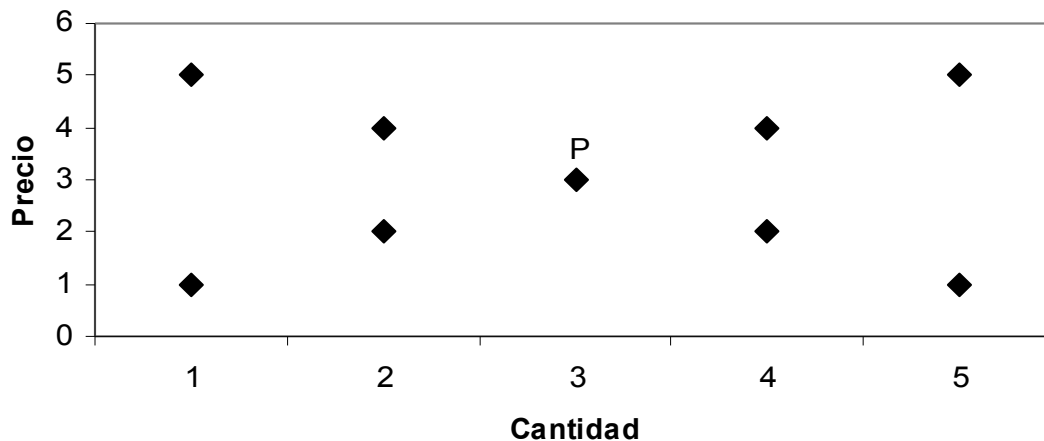
Figura 8: Curva de oferta



UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Ahora podemos complicar las cosas de una forma interesante. Supongamos que dibujamos las curvas de oferta y demanda de naranjas, con precios en manzanas, en una sola gráfica. Entonces obtendríamos algo parecido a esto:

Figura 9: Curvas de demanda y oferta



En este caso, las curvas de oferta y demanda se cruzan en el punto P.

¿Y qué? Aquí la cantidad demandada iguala a la cantidad ofertada. A precios más altos, se ofertará más de lo que se demanda. Como el ofertante querrá vender su exceso de existencias, tendrá un incentivo para bajar el precio.

De forma similar, a un precio menor del punto de intersección, se demandará más de lo que se oferta. El comprador querrá obtener una cantidad mayor del bien y tenderá a pujar el precio hacia arriba.

Sólo en el punto de intersección no habrá tendencia a subir o bajar el precio. Este punto es el llamado precio de equilibrio, o de vaciado del mercado.

1. ¿En qué circunstancias querrán los ofertantes vender su exceso de existencias aunque para ello tengan que bajar el precio? Venderán más cantidad al precio menor, pero ganarán menos por unidad. ¿Cuándo será esto una ventaja?

Hasta ahora hemos creado curvas de oferta y demanda para individuos –mi curva de demanda de manzanas, tu curva de demanda de naranjas, etc. Pero ahora podemos aplicar un resultado al que llegamos antes en este capítulo. ¿Os acordáis de nuestro

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

viejo amigo Arturo el Arbitrajista? (En realidad no es más que un conocido mío). Demostramos que en el mercado tiende a establecerse un precio único: esta es la ley del precio único.

Que no os confunda la frase “ley del precio único”. Por “ley” no entendemos algo que actúe como una entidad misteriosa que establece un precio único. Por el contrario, la ley es una consecuencia de la competencia. Puesto que los demandantes compiten pujando por el mismo bien, podemos sumar sus demandas. La competencia genera la ley del precio único.

Algo que normalmente acelera que se alcance el precio único son las expectativas. Los compradores quieren evitar un exceso de demanda y los vendedores tienen una aversión paralela al exceso de oferta. Ambos tendrán un incentivo para ofrecer lo que esperan que sea el precio de equilibrio del mercado. No hay ninguna ley que garantice que sus expectativas sean acertadas; pero, en un mercado libre, los comerciantes expertos tienden a ser buenos haciendo su trabajo.

A causa de esta ley, podemos construir curvas de oferta y demanda diferentes a las que acabamos de estudiar. Por cada ofertante y demandante en el mercado, tenemos un patrón de oferta y un patrón de demanda. Estos patrones nos dicen cuánto ofertará o demandará una persona a un precio dado.

Podemos agregar los patrones de oferta y de demanda para obtener los patrones de oferta y de demanda totales para el mercado. A partir de éstos, podemos obtener las curvas de oferta y demanda, igual que las obtuvimos antes para cada uno de los individuos. ¿Por qué podemos hacerlo? Puesto que sabemos que todas las personas que intercambian lo harán al mismo precio, podemos considerar a los compradores y vendedores como si todos ellos fueran parte de una única compra-venta gigantesca.

Estas curvas de oferta y demanda difieren en un aspecto fundamental de las que hemos estudiado hasta ahora. Los patrones de oferta y de demanda individuales, la base para dibujar las curvas, están determinados por escalas de preferencias. Pero no hay una escala de preferencias que corresponda a la suma de las curvas de oferta y demanda. En realidad, el precio está cerca de las preferencias del comprador y vendedor marginal, pero éstos son individuos concretos. Una escala de preferencias corresponde sólo a la oferta y la demanda de personas.

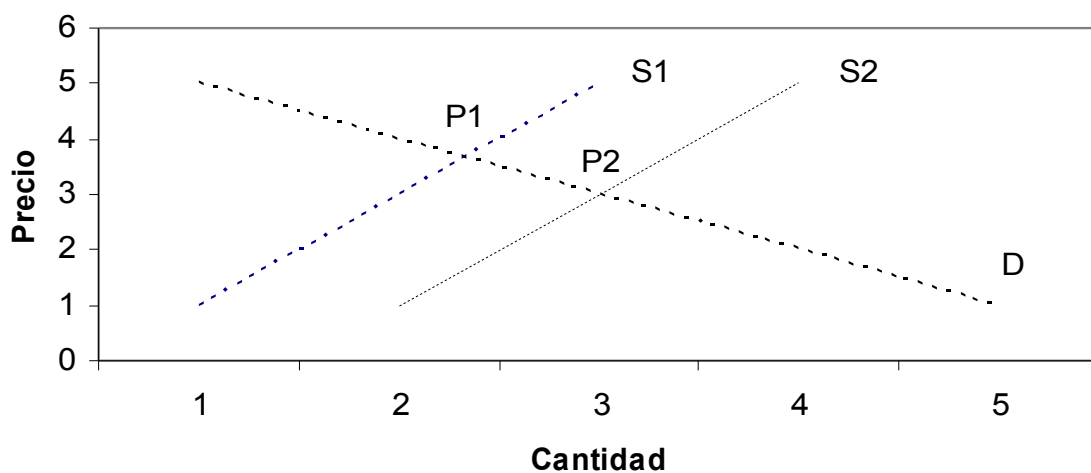
1. Construir algunos patrones de oferta y de demanda de ejemplo. Sumarlos y construir nuevas curvas de oferta y demanda que se ajusten a los planes agregados.

2. Para nota: Ver si podéis establecer explícitamente los pasos de la justificación para sumar todos los patrones de oferta y demanda. Advertir que para que el argumento funcione, debéis asumir que las preferencias de la gente no cambian durante las transacciones de arbitraje.

Ahora que hemos explicado la oferta y la demanda, podríais estar tentados a cerrar este libro. Después de todo, la economía es “oferta y demanda” -¿no?-, así que ¿qué nos queda por ver? Que nadie caiga en la tentación; es necesario darse cuenta de una falacia fundamental. Es una falacia en la que es fácil caer; pero que, afortunadamente, podéis ahora evitar.

La curva de demanda desciende hacia la derecha: si hay un precio más bajo, hay una mayor demanda. Completamente cierto: pero aquí hay un peligro. Lo que es mayor es la cantidad del bien demandado. Pero un incremento en la demanda puede también significar un aumento de toda la curva de la demanda. Un diagrama os lo mostrará:

Figura 10: Aumento en la curva de oferta

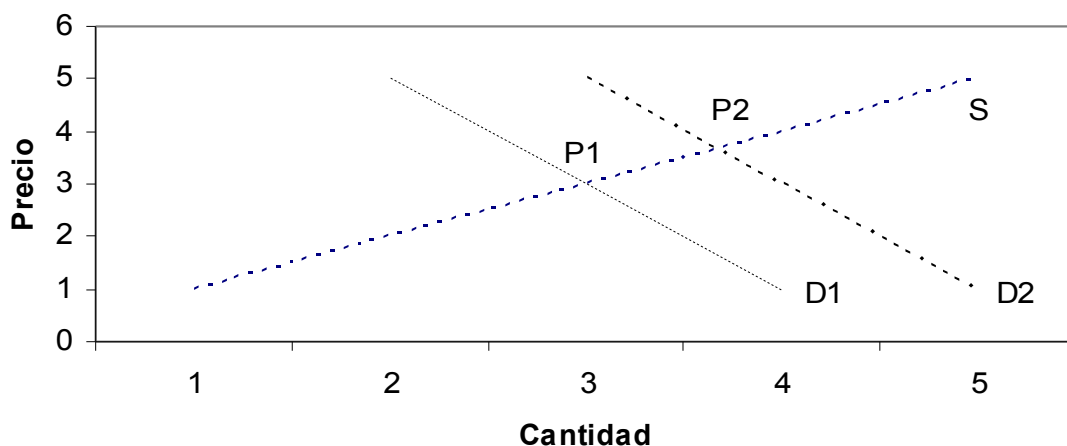


En este diagrama, el precio ha bajado de P1 a P2. En P2, la cantidad demandada es mayor que en P1. Pero la curva de demanda en su conjunto se ha mantenido

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

constante; es la curva de oferta la que se ha desplazado. En el siguiente diagrama, por el contrario, la curva de demanda se ha movido hacia la derecha y la curva de oferta no ha cambiado. Observemos que el incremento en la demanda nos lleva a un precio mayor, no a uno menor. Para evitar la ambigüedad, “incremento en la demanda” debería usarse sólo para designar un movimiento de toda la curva, el otro cambio es en la cantidad demandada.

Figura 11: Aumento en la curva de demanda



Para resumirlo en una frase fácil de recordar: no confundáis el movimiento a lo largo de la curva de demanda (o de oferta) con el movimiento de toda la curva.

- 1. Hacer un diagrama que muestre la distinción entre (1) una caída en la cantidad demandada y una bajada de toda la curva de demanda; (2) una subida o bajada en la cantidad ofertada y los desplazamientos correspondientes en la curva de oferta. (Se veía venir ¿verdad?)**

RESUMEN

Este capítulo, me temo, ha sido bastante largo y tedioso. Si nos quedamos con una sola cosa de él, que sea ésta: el valor es subjetivo; las valoraciones que los individuos hacen de los bienes determinan los precios.

En el próximo capítulo, veremos qué ocurre en economía si se ignora esto.

Capítulo 5

La teoría del valor trabajo

La discusión del capítulo anterior genera un importante problema. En la primera parte del capítulo se presentó la negociación del precio como algo muy abierto. Si prefieres una manzana mía a una naranja tuya y mis preferencias son las contrarias, un intercambio nos beneficiará a los dos. Pero vimos que poco se podía decir sobre el ratio del intercambio. Podía ser una manzana por una naranja, dos manzanas por una naranja, tres naranjas por una manzana, etc. Lo desconocíamos prácticamente todo.

Pero más adelante en el capítulo las cosas parecían diferentes. Entonces, determinar el precio pareció más fácil: simplemente dibujamos la curva de oferta, la curva de demanda y vemos dónde se cruzan. ¿Puede ser más sencillo?

¿Hay aquí una contradicción? Examinémoslo más de cerca:

1. Aparte de los resultados de la negociación por parte de aquéllos que realmente participan en un intercambio, no podemos determinar el ratio al que se realizan dichos intercambios.

2. Dadas las curvas de oferta y demanda de los que intercambian, podemos determinar fácilmente el ratio de intercambio: es el punto donde las curvas se cruzan.

1. ¿Y entonces? ¿Hay una contradicción? Volver a leer la discusión de la ley de la no contradicción del Capítulo Uno.

POR QUÉ NO HAY CONTRADICCIÓN

Afortunadamente para mí, las dos premisas no se contradicen. La primera premisa es categórica: dice que el ratio de intercambio no puede determinarse aparte de en una negociación entre las personas que realizan dicho intercambio. La segunda premisa, por el contrario, es hipotética: dice que si tenemos las curvas de oferta y demanda, puede determinarse el precio.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Esto nos permite escapar a la contradicción. Siempre que la cláusula condicional de la premisa hipotética no se cumpla, es consistente que ambas puedan ser verdaderas.

Volvamos de nuevo sobre ello. (Quien no lo necesite, puede saltarse este párrafo). La premisa hipotética dice qué pasaría si tuviéramos las curvas de oferta y demanda. No dice que tengamos las curvas. Mientras no tengamos las curvas, la premisa no afirmará nada sobre cómo de sencillo es determinar el ratio de intercambio. Por tanto no contradice la afirmación de que el ratio no se puede determinar.

1. "Pero si la cláusula condicional no se cumple nunca, la proposición es siempre falsa. Por tanto, hemos escapado de la contradicción sólo mediante la eliminación de una de las premisas iniciales". ¿Cuál es el error en esta argumentación?

2. ¿Qué tenemos que añadir a las dos premisas para generar una contradicción?

3. Poner otros ejemplos de dos premisas que (1) parezcan ser contradictorias, (2) pero no lo sean en realidad, porque una de ellas es una premisa hipotética cuya cláusula condicional no se cumple.

CURVAS DE OFERTA Y DEMANDA, REVISITADAS

La solución a nuestra paradoja nos plantea por supuesto una nueva pregunta. ¿Por qué no pueden obtenerse las curvas de oferta y demanda en el mundo real? Responderla es fácil una vez que recordemos cómo se construyen dichas curvas. Para obtener la curva de oferta o demanda, debemos tener antes un patrón de oferta o demanda. Por tanto, si los patrones no están dados, tampoco lo están las curvas.

Pero ahora afrontamos una nueva pregunta. ¿Por qué los patrones de oferta y demanda no están dados antes de negociar? Para responder a esto, debemos volver de nuevo a la praxeología. Recordad cuál es nuestro fin como estudiantes de economía: intentamos deducir premisas a partir del axioma de la acción que nos iluminen en nuestra materia.

No se deduce del axioma de la acción que los patrones de oferta y demanda deban estar fijados con antelación. Quizás sepas antes de comenzar a intercambiar manzanas y

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

naranjas qué cantidad de cada bien querrás a cada precio, pero esto no tiene por qué ser así.

¿Podéis ver cómo la última afirmación nos obliga a modificar lo anterior? No es completamente cierto ni que el ratio de intercambio esté indeterminado ni que nunca será imposible determinar por anticipado los patrones de oferta y demanda. En su lugar, deberíamos decir que no hay nada que requiera que esos patrones estén dados, desde el punto de vista de la praxeología. Por tanto, podemos mantener de nuevo, desde el punto de vista de la praxeología, las dos afirmaciones en las que venimos insistiendo: (1) el ratio de intercambio está indeterminado (de acuerdo con la praxeología) y (2) si las curvas de oferta y demanda están dadas, el precio está determinado.

Hay otro argumento que refuerza nuestra conclusión. Supongamos que tienes cacahuets y que los quieres cambiar por mis cromos de futbolistas. (Ya estamos hartos de manzanas y naranjas ¿verdad?). Tú puedes (o no) tener en mente un patrón de cuántos cacahuets ofrecerás a cambio de cromos de determinados futbolistas. Ambas cosas son consistentes con el axioma de la acción. De forma parecida, yo puedo tener (o no) un patrón de propuestas de intercambio en mente; pero tú no puedes determinar, a través de la praxeología, si lo tengo. Si tú lo tienes, eso no implica que yo lo tenga; y aunque tú no lo tengas, yo sí puedo tenerlo.

En la economía austriaca, las preferencias que nos importan son aquellas que se demuestran en la acción. Si yo ofrezco un cromo de Zinedine Zidane por diez cacahuets, esto quiere decir que prefiero diez cacahuets a un cromo de Zizou; mi oferta lo demuestra. La clasificación relativa de otras combinaciones es, desde el punto de vista de la praxeología, irrelevante. Lo que importa son las preferencias que se muestran realmente en el mercado: las otras “como flores que brotan en la primavera, tralará/No tienen nada que ver”.

Por supuesto, tú sabes si ya tienes una escala de preferencias, igual que yo sé si ya tengo la mía. Pero no se obtiene ninguna de ellas sólo razonando a partir del axioma de la acción. Desde este punto de vista, podemos simplemente asumir que ninguno ha fijado su escala de preferencias.

Por tanto, todo lo que hemos hablado acerca de curvas de oferta y demanda es hipotético. Todo lo que realmente tenemos, estrictamente hablando, es el punto en que las curvas se cruzan: o lo que es lo mismo, el precio real al que se hace la compraventa. (Un ilustre economista británico, Sir Dennis Robertson, puso énfasis en esto).

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Si las curvas son hipotéticas, ¿por qué usarlas? Deberíais saber ya la respuesta. El razonamiento hipotético es a menudo extremadamente útil en la ciencia; en economía es indispensable.

Hasta ahora hemos descubierto que las curvas no están realmente “ahí afuera”: hemos aprendido que las escalas de preferencias fijas no tienen por qué existir. Pero no debemos ir mucho más allá. Algunos economistas piensan que las preferencias no existen salvo en el momento de la acción. (James Buchanan, premio Nobel de economía, mantenía esta postura). No entramos en ese debate.

SECCIÓN PARA NOTA

Hay un error en el que es fácil caer. De hecho, yo mismo caí en él. Afortunadamente, un eminente economista austriaco hizo que me diera cuenta de ello. Volvamos a la aparente contradicción de la primera página de este capítulo, la relativa a la determinación del ratio de intercambio de dos bienes.

Si, como hemos demostrado, un observador externo no puede determinar este ratio, de esto no se deduce que dicho ratio no esté determinado. Por el contrario, puede suceder que el ratio esté dado; pero los observadores externos no pueden saberlo.

El eminente economista que me hizo esta puntualización sostiene que, en el momento en que tiene lugar un intercambio, las escalas de preferencias de todos los individuos involucrados están fijas. Desde esta perspectiva, el individuo podría tener una escala de preferencias latente sin ser consciente de ello.

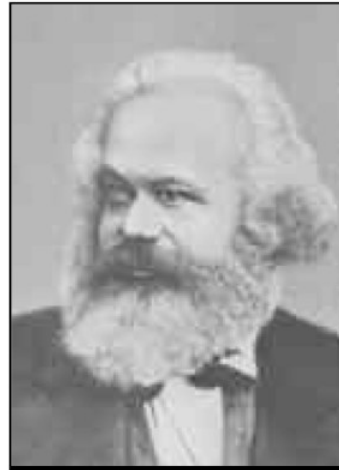
No estoy seguro de que esto sea cierto; pero nuestro argumento anterior no excluye que lo sea. (Incluso si existiesen las escalas de preferencia latentes, sólo los resultados de la negociaciones son observables. Las escalas son inaccesibles).

¿Veis por qué no? Porque la praxeología no requiere que neguemos esta posibilidad. La afirmación de que las preferencias no están “en la mente” sino que sólo se encuentran en el comportamiento es una doctrina filosófica. No es nuestra misión como economistas determinar si es verdadera. Repito, lo que queremos saber es qué se deduce del axioma de la acción. Estas teorías filosóficas controvertidas deberían evitarse.

- 1. ¿También son hipotéticas las curvas de oferta y demanda del mercado? ¿Qué argumento lo demuestra?**
- 2. “No siempre nuestras acciones demuestran nuestras preferencias. A veces hacemos cosas que no queremos hacer realmente” ¿Qué respondería un economista austriaco a esto?**



Adam Smith
1723–1790



Karl Marx
1818–1883

¿OTRA ECONOMÍA?

La aproximación al precio y al valor que hemos estudiado hasta ahora, la teoría subjetiva del valor, ha sido desarrollada desde la década de los 1870. (Ya se prefiguró en la Edad Media y el Renacimiento, pero quedó olvidada durante el s. XIX). Ciertos economistas conciben el valor de una forma diferente: son los miembros de la llamada escuela clásica, que incluye a Adam Smith y David Ricardo.

Con el fin de entender mejor la economía austriaca, encontraréis que es de gran ayuda estudiar la doctrina clásica. Después de hacerlo, examinaremos la manera radicalmente diferente en que los austriacos contemplan el elemento clave de la teoría clásica: el coste de producción.

Analizaremos la teoría clásica tal como la entendía su exponente más controvertido: Karl Marx, el fundador del “socialismo científico”. Marx argumentó de una forma muy sistemática a favor de su teoría. Podremos utilizar lo que ya sabemos para que nos ayude a ver los errores de la teoría marxista. Y nuestro estudio nos

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

aportará un beneficio adicional. Durante buena parte del s. XX los gobiernos comunistas dominaron una gran parte del mundo. Estos regímenes se basaban explícitamente en las teorías de Marx. Las teorías erróneas tienen un inmenso poder para hacer daño.

1. Hacer un breve informe sobre la vida de Karl Marx. A partir de lo que descubráis sobre su vida ¿diríais que se trataba de alguien sinceramente preocupado por el bienestar de la humanidad? Puede resultar útil consultar el libro “Intelectuales” de Paul Jonson (Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 2000).

2. Identificar las siguientes personas y sus acciones: Friedrich Engels, Karl Kautski, Vladimir Ilich Lenin.

EL ABC MARXISTA

Como hemos visto, decir que los ratios de intercambio, o precios, están determinados por la oferta y la demanda deja muchas cosas en el aire. Las curvas de oferta y demanda dependen de preferencias individuales y sólo están determinadas en la medida en que estas últimas lo están.

Marx mantenía que conformarse con esto era propio de teorías económicas superficiales y “vulgares”. La misión de la teoría es descubrir las leyes que subyacen al comportamiento económico.

Marx no rechazaba la teoría subjetiva completamente. Pensaba que era correcta en parte: para que un bien tenga valor económico, tiene que ser útil. No intercambiaríamos manzanas por naranjas (perdón, han vuelto) si no valorásemos al menos uno de esos bienes. Si los nísperos no tienen ninguna utilidad para mí, no negociaré para obtenerlos. Marx aceptó hasta este punto; por una vez, tuvo sentido común.

Este hecho nos permite ver la falacia de un argumento común contra la teoría de Marx. Como veremos pronto, Marx explicó el valor económico de un bien a partir de las horas de trabajo necesarias para producirlo. ¿Pero qué pasa si alguien emplea una enorme cantidad de tiempo haciendo pasteles de barro? No importa cuánto tiempo emplee trabajando en los pasteles, son inútiles: nadie quiere pasteles de barro.

Esta objeción deja a Marx impasible. Para que tenga valor, un bien debe ser útil o, como decían Marx y los clásicos, debe tener valor de uso. Puesto que los pasteles de

barro no son útiles, no tienen valor económico. Esto cumple ambas teorías del valor, la austriaca y la marxista.

1. **“Si Marx admitió que sólo las cosas útiles tenían valor económico, entonces también era en realidad un teórico del valor subjetivo”. ¿Cuál es el error en esta objeción?**

POR QUÉ MARX NO ES UN SUBJETIVISTA

La respuesta a nuestra pregunta es sencilla. Marx pensaba que para tener valor económico un bien debe ser útil. Hasta aquí está de acuerdo con la escuela subjetiva. Pero a partir de aquí se aparta de la economía austriaca. Una vez que un bien aprueba el test de la utilidad, el valor subjetivo sale de escena y ya no tiene nada más que ver con la determinación del valor del bien.

¿Por qué dio Marx este paso? Curiosamente, lo hizo porque se dio perfecta cuenta de una verdad básica del valor subjetivo, que ya hemos estudiado. Los valores subjetivos son ordinales: puedo decir que prefiero una naranja a una manzana, pero no puedo decir cuánto la prefiero. No puedo decir que una naranja tiene tantas unidades más de utilidad que una manzana. Más aún, es imposible comparar mi preferencia por las naranjas con la tuya: no es posible hacer comparaciones interpersonales de utilidad.

¿Se ve por qué no? Cada escala de preferencias da sólo las clasificaciones ordinales de un individuo:

Yo	2 naranjas
	1 naranja
	2 manzanas
	1 manzana

Tú	2 manzanas
	1 manzana
	2 naranjas
	1 manzana

La pregunta: ¿cómo comparamos mi clasificación de dos naranjas con la tuya de una manzana? No tiene sentido. Tal y como hemos definido la preferencia, esta pregunta rompe las reglas.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Pero es aquí donde reside el problema, según Marx. Puesto que el valor de uso es subjetivo, no puede ser la base de una ciencia del valor. El propósito de la ciencia es llegar a leyes objetivamente verdaderas: el valor subjetivo no cumple con este requisito. Por tanto, ¡fuera!

1. ¿Qué error básico cometió Marx respecto de la ciencia con esta línea de razonamiento?

2. El conductismo o behaviorismo, una corriente de la psicología, rechaza el subjetivismo de forma análoga a Marx. Hacer un informe breve sobre este movimiento.

3. “Puesto que Marx admite que sólo los bienes con valor de uso tienen valor económico, no ha eliminado el subjetivismo de su teoría. Por tanto, su teoría no cumple con sus propias exigencias” ¿Qué respondería Marx a esta objeción?

LA SOLUCIÓN DE MARX A SU PROBLEMA

Entonces, ¿cómo podemos llegar a una ciencia del valor económico? Según Marx, los bienes económicos tienen otra propiedad, además del valor de uso: el valor de cambio. Si tengo una manzana, ésta no sólo satisface directamente determinadas necesidades mías; también puede utilizarse para obtener otros bienes. Quizás pueda obtener una naranja con ella. (Si no puedo, se vienen abajo muchos de los ejemplos de este libro).

El valor de cambio, según Marx, es la base de una verdadera ciencia del valor. Si una manzana se intercambia por una naranja, entonces una manzana = una naranja. Este es, para Marx, el imprescindible primer paso para la ciencia.

1. Utilizando lo que ya hemos aprendido, identificar la falacia fundamental en el razonamiento de Marx.

EL ERROR BÁSICO DE MARX

Como espero que hayáis detectado, el primer paso de la argumentación de Marx está equivocado. Un intercambio no es una igualdad, sino una doble desigualdad. Si yo intercambio una de mis manzanas por una de tus naranjas, es porque valoro más una naranja que una manzana y tú valoras más una manzana que una naranja. En otro caso, no habrá intercambio.

Marx podría contraatacar a nuestra objeción de esta forma: de acuerdo, hay una doble desigualdad en lo referente al valor de uso; pero el valor de uso no explica el valor económico, esa tarea recae en el valor de cambio y en éste debe haber una igualdad.

Esta respuesta pone de manifiesto otro error básico que cometió Marx. Asumió, equivocadamente, que el valor de cambio existe con total independencia del valor de uso. En realidad, esto no es así. ¿Por qué tiene una manzana un valor de cambio? Porque con ella puedo conseguir una naranja. Y ese valor dependerá de cuánto quiera yo la naranja y cuánto quieras tú la manzana. El valor de cambio deriva del valor de uso o utilidad: no es ningún tipo de entidad mística que exista por sí misma.

1. ¿Cómo respondería Marx a esta objeción? ¿Qué le contestaría un austriaco a su vez?

2. ¿Qué principios básicos de la praxeología viola la teoría de Marx?

LOS ERRORES DE MARX SOBRE LA CIENCIA

Marx probablemente nos habría respondido que estábamos haciendo una petición de principio para favorecer la teoría subjetiva del valor; pero en realidad no lo hemos hecho. Hemos explicado cómo el valor de cambio surge a partir del valor subjetivo. ¿Qué justificación tiene Marx para sacarse de la manga el “valor de cambio” como entidad independiente? No se deriva del axioma de la acción.

¿Pero es ésta una buena objeción contra Marx? Después de todo, él no ha dicho que sea un praxeólogo. ¿Por qué tiene que plegarse a los requerimientos de esa disciplina? Esta línea de defensa, me temo, no da esperanza alguna a Marx. Al margen de su visión sobre la praxeología, se enfrenta a un problema esencial: debe justificar su

afirmación de que el valor de cambio existe independientemente del valor de uso. Y eso no lo ha hecho.

MÁS ERRORES MARXISTAS

Marx podría contestarnos de esta manera: “Estáis mirando en la dirección equivocada. La justificación del valor de cambio es precisamente que me permite averiguar las leyes exactas del valor. No necesito más base que esa para introducir el concepto”.

Desafortunadamente para Marx, su intento de deducir leyes exactas para el valor no tiene éxito. Volvamos a lo básico, esto es, manzanas y naranjas. Tenemos: una manzana = una naranja.

De acuerdo con Marx, esto quiere decir que una manzana es igual a una naranja. Pero, obviamente, una manzana es muy diferente de una naranja. ¿Cómo puede entonces afirmar Marx que son idénticas?

A Marx no le quedaba nada de margen (o muy poco). Sabía perfectamente que una manzana no es idéntica a una naranja: pero debía haber, pensaba, alguna entidad subyacente en la manzana y la naranja que fuese igual en ambas. De otra forma, no habría igualdad; y, sin igualdad, no se podrían deducir las leyes del intercambio.

Muy bien, entonces: una manzana y una naranja contienen un elemento idéntico. ¿Cuál es? Según Marx, sólo puede ser el trabajo. Una manzana se intercambia por una naranja porque se requiere la misma cantidad de trabajo humano para producir cada una de ellas.

LAS CRÍTICAS DE BÖHM-BAWERK

Eugen von Böhm-Bawerk, un extraordinario economista austriaco, que también fue ministro de finanzas de Austria a principios del s. XX, sometió la argumentación de Marx a un devastador asalto. Dedicó dos grandes obras a la economía de Marx: parte de un capítulo en su gran tratado *Capital e interés* y un pequeño libro independiente llamado *La conclusión del sistema marxiano*.

Böhm-Bawerk encontró una laguna en los argumentos de Marx. Supongamos que concedemos a Marx que hay una igualdad en el



Eugen von Böhm-Bawerk
1851–1914

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

intercambio. Y supongamos que le concedemos que la igualdad implica una identidad. ¿Por qué tiene que ser el trabajo el elemento idéntico? ¿Por qué no puede ser otra cosa?

Y el trabajo parece una elección poco prometedora para ser el supuesto elemento común. El valor de algunos bienes parece claramente no depender del tiempo de trabajo necesario para producirlos. Böhm-Bawerk apuntó que el vino a menudo incrementa su valor conforme pasa más tiempo almacenado. El trabajo requerido para recoger la uva y convertirla en vino contribuye poco al precio del vino.

1. Para nota: poner ejemplos de otros bienes, aparte del vino, cuyo valor no depende del trabajo que requiere producirlos.

2. Marx argumentó que si hay una igualdad en el intercambio, debe haber una identidad subyacente que lo explique. ¿Tenía razón?

OTRA FALACIA

Böhm-Bawerk señaló una falacia aún más importante en los argumentos de Marx. Todos sabemos que algunos individuos son trabajadores mucho más eficientes que otros. Tú podrías ser capaz de fabricar un sujetalibros de madera en unas pocas horas; pero yo tardaría varios años en hacerlo. ¿Será en este caso mi sujetalibros varias veces más valioso que el tuyo? ¡Por supuesto que no! El valor económico, por tanto, no depende del tiempo de trabajo requerido para producir algo.

Marx lo sabía; pero, como ya ha quedado claro, no solía renunciar a sus adoradas teorías. Para superar la dificultad, dijo que no era el trabajo requerido para producir un determinado bien lo que determinaba su valor, sino el trabajo “socialmente necesario” para producir bienes de esa clase. Mi sujetalibros no será extraordinariamente valioso, independientemente del tiempo que tarde en construirlo, porque los sujetalibros normalmente no requieren varios años para ser fabricados.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

En este punto Böhm-Bawerk lanza su crítica. ¿Qué determina si la cantidad de trabajo es socialmente necesaria? A veces, como en nuestro ejemplo del sujetalibros, la respuesta es obvia: no usaremos el trabajo de un incompetente como criterio. Pero a menudo no es tan evidente qué contabilizar como socialmente necesario. ¿Deberíamos usar el tiempo más corto posible que tarde alguien en producir algo como el estándar? Y si no, ¿entonces qué?

Böhm-Bawerk apuntó que, para resolver este problema, Marx necesitaba precios de mercado reales. El trabajo “socialmente necesario” es el trabajo que se necesita para producir bienes al precio de mercado. Aquellos que requieran más trabajo para producir un bien no están realizando un trabajo “socialmente necesario”.

¿Se ve cuál es el error en el método de Marx? Como señaló Böhm-Bawerk: Marx ha razonado en círculo. Afirma que el precio de mercado de un bien se determina por el trabajo socialmente necesario para producirlo. Por tanto no puede acudir al precio de mercado del bien para encontrar cuánto trabajo es socialmente necesario.

Y la misma falacia infecta una parte relacionada de su teoría. ¿Cómo pueden las horas de trabajo requeridas para producir una unidad de un bien compararse con las horas de trabajo necesarias para fabricar un bien de un tipo completamente diferente? ¿Cómo puede compararse mi trabajo como autor de este libro con el trabajo de Michael Jordan en una pista de baloncesto? (¿Y por qué el resultado de esa comparación tiene que ponerme en una situación tan desventajosa?) ¿Cómo comparamos el trabajo de un cirujano con el de un albañil?

Salvo que Marx pueda llegar a una medida común del trabajo no tendrá una teoría del valor trabajo. Tendrá que conformarse con distintos tipos de trabajo y será incapaz de explicar cómo se determina el ratio de intercambio cuando un bien producido por un tipo de trabajo se intercambia por un bien producido por otro.

Intentad adivinar la “solución” de Marx. Exacto: afirmó que las muy diversas formas de trabajo podían también reducirse a una medida común. ¿Cómo? Bien, ¡tomando como referencia los precios de mercado de los tipos de trabajo, por supuesto! (Afortunadamente, no voy a explicar la complicada forma en que trató de hacer esto).

De nuevo, Böhm-Bawerk identificó la falacia. Usar precios de mercado para reducir los tipos de trabajo a una medida común es razonar en círculo descaradamente. La falacia en que incurre Marx es exactamente la misma en la que cayó al definir el trabajo “socialmente necesario”.

1. Establecer con detalle los pasos de la argumentación mostrando que Marx cae en un razonamiento circular en su intento de medir el trabajo socialmente necesario.

2. Dadas las falacias de la teoría de Marx, ¿por qué pensáis que la hizo pública? ¿No se dio cuenta de sus evidentes dificultades?

UNA ANOMALÍA FINAL

Hemos comentado muchos e importantes problemas de la teoría del valor-trabajo de Marx. (Si alguien dice aquí “demasiados y por demasiado tiempo”, el profesor debe expulsarle de clase). Pero supongamos por un momento que dejamos aparte todos esos problemas. ¿Qué ocurriría?

Por extraño que parezca, todavía no tendríamos una teoría que explicase adecuadamente el precio. Y de esto era Marx perfectamente consciente. ¡Sabía muy bien, y lo dijo explícitamente, que los bienes en una economía capitalista no se intercambian por su valor-trabajo! (Sus razones, por desgracia, no pueden ser explicadas ahora, porque involucran partes de la economía que todavía no se han estudiado aquí).

La situación es como para no creérsela: Marx hizo todo lo posible para obtener una teoría supuestamente científica que explicase por qué los bienes se intercambian a los ratios que lo hacen. Pero su teoría, como él mismo admitió, no hace eso. ¿Y ahora qué?

Marx contestó así: es verdad, la teoría del valor-trabajo no explica los precios reales; pero si tenemos los precios del trabajo, la teoría puede mostrar cómo se derivan de ellos los precios reales. De esta forma la teoría se justifica: a pesar de todo, explica el precio. De nuevo Marx encuentra su Némesis en Böhm-Bawerk. De una forma que no explicaremos aquí, demostró que el intento de Marx de deducir los precios reales a partir de los valores del trabajo no es correcto: sencillamente, las cuentas no cuadran.

En lugar de adentrarnos en los detalles técnicos de la deducción de Marx y la crítica de Böhm-Bawerk, planteemos el problema de forma más general. Supongamos que Marx pueda deducir los precios reales a partir de los valores del trabajo, es decir, supongamos que las cuentas de Marx eran correctas: ¿qué cambia esto? Marx afirma

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

que puede mostrar cuáles son las “leyes del movimiento” del capitalismo: otros se quedan en la superficie; pero él se sumerge en las profundidades.

¿Pero cómo el deducir una cifra de la otra cumple con un requerimiento tan exigente? Un ejemplo ilustrará el problema. (Naturalmente, volvemos a las naranjas y las manzanas):

Una naranja se intercambia por una manzana.

En este caso (un ratio de intercambio de 1:1), el precio (en manzanas) de una naranja es una manzana. Dado el precio (en manzanas) de las naranjas, podemos deducir de inmediato el precio (en naranjas) de las manzanas. Pero con ello no hemos demostrado que el precio (en manzanas) de las naranjas sea de alguna manera la base de, o más fundamental que, el precio (en naranjas) de las manzanas: una conexión numérica no es una explicación genuina.

Como espero que ya nadie dude, la teoría del valor-trabajo no ofrece una alternativa aceptable a la teoría austriaca.

- 1. ¿En qué idea de lo que es una explicación científica apoyó Marx su teoría? ¿Pensáis que su punto de vista era correcto? ¿Por qué no?**
- 2. Echar una ojeada a los primeros capítulos de “El Capital” de Marx, volumen I, para tener una idea de lo elaborada que es su teoría.**
- 3. ¿Cómo responde la praxeología al problema de qué constituye una explicación genuina?**

Capítulo 6

Controles de precios

¿PARA QUÉ SIRVE LA ECONOMÍA?

Puede que llevéis mucho tiempo pensando: ¿por qué preocuparse por la economía? De hecho, puede que alguno de vosotros ya haya dejado este libro. Si es así, que lo recupere: veremos en este capítulo cómo la teoría económica nos ayuda a analizar asuntos políticos.

1. **“Los precios están muy altos” ¿Qué pensáis que quiere decir esta queja habitual?**
2. **“Los salarios son muy bajos” ¿Cómo se relaciona esta afirmación tan corriente con la queja anterior?**

INTERFERENCIAS EN EL MERCADO

“Los precios de la gasolina son escandalosos: ¿por qué no se obliga a las petroleras a vender más barato? Después de todo, obtienen cuantiosos beneficios: no vamos a mandar a sus accionistas a la miseria por recortar sus ganancias”.

¿Qué ocurriría si, digamos, bajamos los precios de la gasolina de 1,50 €/litro (el precio de mercado) a 1 €/litro? Al precio de mercado, cada comprador puede encontrar un vendedor, y cada vendedor un comprador.

¿Podéis entender, a partir de lo visto en capítulos anteriores, por qué esto es así? Una manera de demostrarlo es utilizar un tipo de argumentación especial llamada *reducción al absurdo*. En una *reducción al absurdo* asumimos que lo contrario de lo que queremos probar es cierto. Después demostramos que esta hipótesis nos lleva a una contradicción. Si es así, lo opuesto a nuestra hipótesis original es verdadero.

¿Confundidos? Deberíais. Veámoslo otra vez:

- (1) Queremos probar el enunciado p .
- (2) Demostramos que $\neg p$ lleva a una contradicción.
- (3) Esto prueba que p es verdadero.

1. ¿En qué principio de la lógica se basa una prueba por reducción al absurdo?

¿QUÉ PASA SI NO COINCIDEN LOS COMPRADORES Y VENDEDORES?

Podemos utilizar una prueba por reducción al absurdo para demostrar que al precio de mercado, cada comprador encuentra un vendedor y cada vendedor un comprador. Supongamos que al precio de mercado de la gasolina, 1,50 €/litro, hay más compradores que vendedores (no-p). Más gente quiere comprar gasolina a ese precio que la que puede suministrarse. ¿Qué ocurrirá?

Obviamente, los compradores se pelearán para intentar obtener la gasolina. Esta es la razón por la que cuando hay “guerras de precios” entre estaciones de servicio tenemos que esperar largas colas. No os sorprenderá saber que hay gente a la que no le gusta hacer cola. Por tanto, algunos compradores ofrecerán un precio superior.

¿Qué sucede a ésta nueva oferta? Menos compradores querrán gasolina al precio superior, pero más vendedores estarán dispuestos a ofrecer gasolina para la venta. Finalmente, la oferta y la demanda se equilibrarán.

1. Para nota: ¿qué compradores ofertarán precios superiores?

2. “El análisis del texto está equivocado. En la mayor parte de las transacciones del mercado los compradores no ofrecen un precio. El vendedor fija el precio. Salvo que el vendedor incremente los precios, éstos no subirán” ¿Qué error contiene esta objeción? Demostrar:
a. por qué es falso que los compradores no elevan los precios.
b. por qué, aunque fuese cierto, la conclusión no sería válida.

3. Para nota muy alta: ¿Es la argumentación dada en el texto estrictamente una reducción al absurdo o sólo una argumentación análoga? Quien pueda contestar a esta pregunta seguramente merece una matrícula.

UNA REGLA BÁSICA EN ECONOMÍA

Buenas noticias: aunque hayáis encontrado confusa la prueba por reducción al absurdo, podéis comprender los fundamentos de la economía sin hacer referencia a ella. Todo lo que hay que recordar es esto: si hay más compradores que vendedores a un

precio dado, el precio subirá; si hay más vendedores que compradores a un precio dado, el precio bajará. El mercado tiende a equilibrar compradores y vendedores.

COMPRADORES Y VENEDORES MARGINALES

De acuerdo: si hay más compradores que vendedores, los compradores ofertarán un precio más alto (como ejercicio, encontrad cuál es la proposición análoga que es cierta cuando hay más vendedores que compradores).

Pero, ¿qué compradores harán esto? Evidentemente, la teoría económica no puede identificar a los compradores específicos que lo harán: no nos dice que Pepe Pérez o Pepe Reina ofertarán precios superiores.

1. ¿Por qué no? Recordad la discusión sobre praxeología en un capítulo anterior. La teoría económica trata con proposiciones generales, no con proposiciones sobre personas concretas. La historia económica aplica verdades generales a situaciones específicas “rellenando los huecos”. Por lo tanto, utilizamos la teoría como ayuda para entender la historia; pero la teoría y la historia son cosas muy distintas.

COMPRADORES Y VENEDORES MARGINALES, CONTINUACIÓN

Sin embargo, la teoría económica sí puede decirnos algo sobre qué compradores ofertarán precios superiores. Supongamos que el precio de la gasolina es de 1 €/litro y que, a ese precio, hay más compradores que vendedores.

Algunos de los que compran a 1 €/litro no estarán dispuestos a comprar a precios más altos: 1 €/litro es su límite. A éstos se les denomina compradores marginales. Los compradores que ofertarán mayores precios serán aquéllos que estén dispuestos a pagar más de 1 €/litro para conseguir la gasolina. A medida que suben los precios, los compradores marginales son expulsados.

Como era de esperar, un fenómeno parecido le sucede a la oferta. Supongamos que a un precio de 1 €/litro hay más vendedores que compradores: hay más gente dispuesta a vender a ese precio que gente dispuesta a comprar. ¿Qué ocurrirá? (Intentad realizar el análisis por vosotros mismos antes de leer el siguiente párrafo).

Estamos suponiendo que a un precio de 1 €/litro hay vendedores que no encontrarán compradores. Algunos vendedores estarán dispuestos a vender a un precio

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

inferior: preferirán vender gasolina a menos de 1 €/litro a no ser capaces de vender toda su gasolina al precio más alto. Otros, los vendedores marginales, saldrán del mercado: si no pueden obtener al menos 1 €/litro no están dispuestos a vender gasolina.

De nuevo, el mercado ajusta compradores y vendedores. Al nuevo precio más bajo, digamos 80 céntimos/litro (¿por qué no? el ejemplo es mío y pongo los precios que quiero), no hay ni compradores ni vendedores que no puedan comerciar cuanto quieran.

1. Los compradores y vendedores marginales, según hemos dicho, son aquellos que, dado un pequeño cambio desfavorable en el precio, prefieren no comerciar. ¿Bajo qué estándar se evalúa esto? ¿Quién determina que a alguien le conviene comerciar a no hacerlo?

APARECE EL VILLANO

Por desgracia, el estado a veces se niega a dejar a la gente en paz. Supongamos que el estado decide que el precio de la gasolina es “demasiado alto” y fija un precio máximo de 1 €/litro: es ilegal cobrar más por la gasolina. El precio de mercado, supongamos, es de 1,50 €/litro.

¿Qué pasará? Al precio de 1 €/litro habrá más compradores que vendedores. No todos los que quieran comprar gasolina lo podrán hacer. El resultado será escasez de gasolina.

Si se dejara operar al libre mercado, el precio subiría hasta que se alcanzara el precio de mercado. A 1,50 €/litro, el número de compradores y vendedores sería el mismo.

1. Para nota: ¿Existen casos en los que fijar un precio máximo no cause escasez?

PRECIOS MÁXIMOS Y ESCASEZ, CONTINUACIÓN

Por extraño que parezca, la respuesta a la pregunta que acabamos de hacer es sí. Supongamos que el precio máximo se fija por encima del de mercado. Por ejemplo, el

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

precio de mercado es de 1,50 €/litro de gasolina y el gobierno marca un precio máximo de 1,80 €/litro. ¿Qué pasará?

Exacto, nada en absoluto. El precio máximo no impedirá que compradores y vendedores alcancen el precio de mercado. Por tanto, podemos afirmar que un precio máximo o resultará inútil o provocará escasez.

1. ¿Por qué motivo impondría el gobierno un precio máximo por encima del de mercado?

OTRA COMPLICACIÓN MÁS

Como sin duda todo el mundo habrá ya descubierto, me gustan las complicaciones. No siempre es cierto que un precio máximo por encima del precio de mercado no tenga ningún efecto. ¿Veis por qué no?

Los compradores y vendedores no sólo se preocupan por los precios actuales, sino también por los cambios de precio que estiman que habrá en el futuro. Supongamos que pienso que el precio de mercado de la gasolina, sin la interferencia del gobierno, subirá del actual 1,50 € a 2 €. Mis expectativas sobre el cambio de precios pueden influir en cómo actúe ahora. Si pienso que esa subida esperada se verá bloqueada por el precio máximo, mis acciones pueden muy bien ser diferentes. Por fortuna, no tenemos que preocuparnos por esto en un curso de introducción a la economía.

Y OTRA COMPLICACIÓN

Hay otro caso en el que el precio máximo no causaría escasez. Supongamos, como antes, que el gobierno impone un precio máximo de 1 € cuando el precio de mercado es de 1,50 €. Podría darse el caso de que las preferencias cambiaran, de forma que el número de compradores y vendedores se igualasen a 1 € en lugar de a 1,50 €. En otras palabras, el precio máximo induciría cambios en las preferencias que lo acabarían “justificando”.

Pero basta con mencionarlo para ver lo improbable que es que esto suceda. ¿Por qué tendría este efecto la acción del gobierno? De nuevo, debemos mantener la idea principal en mente (aunque sin ignorar las complicaciones): un precio máximo o bien será inútil o bien provocará escasez.

- 1. Para nota: ¿Podéis imaginar una circunstancia en la que un precio máximo induzca a una sobreproducción (más vendedores que compradores a ese precio)?**

LA ÉTICA

Los precios máximos producen escasez, por lo tanto, el gobierno no debería establecerlos. ¿Qué puede ser más evidente?

Bien, la premisa es verdadera; la conclusión (en opinión del autor) también lo es. Pero la conclusión no se deduce de la premisa.

- 1. Poner otros ejemplos de argumentaciones con premisas verdaderas y una conclusión verdadera, en los que las premisas no implican la conclusión. No debe olvidarse que, para razonar correctamente, la conclusión debe deducirse de forma válida a partir de las premisas.**

ÉTICA, CONTINUACIÓN

Pero, un momento. ¿No se deduce la conclusión de la premisa? Sin duda, la escasez es mala; y si un programa de gobierno ocasiona una mala situación, es malo. Por tanto, los precios máximos son malos y el gobierno debería evitarlos.

- 1. Utilizando la discusión previa ¿podéis ver por qué la nueva argumentación no demuestra que la conclusión se deduzca de la premisa anterior?**

TODAVÍA MÁS SOBRE ÉTICA

La respuesta debería ser obvia. La nueva argumentación no demuestra que la conclusión “el gobierno no debería imponer controles de precios” se deduzca de las premisas originales, porque hemos añadido una premisa *nueva*. ¿Cuál es?

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

“La escasez es mala.” Es esta afirmación la que nos permite ir de las premisas a la conclusión. En general, necesitamos un “deber ser” en las premisas para justificar un “deber ser” en la conclusión. Un juicio de valor también sirve.

1. Poner ejemplos de juicios de valor.

2. «Puesto que los juicios de valor son subjetivos, ningún “deber ser” puede apoyarse en la razón.» Evaluar esta afirmación.

3. Algunos filósofos niegan que siempre necesitemos un “deber ser” en una de nuestras premisas para obtener un “deber ser” en la conclusión. Encontrar algunos de estos pensadores y resumir sus argumentos. ¿Por qué sus puntos de vista no nos obligan a modificar nuestras conclusiones sobre qué se deduce de “los controles de precios ocasionan escasez”?

¿MUCHO RUIDO Y POCAS NUECES?

¿No hemos hecho un mundo de un asunto menor? Después de todo, ¿quién duda que la escasez sea mala? Quizá algún misántropo disfrute privando a otros de los bienes que quieren; pero, quitando casos excepcionales como éste, ¿no estamos en terreno seguro?

Además, ¿no tenemos aquí una solución parcial a la llamada brecha entre el “ser” y el “deber ser”? Basta con añadir un juicio de valor que sea evidentemente verdadero. Comparemos lo siguiente:

- **(1) NO QUIERES MORIR ENVENENADO**
- **(2) ESE VASO CONTIENE VENENO**
- **(3) NO DEBERÍAS BEBER DE ESE VASO**

La premisa (1) es un juicio de valor, pero el razonamiento no es peor por ello.

POR QUÉ NO ESTAMOS EN TERRENO SEGURO

Desgraciadamente, todavía no tenemos un buen argumento contra el control de precios. ¿Veis el problema? De “la escasez es mala” y “el control de precios causa escasez” no se deduce que no debería establecerse un control de precios.

¿Por qué no? Consideremos un razonamiento similar:

- **(1) LOS DENTISTAS CAUSAN DOLOR**
- **(2) EL DOLOR ES MALO**
- **(3) DEBERÍAN PROHIBIRSE LOS DENTISTAS**

Evidentemente, algo falla. Incluso cuando algo tenga ciertos efectos negativos, puede merecer la pena hacerlo: sus consecuencias positivas podrían superar las negativas. Por eso, pocos defensores de los controles de precios recibirán con agrado la escasez; pero pueden pensar que los problemas de la escasez se ven superados por los supuestos buenos efectos de los precios más bajos. O pueden tratar de ocuparse de la escasez por otros medios.

Un ejemplo de esta estrategia aparece en las justificaciones del racionamiento. En tiempo de guerra hay escasez de bienes de consumo. Hay gente que opina que es “injusto” permitir que los precios suban y, para prevenir la escasez, el gobierno emite cartillas de racionamiento. Hay que tener una cartilla de racionamiento, además del dinero necesario, para comprar lo que uno quiere.

- 1. ¿Cómo funcionó el racionamiento durante la Segunda Guerra Mundial en los Estados Unidos? ¿Y en la posguerra española?**
- 2. Una técnica útil que ayuda a analizar las argumentaciones es construir un argumento paralelo: poner algunos ejemplos de esta técnica.**
- 3. ¿Es “injusto” permitir que los precios suban hasta el precio de mercado?**

¿NOS HEMOS METIDO EN UN CALLEJÓN SIN SALIDA?

Como ya habréis deducido hace tiempo, yo defiendo el libre mercado y, por lo tanto, me opongo a los controles de precios. ¿Pero qué puedo hacer ahora? Parece que nuestro argumento contra los controles de precios -que producen escasez- no es suficiente por sí mismo. ¿Debe clasificarse la oposición a los controles de precios como un simple juicio de valor arbitrario?

Se podría responder elaborando una filosofía política que demuestre que ese juicio no es arbitrario. Por suerte, no tenemos que seguir este camino tan complicado aquí.

- 1. Leer “La ética de la libertad”, de Murray Rothbard (Madrid: Unión Editorial, 1995). ¿Cómo contempla la estructura de derechos elaborada en ese libro la moralidad de los controles de precios?**

LUDWIG VON MISES AL RESCATE



Ludwig von Mises
1881–1973

Ludwig von Mises descubrió una escapatoria. Como señaló, aquéllos que se quejan de que los precios son “demasiado altos” no piensan que la escasez sea un “precio” aceptable por tener precios más bajos. Ellos sostienen que los precios pueden bajarse sin que haya escasez.

Y en esto la teoría económica demuestra que están equivocados. Por consiguiente, podemos decir que los controles de precios, desde el punto de vista de sus propios defensores, no consiguen su objetivo. Por lo tanto son irracionales.

- 1. ¿Cómo se aplica la argumentación de Mises al racionamiento? (Pista: el racionamiento es una medida para limitar el consumo).**
- 2. ¿Por qué es un buen argumento contra una medida el que ésta no pueda conseguir los objetivos de los que la defienden?**

Capítulo 7

Salario mínimo y control salarial

En realidad, este capítulo es innecesario. Si habéis estudiado cuidadosamente el capítulo anterior sobre los “controles de precios”, éste os ofrecerá pocas sorpresas. Pero los salarios son una cuestión tan “candente” que es necesario darles un tratamiento más extenso.

Con los precios, la queja habitual es que son “demasiado altos”. Con los salarios, el asunto es distinto. Son “demasiado bajos”: los ricos son cada vez más ricos y los pobres, cada vez más pobres. Habréis oído sin duda comentarios sobre la “brecha de ingresos”. ¿Es un problema real? Como veremos, habéis aprendido ya lo suficiente como para analizar el impacto de las interferencias del gobierno en las negociaciones salariales.

1. Antes de leer el resto de este capítulo, tratar de analizar el efecto de la legislación de salario mínimo. (Pista: ¿El hecho de que estemos hablando de un precio mínimo –los salarios no pueden ser inferiores a cierta cantidad- en lugar de un precio máximo cambia lo fundamental de nuestro análisis?)

UNA DIGRESIÓN SOBRE LA IGUALDAD

Este es un libro de texto de economía, no un tratado filosófico –muy a mi pesar. Pero os ayudará en vuestro estudio de la economía examinar una hipótesis filosófica que a menudo no se cuestiona. Cuando la gente se lamenta por la brecha entre ricos y pobres, dan por hecho que el estado ideal es la igualdad. No podemos tener una igualdad completa, admite la mayor parte de la gente, pero deberíamos llegar al máximo de igualdad posible sin sacrificar demasiado la productividad. Arthur Okun, un destacado economista de izquierdas, habla de un “compromiso igualdad-eficiencia”.

1. ¿Por qué piensa la gente que hay un compromiso entre igualdad y eficiencia? ¿Por qué no podemos maximizar ambas cosas?

2. Echar una ojeada a “Teoría de la justicia” de John Rawls (Madrid: Fondo de Cultura Económica de España, 1997). Éste es el libro más influyente de teoría política del s. XX. Ver lo que dice Rawls acerca del “principio de la diferencia”.

MÁS SOBRE LA IGUALDAD

¿Pero por qué la igualdad ha llegado a considerarse de forma incontestable algo bueno? Podría pensarse que la respuesta es evidente. Supongamos que alguien no tiene casa y se está muriendo de hambre, y un multimillonario pasa ante él sin prestarle atención. ¿No es injusto?

1. Para nota: ¿Se puede aplicar alguna técnica argumentativa ya estudiada como ayuda para analizar este ejemplo?

UN EJEMPLO MAL ELEGIDO

En filosofía, un buen ejemplo ayuda a comprender exactamente el asunto que se discute; un mal ejemplo, confunde: mezcla dos o más cosas.

Recordemos que en lo que estamos interesados en este momento es en el (supuesto) valor de la igualdad. Un ejemplo que trate de mostrarnos que la igualdad es importante debería centrarse exclusivamente en la igualdad –en nada más.

Según este criterio, el ejemplo del millonario y el mendigo no resulta demasiado bueno. ¿Veis por qué no? Porque este ejemplo apela ilegítimamente a otro principio moral que podemos compartir: que no es deseable que la gente viva en la miseria.

Pero incluso aunque compartamos ese principio, eso no demuestra que la igualdad sea algo bueno. Para verlo, podemos cambiar el ejemplo de forma que sólo tome en consideración la igualdad. Consideremos dos personas: un millonario y un billonario. ¿Hay algún problema ético sólo porque el billonario sea inmensamente más rico que el

pobre millonario? Si pensáis que no, ¿qué nos dice esto sobre la importancia de la igualdad?

1. **“No tiene sentido discutir sobre la igualdad. Es sólo un juicio de valor que comparte mucha gente, especialmente de centro-izquierda”. ¿Qué responderíais?**

2. **“No es necesario discutir sobre la igualdad. Es una verdad evidente, como demuestra suficientemente un vistazo a la Constitución. ¿Por qué necesitamos justificar la igualdad con otros principios?” Evaluar.**

DE VUELTA A LA ECONOMÍA

¿Qué determina los salarios en el mercado libre? Un chiste habitual entre los economistas dice que la respuesta correcta a cualquier pregunta sobre economía es “la oferta y la demanda”. (Ya veis que los economistas no tienen chistes demasiado buenos).

Aunque el chiste sea malo, la respuesta es perfectamente correcta. Un salario es el precio de los servicios de un determinado tipo de trabajo. (Recordemos que no hay una sola tarifa salarial: cada tipo de trabajo tiene un precio distinto).

Supongamos que el precio de mercado para los zancudos profesionales es de 10,00 €/hora. A este nivel de salario, quienes quieran aceptar un empleo a ese precio pueden hacerlo y aquéllos que deseen contratar los servicios de zancudos a ese precio, también. La oferta y la demanda se equilibran. Espero que esto no os sorprenda. ¿Qué pasa si el gobierno dicta una ley que prohíba emplear a zancudos por menos de 12,00 €/hora?

1. ¿Qué ocurre? ¿Sois capaces de descubrirlo?

EL MISTERIO, DESVELADO

Al nuevo precio de 12,00 €/hora, habrá más gente que antes dispuesta a trabajar de zancudo (incluso yo mismo). Pero algunos empleadores no querrán seguir contratando los servicios de los zancudos.

¿Quiénes? Obviamente, aquéllos para los que el valor de los zancudos es superior por muy poco a 10,00 €/hora y que, al encontrarse con el requisito de que deben pagar

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

12,00 €/hora, no les interesará seguir haciéndolo. Estos compradores marginales ofrecerán a los zancudos un rápido adiós.

¿Y entonces, qué pasa? Al nuevo precio de 12,00 €/hora, habrá más personas queriendo trabajar que al precio de 10,00 €/hora; pero habrá menos empresarios dispuestos a contratar. Oferta y demanda ya no están equilibradas. Dicho de otra forma, las leyes de salario mínimo crean paro.

1. Para nota. Tanto en éste como en el capítulo anterior, hemos hablado de compradores o vendedores “marginales”. Éstos son individuos que piensan que una transacción realizada al precio de mercado merece la pena “por poco” y que abandonarán el mercado si el precio se mueve en su contra. ¿Es esta idea consistente con la afirmación austriaca de que la preferencia es ordinal y no puede medirse?

EXCEPCIONES

Podríamos encontrarnos con algunos casos excepcionales en los que las leyes de salario mínimo no causasen paro. Supongamos que los zancudos ganan 10,00 €/hora y el salario mínimo es de 5,00 €/hora. No es arriesgado predecir que esta regulación del salario mínimo tendrá poco efecto en la cifra de paro.

1. Dibujar curvas de oferta y demanda para zancudos, con 10,00 €/hora como salario de mercado. Mostrar cómo un salario mínimo de 5,00 €/hora no afectará a la determinación del precio.

UNA EXCEPCIÓN

¿O sí afectará? Como ya habréis adivinado, hay una excepción. El mercado de trabajado se ve afectado no sólo por los salarios actuales, sino también por las expectativas de los salarios futuros. Si un empresario piensa que el salario de mercado de los zancudos caerá pronto a 3,00 €/hora, planificará en consecuencia. Si el salario mínimo interfiere con su planificación, su patrón de demanda se alterará.

1. **Mostrar por qué la excepción no es realmente una excepción. (Pista: el salario mínimo tendrá un impacto en la demanda futura).**

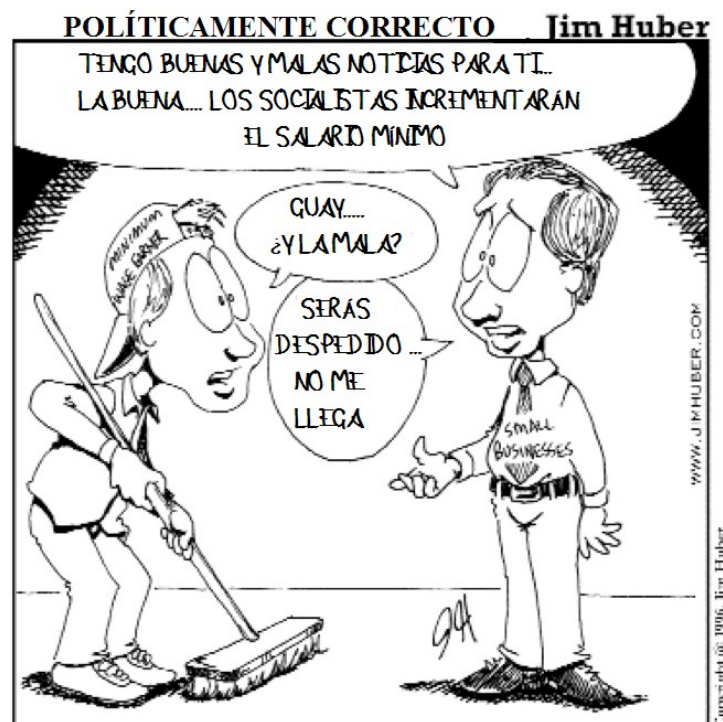
2. **¿Qué pasaría con un salario mínimo tan bajo que no tuviese ningún efecto ni en los salarios presentes ni en los esperados para el futuro?**

LA REGLA DEL SALARIO MÍNIMO

Por tanto, en general podemos decir: *un salario mínimo será inútil o creará paro*. De nuevo hay una excepción: el salario mínimo se “justifica” a sí mismo modificando los patrones de preferencias de forma que el salario mínimo se convierta en el salario de mercado. ¿Pero por qué iba a ocurrir esto?

ÉTICA

No, no puedo dejar la filosofía al margen por mucho tiempo; pero, como ya hemos estudiado lo esencial, podemos ser breves. La regla del salario mínimo no es suficiente por sí misma para demostrar que los salarios mínimos son malos. Es una afirmación descriptiva, no normativa.



UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Más aún, para justificar un veredicto negativo sobre la legislación de salarios mínimos, no es suficiente con añadir el nada controvertido juicio de valor de que “el desempleo es malo”. Un partidario de los salarios mínimos puede alegar que los salarios superiores de algunos trabajadores compensan sobradamente el desempleo de otros.

MISES, DE NUEVO AL RESCATE

De nuevo, Ludwig von Mises ofrece una escapatoria. Los defensores de los salarios mínimos normalmente no dicen que las ventajas de los salarios altos de algunos justifiquen el desempleo de otros. Por el contrario, afirman que la legislación de salarios mínimos incrementa los salarios sin causar desempleo. Y hemos demostrado que esa teoría económica es falsa. (Si este capítulo suena como una repetición del anterior, es que habéis aprendido la lección bien. Si no es así, por favor, releed el capítulo anterior).

1. “¡Estamos hablando de vidas humanas! Los principios de economía que determinan el precio de los bienes y servicios ordinarios no son aplicables al trabajo humano”. Evaluar.

2. Sin salarios mínimos, los empresarios serían libres de pagar “salarios de hambre”. Evaluar.

3. ¿Por qué son habitualmente los salarios mínimos bastante bajos? ¿Por qué no hay salarios mínimos de 20,00 €/hora?

LA ZONA DE INDETERMINACIÓN

Algunos economistas del trabajo dirían que el análisis anterior es crudo y demasiado simplificado. (Lo dirían, ¿verdad?) Hemos supuesto que el libre mercado fija los salarios en un determinado punto: por encima o por debajo del mismo, habrá escasez o exceso.

¿Pero por qué suponer eso? Quizás el mercado fija los salarios en una zona en lugar de en un punto. Supongamos que el salario de mercado de los zancudos es de 10,00 €/hora y que una ley de salario mínimo obliga a que se les pase a pagar 12,00 €/hora.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

¿Debe haber desempleo? No necesariamente. Supongamos que los empresarios demandan exactamente el mismo número de zancudos a 12,00 € que a 10,00 € y que no hay más trabajadores dispuestos a realizar “tonterías sobre zancos” al precio superior. En otras palabras, ni la oferta ni la demanda responden demasiado a pequeños cambios en el precio. Si es así, el salario mínimo no creará paro.

Los defensores de esta idea no han ofrecido demasiadas evidencias en su favor. ¿Por qué tenemos que suponer que el mercado de trabajo opera de forma distinta a otros mercados? No hablamos normalmente de zonas de indeterminación en el precio del trigo –o, ya que estamos, en el de los zancos. ¿Por qué sí en el sueldo de los zancudos?

Más aún, si existe dicha zona, ¿por qué suponer que los trabajadores tenderán a estar en la parte baja de la misma? Y si lo hacen, ¿por qué es esta una situación que requiera la intervención del Estado?

1. ¿Por qué la legislación del salario mínimo perjudica de forma especialmente dura a los más jóvenes y a las minorías?

2. Hacer una lista con los trabajos de verano que hayáis realizado. ¿Cambios en los salarios os habrían impulsado a cambiar de trabajo?

UN ASUNTO QUE NORMALMENTE SE OLVIDA

Podéis estar pensando, “como siempre, le estamos dando demasiadas vueltas a una cuestión nada importante. Quizá las leyes de salario mínimo produzcan desempleo. Pero, después de todo, la mayor parte de la gente gana muy por encima del salario mínimo. Aparte de los más jóvenes –a quienes seguramente no les importe- los salarios mínimos no tienen un impacto significativo”.

Pero esta objeción interpreta “salarios” de forma demasiado estrecha. El salario no es sólo la cantidad de dinero que se recibe, sino el conjunto total de beneficios que se obtiene. Si tenemos un plan de pensiones, seguridad social, vacaciones pagadas, etc., todo ello es parte del salario.

¿Por qué? Bien, cuando pensáis en un trabajo ¿no tenéis todo eso en cuenta? Y cuando un empresario ofrece un trabajo, debe calcular el coste de estos beneficios.

En muchos casos, el gobierno exige que se ofrezca a los empleados determinados beneficios. El caso más conocido consiste en que los empresarios deben contribuir a ciertos pagos a las cuentas de la Seguridad Social de los empleados. Estos pagos

deberían ser considerados como extensiones a la legislación del salario mínimo. Prácticamente todos nos vemos afectados por ellos y por otros beneficios obligados por el gobierno.

1. Para varios empleos, hacer una lista con los componentes de su “paquete total de beneficios”.

2. ¿Pensáis que los trabajadores preferirían tener más capacidad de elección sobre estos beneficios en lugar de que el gobierno los defina obligatoriamente?

SINDICATOS

Como de costumbre en este libro, el gobierno ha resultado ser el malo de la película. Pero hay otra fuente de presión que puede subir los salarios de unos a costa de otros. Supongamos que José Zancudo dice: “Pienso que 10,00 €/hora no es una compensación adecuada para mis servicios. Quiero 25,00 €/hora”. Bueno, puede decirlo –éste es un país libre- pero si el precio de mercado es de 10,00 € encontrará pocas personas dispuestas a contratarle.

Imaginemos ahora que José es un poco más listo. Organiza un grupo de colegas zancudos y le dice a su empleador, “o nos subes el sueldo de 10,00 € a 25,00 €/hora o vamos a la huelga”.

José se ha pasado de listo. Recordemos que, al precio de mercado, todos los que deseen comprar trabajo, encontrarán quien se lo venda. José y sus amigos serán pronto reemplazados. Se han valorado a sí mismos fuera del mercado.

La única esperanza de José reside en la coerción. Si puede evitar que el empresario contrate sustitutos, tendrá más oportunidades de obtener el salario que quiere.

Entre las distintas formas que los sindicatos utilizan para bloquear las sustituciones está la legislación que prohíbe despedir a empleados en huelga y el uso de la fuerza contra los trabajadores de reemplazo.

- 1. Leer “The Kohler Strike”, de Sylvester Petro (Chicago: Henry Regnery, 1961) para conocer a los sindicatos en acción.**
- 2. A los trabajadores de reemplazo se les suele llamar “esquiroles”. ¿En beneficio de quién se usa este lenguaje peyorativo?**
- 3. ¿Por qué pensáis que los sindicatos normalmente apoyan la legislación de salario mínimo?**

Capítulo 8

Dinero: Parte I

EL ORIGEN DEL DINERO

Buena parte de hacer economía consiste en volver sobre lo que ya se ha aprendido antes. La razón principal no es que ésta sea una forma excelente de aprender –aunque esto sea bastante cierto. Tampoco lo es que yo tenga pocas cosas nuevas que ofrecer –aunque no sea yo el mejor juez para valorar esto. La razón es que la brillantez de la economía austriaca se deriva, en gran medida, de extraer implicaciones a partir de principios simples. Y para hacerlo, debemos volver constantemente a esos principios.

Uno de los principios más básicos lo hemos recalcado continuamente: un intercambio se llevará a cabo si es mutuamente beneficioso para ambas partes. Si yo tengo tres manzanas y dos naranjas y tú tienes dos manzanas y tres naranjas ¿qué ocurrirá si preferimos intercambiar nuestras frutas? (¿No estáis cansados de manzanas y naranjas? Una de las mejores características de este capítulo es que comenzaremos a hablar de otras cosas).

Supongamos que yo prefiero tener dos manzanas y tres naranjas; y tú, lo que nos viene muy bien para el ejemplo, prefieres tres manzanas y dos naranjas. Si intercambiamos una manzana por una naranja, ambos saldremos ganando. Si las circunstancias no cambian, entonces el intercambio se realizará.

Hasta aquí, bien. ¿Pero qué ocurre si yo quiero intercambiar una manzana por una naranja, pero tú no? Tú, pomólogo egoísta, no quieres darme una de sus manzanas. ¿Qué puedo hacer?

Podrías pensar que el problema tiene fácil solución. Nuestro principio nos dice que un intercambio tendrá lugar si éste es ventajoso para las partes que participan en él. Si tú no quieres darme una manzana, es que el intercambio no te compensa. No puedo suponer, dado el principio expuesto, que se realizará un intercambio. Parece que no podré obtener una manzana de ti.

1. “No podemos concluir tampoco que no se realizará un intercambio. Todo lo que se deduce es que no podemos apelar a este principio para apoyar la afirmación de que se va a realizar un intercambio”. ¿Cuál es el error en esta objeción?

2. ¿Cuál es la diferencia entre una condición necesaria y una suficiente?

3. ¿Podéis encontrar un principio para el intercambio más sólido que el que hemos mencionado en el texto?

MÁS SOBRE EL INTERCAMBIO

Si habéis contestado correctamente a las preguntas que aparecen al final del apartado anterior, os daréis cuenta de que mi búsqueda de la manzana está condenada al fracaso. Salvo que tú prefieras tener una naranja más y una manzana menos de las que tienes ahora, no estarás dispuesto a intercambiar.

¿Veis por qué ésta es una conclusión más fuerte que la anterior? Antes demostramos que el principio que justificaba el comercio –realizaremos un intercambio si nos resulta favorable- no garantiza que se hará el intercambio que quiero.

Ahora afirmamos que salvo que las dos partes se beneficien, no se hará ningún intercambio. Un intercambio se llevará a cabo *si, y sólo si*, ambas partes esperan un beneficio del mismo.

En este momento, os debería ser muy sencillo demostrar por qué esta versión fuerte del principio es verdadera. Cada persona elige la acción, de entre todas las disponibles, que maximice su utilidad. Si un intercambio no es beneficioso, no lo realizaremos. Si lo es (y no tenemos otra opción mejor disponible), lo realizaremos.

1. Poner ejemplos en los que, “si a, entonces b” es verdadero, pero “b sólo si a” es falso.

2. Poner ejemplos en los que, “b sólo si a” es verdadero, pero “si a, entonces b” es falso.

INTERCAMBIO INDIRECTO

¿Pero cómo voy a conseguir la manzana? ¡Tengo que conseguirla! Podría intentar pedirle a otra persona que intercambie conmigo, si es que tú no quieres. Seguramente habrá alguien dispuesto a desprenderse de una manzana. (Recordad el refrán: “una manzana al día, del escritor de libros de texto te libraría”).

Pero supongamos que nadie que tenga manzanas está dispuesto a intercambiarlas por naranjas. ¿Significa esto que no puedo obtener manzanas a través del intercambio? Sorprendentemente, no.

¿Qué es lo que nos da espacio para maniobrar? ¿No descarta el principio de la sección anterior que yo pueda conseguir manzanas mediante el intercambio? ¿Podéis encontrar algún resquicio?

La respuesta se basa en una sutil distinción. De “no puedo conseguir manzanas intercambiándolas por naranjas” no se deduce que “no puedo conseguir manzanas mediante el intercambio”. *Ésta es una conclusión más restrictiva que la premisa.* ¿Qué pasa si puedo conseguir manzanas mediante algún otro tipo de intercambio?

¿Pero, repito, cómo es esto posible mientras nadie que tenga manzanas las intercambie por naranjas? Bien, supongamos que tú estuvieses dispuesto a dar una manzana a cambio de un ejemplar de un libro –pongamos la *Teoría General* de Keynes. (Para hacer este ejemplo más realista, tendríamos que suponer que sólo darías una manzana podrida por ese libro).

Ahora sólo tengo que hacerme con un ejemplar de ese libro y ya podré conseguir mi manzana. (Obviamente, si ya lo tuviese, no habría más problemas). Ahora afrontamos un nuevo problema: ¿cómo puedo conseguir el libro?

Por suerte, hay alguien que tiene una copia de la obra maestra de Keynes y está dispuesto a cambiarla por una naranja. (Puesto que es *mi* ejemplo, puedo postular las preferencias que me parezcan bien). Una vez que tenga el libro, puedo dártelo y por fin conseguiré así mi codiciada manzana.

Se podría objetar a esta solución de la siguiente manera: con el fin de poder intercambiar una naranja por un libro, debo preferir tener el libro a la naranja. (¿Por qué? Si no puedes responder incluso después de haberlo repetido tantas veces, las posibilidades de que apruebes este curso son muy pequeñas).

Pero supongamos que no me gusta ese libro –en realidad, no me gusta. Entonces, ¿no implica esto que no realizaré el intercambio? En este caso, no puedo utilizar la

solución propuesta para obtener la manzana. Si tuviera una copia del libro podría intercambiarla por una manzana; pero dada mi aversión por ese libro, parece que no puedo conseguir uno a cambio de una naranja. Las naranjas sí me gustan.

1. Intentad anticiparos a la siguiente sección. ¿Cuál es el error de esta última argumentación?

INTERCAMBIO INDIRECTO, CONTINUACIÓN

Cuando dije que no me gustaba el libro *Teoría General*, ¿qué quería decir? En el fondo, quería decir que no le daba valor a ese libro por sí mismo: no daría una naranja para conseguir ese libro si tuviera que quedármelo.

Y aquí es donde reside el error de la argumentación anterior. No tengo que quedarme con el libro –puedo utilizarlo para intercambiarlo por algo, por una manzana. Si obtengo un ejemplar de la *Teoría General*, puedo conseguir a cambio algo que quiero mantener. Por tanto, es falso que el libro tenga menos valor para mí que la naranja; aunque si sólo me fijo en la naranja y el libro, hubiera preferido la naranja.

Si un bien puede utilizarse para obtener otros bienes que quiero, su valor para mí aumenta. De esta forma, las preferencias de otras personas afectan la mía propia. Puesto que tú quieres un ejemplar de la *Teoría General* y darías una manzana para conseguirlo, el libro se vuelve más valioso para mí que la naranja.

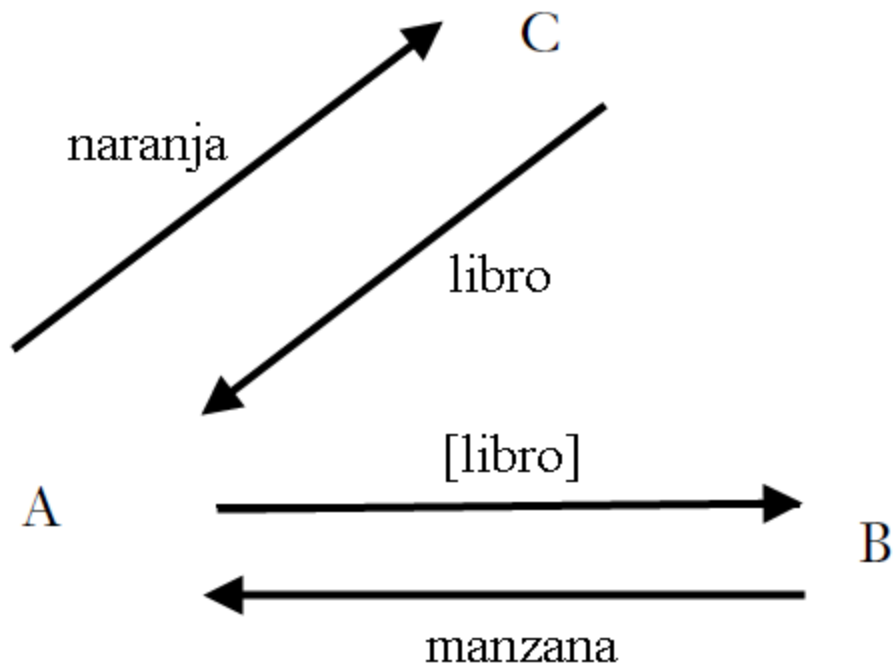
1. ¿Cómo se relaciona nuestro análisis con la distinción que hicieron Adam Smith y David Ricardo entre el valor de uso y el valor de cambio?

MÁS SOBRE EL INTERCAMBIO INDIRECTO

Puede verse fácilmente por qué un intercambio de este tipo a veces se denomina “triangular”. En lugar de un intercambio directo como este:



Tenemos dos intercambios:



(Adviértase que nuestro “triángulo” no requiere un intercambio posterior entre B y C).

Dado este patrón básico, pueden construirse patrones cada vez más complicados. Supongamos que nadie de los que tiene un ejemplar de la *Teoría General* quiere una naranja. Quizá uno de los propietarios del libro quiera una sandwichera y yo sepa de alguien que quiera intercambiar una naranja por una sandwichera. Primero intercambio

mi naranja por la sandwichera, después intercambio la sandwichera por el libro y, por último, intercambio el libro por la manzana.

1. Construir varias cadenas de intercambios. ¿Cuánto de complejas creéis que podrían llegar a ser estas series en el mundo real?

2. Considerar el primer intercambio indirecto. ¿Puede el dueño del libro frustrar mi enrevesada estrategia para obtener la manzana? Todo lo que tiene que hacer es intercambiar su libro con el dueño de la manzana. ¿Cuál es el error de esta objeción?

LOS LÍMITES DEL INTERCAMBIO INDIRECTO

Alguien puede divertirse mucho desarrollando complicadas cadenas de intercambios. (A mi no me divierte, pero ¿quién sabe? puede que a otros sí). Pero es fácil de ver que la gente que intente utilizar el método indirecto para obtener lo que quiere encontrará dificultades.

¿Cuáles son? En primer lugar, si queremos avanzar un paso en la cadena, debemos encontrar a alguien que quiera lo que tengamos. Este es, por supuesto, uno de los requisitos para todos los intercambios: es el llamado problema de la “doble coincidencia de necesidades”. Cuantos más pasos tengamos que dar en una cadena de intercambios, más complicado resulta el problema.

Más aún, en cada paso de la cadena el desastre amenaza con golpearlos. Supongamos que cometo un error de cálculo: pienso, por ejemplo, que sólo con conseguir una figurita de un hipopótamo rosa, podré hacerme con un ejemplar de la *Teoría General*, lo que me permitirá obtener finalmente la manzana que quiero. Por desgracia para mí, el propietario de la *Teoría General* se estremece de horror ante la figurita y me quedo colgado con ella. Puesto que me interesaba bastante más la naranja que la figurita, he salido perdido con el negocio.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Pero supongamos que he calculado todos los pasos de la cadena correctamente -los autores de libros de texto somos inmunes al error, después de todo. ¿He encontrado una buena forma de obtener más de aquellas cosas que quiero? El asunto no es tan simple.

Aunque consiguiera concatenar una serie de negocios sin error, no podría considerar el proceso como pura ganancia. Llevar a cabo el proceso requiere tiempo y esfuerzo. Son los llamados “costes de transacción”. Frente a la ganancia que espero obtener al final del proceso deben colocarse los costes de llevarlo a cabo.

1. ¿Cómo se evalúan los “costes” que llamamos “costes de transacción”?

2. “Puesto que los costes de transacción son un ‘mal’ económico, nuestro fin, como actores individuales y como legisladores, debería ser minimizar los costes de transacción”. ¿Cuál es el error en este planteamiento?

EL PROBLEMA DEL INTERCAMBIO INDIRECTO

Resumiendo, hay dos problemas principales “de primer nivel” en el intercambio indirecto: las series de intercambios deben estar coordinadas y los errores pueden hacer que nos quedemos con bienes que no deseamos. Incluso si podemos resolver estas dificultades, nuestros intentos generarán un problema “de segundo nivel”: tenemos que afrontar los costes de transacción.

Una forma de resolver estos problemas es abandonando totalmente los intercambios indirectos. Pero en ese caso estaríamos limitándonos a lo que podamos conseguir en intercambios directos (o, por supuesto, a lo que podamos producir por nosotros mismos), y ésta es, evidentemente, una limitación demasiado drástica.

Las dificultades del intercambio indirecto ponen de manifiesto otro problema relacionado con el intercambio directo. Si producimos algo que mucha gente quiere, por ejemplo manzanas, probablemente nos será fácil hacer un intercambio.

¿Pero qué pasa si producimos algo que quiere poca gente? Supongamos que somos fabricantes de violines o escritores de libros de texto de economía. En ese caso, podríamos tener que buscar mucho para resolver el problema de la doble coincidencia

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

de necesidades. Podríamos tener unos altos costes de transacción, incluso si sólo realizásemos intercambios directos.

1. ¿Cuál es el problema de la doble coincidencia de necesidades? (Deberíais saberlo ya).

2. Dado el problema de la doble coincidencia de necesidades ¿por qué pensáis que hay gente que se dedica a cosas como escribir libros de economía? (“Porque son tontos” no es una buena respuesta.)

HACIA UNA SOLUCIÓN

¿Cómo vamos a resolver todos estos problemas? Tenéis los medios para responder al alcance de la mano. Recordad nuestra afirmación anterior: si producimos bienes, como las manzanas, que sean demandados por mucha gente, nos resultará fácil intercambiarlos. Esto debería sugerir inmediatamente una forma de sortear todas nuestras dificultades.

Supongamos que adquieres bienes que quiere la mayor parte de la gente. Entonces, no tendrás que preocuparte por complicadas cadenas de intercambio y tendrás costes de transacción bajos. Además, si produces algo que quiere poca gente, puedes resolver el problema de la doble coincidencia de necesidades por el mismo sistema. Una vez que intercambies tu habilidad para escribir libros de texto de economía por manzanas o naranjas, tus problemas habrán desaparecido.

1. Evaluar esta objeción: “La ‘solución’ sugerida no funciona. Por supuesto, si tenemos bienes que otra gente quiere, mejoraremos nuestra posición para negociar. ¿Pero por qué alguien con un bien con mucha demanda iba a querer intercambiarlo por algo que quiera menos gente? El problema no está en absoluto resuelto”.

¿ES NUESTRA SOLUCIÓN UNA FALSA SOLUCIÓN?

Espero que no hayáis cometido el error de dejar de leer la pregunta planteada más arriba. Incluyo sutilmente temas importantes en esas secciones, así como preguntas de

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

revisión y corrección. Este es un caso en el que he hecho eso.

La objeción plantea dos preocupaciones válidas. En primer lugar, alguien que intercambia un bien que tiene más demanda como instrumento para el intercambio posterior por otro con menor demanda está, si todo lo demás se mantiene igual, sufriendo una pérdida. Pero de esto no se deduce que no se vayan a realizar intercambios de este tipo, sino que la persona con el bien con mayor demanda gana una prima. Si quiero conseguir naranjas a cambio de escribir un libro de economía, probablemente tendré que contentarme con menos de las que habría ganado si hubiera más gente dispuesta a utilizar mis habilidades a cambio de lo que yo quiero.

La segunda preocupación válida que suscita la objeción es la siguiente. Alguien que posee un bien que no tiene mucha demanda para intercambios posteriores no puede hacer desaparecer el problema de la doble coincidencia de necesidades. Incluso con nuestra solución, todavía debe encontrar a alguien que quiera lo que él tiene en venta. Y esta persona debe tener un bien con mayor demanda para intercambios posteriores que el suyo. Pero si puede superar este obstáculo inicial, estará en el buen camino.

CÓMO APARECE UN MEDIO DE INTERCAMBIO

Un bien como las naranjas tiene dos componentes que determinan su valor: (1) su uso para los consumidores y productores –gente que quiere comer naranjas, usarlas como mascotas virtuales, colgarlas en las paredes como decoración, utilizarlas para hacer zumo, etc. y (2) su uso como medio de intercambio.

El segundo uso es un poco complicado, y será útil volver sobre él de nuevo. Puesto que las naranjas tienen mucha demanda para ser intercambiadas posteriormente, el valor de las naranjas sube. Uno de los usos de las naranjas es que la gente cree que las pueden utilizar para obtener otros bienes que quieren.

¿Qué ocurre si un bien gana valor porque la mayoría de la gente piensa que es generalmente demandado por esta causa? La gente esperará probablemente que el bien en el futuro tenga aún más demanda; esta expectativa incrementará todavía más su valor.

Examinemos esto con más detalle.

Al principio, $t1$, los consumidores valoran las naranjas para fines de consumo. Más tarde, en $t2$, los consumidores que ven que mucha gente intercambia sus bienes por naranjas valorarán las naranjas más de lo que de otra forma lo habrían hecho.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Después, en t_3 , los consumidores que ven que cada vez más gente intercambia por naranjas tenderán a valorarlas todavía más que antes. Con esto quiero decir que valoran las naranjas (1) más de lo que lo harían si no tuviesen en cuenta el valor de cambio de las naranjas; y (2) más de lo que lo harían si sólo tuviesen en cuenta el valor de cambio de las naranjas en t_2 en su estimación del valor de las naranjas.

¡Si habéis encontrado confuso el párrafo anterior, imaginaos lo difícil que ha sido escribirlo! En realidad, no tenéis que preocuparos por los detalles. Lo que sí es necesario que recordéis es el principio básico: *Un bien que la gente piense que será aceptado fácilmente como medio de intercambio ganará en valor*. Grabaos esto en vuestro cerebro.

1. ¿En qué medida plantea esta discusión un problema para la praxeología? ¿Son estrictamente deductivos todos los pasos de nuestro razonamiento?

CONVERGENCIA

Hasta ahora sabemos que algunos bienes tienen una demanda muy superior a otros como medio de intercambio. A causa de esto, estos bienes resultan tener un valor superior.

Podemos ir un poco más allá. ¿Qué ocurre cuando los intervinientes en el mercado ven que algunos bienes son más valorados que otros, en parte por la expectativa de que serán más valorados en el futuro? Parece probable que los bienes de la clase más valorada (naranjas, manzanas, helado) no tendrán la misma demanda para usarse para el intercambio: algunos estarán más valorados para este propósito que otros.

¿Qué pasará ahora? Cuando la gente vea que algunos bienes son más valorados que otros, su demanda como bienes de intercambio se incrementará. Esto será cierto incluso si esos bienes son sólo ligeramente más valorados para el intercambio que otros. Si se espera que la demanda sobre las manzanas sea incluso más generalizada que sobre las naranjas, la gente preferirá las manzanas a las naranjas.

1. Evaluar esta objeción: “Lo que se acaba de decir puede ser cierto, pero no es praxeología. De acuerdo con la praxeología, nuestras conclusiones deberán deducirse necesariamente del axioma de la acción, sus postulados subsidiarios o las conclusiones que se deduzcan de cualquiera de ellos. Esto no se cumple aquí”. Revisar el capítulo sobre la praxeología para que os ayude a preparar la respuesta.

PRAXEOLOGÍA Y CONVERGENCIA

Al contrario de lo que sugiere esta objeción, el razonamiento de la sección previa sí es conforme con la praxeología. (Está bien que sea así; si no, yo me quedaría si trabajo). Recordemos que aquí nos preocupa sólo el valor de cambio de un bien –su uso, como bien que se supone con gran demanda, para obtener cualquier otro bien que se quiera.

Partiendo de este hecho, incluso pequeñas diferencias en el valor de cambio esperado tienen mucha importancia. Siempre tenderé a elegir, en igualdad de circunstancias, el bien que considere más probable de ser de general aceptación por los demás. En caso contrario, no estaría escogiendo mi alternativa más valorada. Y ya hemos demostrado que yo siempre escojo mi alternativa más valorada. Probablemente os sea útil revisar ahora la discusión sobre alternativas y elecciones. (Profesores, por favor aseguraos de que los estudiantes actúan de acuerdo con esta sugerencia).

PARA NOTA: MÁS PROBLEMAS PARA LA PRAXEOLOGÍA

Todavía no han acabado los problemas en lo que concierne a la praxeología. ¿Cómo se deduce del hecho de que en las circunstancias indicadas siempre elegiremos el bien que esperamos que tenga el mayor valor de cambio, que elegiremos el bien que haya tenido en el pasado el mayor valor de cambio? ¿Y cómo sabemos que los bienes deben tener diferentes valores de cambio? Son preguntas difíciles y en parte demasiado avanzadas para este libro.

1. Resolver los problemas planteados y enviarme la respuesta por correo electrónico.

DINERO Y BANCA

Desde hace rato, probablemente estéis pensado que éste es un capítulo extraño. Se suponía que iba a tratar del dinero y la banca; pero hasta ahora, parece, no hemos dicho nada sobre ninguno. Sin embargo, como veréis en el siguiente capítulo, hemos dado los pasos esenciales para entender estas complicadas materias.

Capítulo 9

Dinero: Parte II

CONVERGENCIA, UNA VEZ MÁS

En el capítulo anterior, argumentamos que los actores económicos en busca de un medio de intercambio tenderán a converger en unos pocos bienes. Las personas que quieren conseguir bienes que piensan que siempre serán aceptados por los demás tenderán a elegir, más o menos, los mismos bienes.

¿Podemos ir más allá? ¿Qué propiedades tendrán los bienes que elijan? Aquí vamos a dejar de lado por un rato la praxeología y haremos una especie de investigación histórica.

Estamos preguntando: ¿qué propiedades parece razonable exigir a un medio de intercambio? Por decirlo de otra manera, ¿qué es lo que la gente tenderá a escoger como *dinero*? Definiremos dinero como *un bien casi universalmente aceptado en un mercado como medio de intercambio*. El que quiera intercambiar lo que ha producido, probablemente aceptará dinero a cambio.

1. **¿Debe un bien ser universalmente aceptado para ser considerado dinero? Supongamos que alguien aceptara sólo un determinado tipo de araña a cambio de su ejemplar de la *Teoría General* y no el dinero para comprar la araña que quiere. ¿Debemos concluir que, por culpa de esta persona, el dinero no existe en su sociedad?**

PROPIEDADES DE UN MEDIO DE INTERCAMBIO

Históricamente, todo tipo de cosas han sido utilizadas como dinero, desde ganado hasta conchas marinas o azúcar. En los campos de concentración de la Segunda Guerra Mundial, se utilizaban cigarrillos como dinero.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Pero la mayor parte de las sociedades que han permitido que se desarrolle un mercado para el dinero han convergido al oro y la plata como mercancías utilizadas como medios de intercambio.

En primer lugar, un medio de intercambio debe ser duradero. El helado, aunque mucha gente lo valore, no sería un buen medio de intercambio porque es perecedero. Es cierto que lo podemos conservar en la congelador, pero resulta costoso hacerlo. ¿Y cómo lo íbamos a transportar para intercambiarlo por otras cosas?



Cien Chelines Austriacos

Esto nos lleva a una propiedad relacionada que es probable que el dinero tenga. Debería ser fácilmente divisible en pequeñas unidades. ¿Podéis ver por qué los elefantes no serían una buena elección como dinero? Supongamos que queremos comprar un caramelo. ¿Cómo íbamos a hacerlo si la moneda más pequeña fuese un elefante? El oro y la plata, por el contrario, pueden dividirse fácilmente en unidades pequeñas. (En países con patrón oro o plata se utilizan normalmente metales de menor valor, como el níquel o el cobre, para las monedas de menor importe).

La tercera cualidad se deduce de nuestra discusión en el capítulo anterior. El medio de intercambio debe tener cualidades que lo hagan ampliamente aceptado. La belleza del oro y la plata han hecho a estos metales muy deseables en una gran cantidad de sociedades.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Resumiendo, en un mercado libre, podemos esperar que el oro o la plata (o ambos) sean adoptados como los medios de intercambio.

- 1. Poner ejemplos de diferentes mercancías que hayan sido adoptadas como dinero por distintas sociedades.**
- 2. ¿Por qué pensáis que muchos escritores han criticado el deseo de acumular oro? (Murray N. Rothbard y el Dr. Joseph Salerno han denominado a este fenómeno “aureofobia”).**

EL DINERO COMO DEPÓSITO DE VALOR

Ya hemos terminado nuestra primera excursión histórica. Supondremos ahora que una sociedad ha adoptado el oro como su medio de intercambio y, de acuerdo con el razonamiento praxeológico, nos preguntaremos qué se puede deducir de esto.

Una ventaja del patrón oro (o plata) se deduce directamente de una de sus propiedades físicas. Puesto que el oro es *duradero*, la gente que lo posee no necesita realizar todos sus intercambios de inmediato. Si tengo oro, puedo guardarlo hasta que encuentre algo que quiera comprar con él.

Como ya hemos visto, un medio de intercambio aumenta nuestra capacidad de conseguir distintos bienes. Si quiero intercambiar libros de economía por helado (ya estoy harto de las manzanas), debo encontrar un heladero que quiera un libro. Si tengo oro, tengo la tarea, mucho más sencilla, de encontrar un heladero que quiera oro. Y, por supuesto, la tarea es mucho más sencilla en gran medida porque *él* quiere el oro para poder comprar las cosas que quiere. (¿He repetido esta idea las suficientes veces?)

Ahora vemos que el oro no sólo amplía el *espacio* de los bienes que tengo disponibles. También amplía el tiempo en el que puedo adquirirlos. Haciendo esto, el oro actúa como un depósito de valor: esta es una de las funciones principales del dinero.

1. Para nota: Al ampliar el tiempo en el que cualquiera puede comprar bienes, ¿cómo amplía el oro igualmente el espacio de bienes disponibles? Nótese que el término “tiempo” se utiliza literalmente; pero “espacio”, en sentido figurado.

EL EFECTO DEL DINERO SOBRE OTROS BIENES

Como siempre, vamos a hacer un repaso. Primero vimos el intercambio directo: intercambié una naranja por una manzana. Desde aquí avanzamos al intercambio indirecto: puesto que tú no quieres mi naranja pero sí quieres una copia de la *Teoría General*, cambio mi naranja por el libro, para después cambiarte el libro por la manzana. Los bienes que son generalmente demandados para ser intercambiados con posterioridad, como hemos visto, incrementarán su valor al ser percibida su gran demanda. La gente en una economía de mercado tenderá a converger en uno o dos bienes, casi siempre oro y plata, como medios de intercambio.

Ahora debemos prestar atención a un punto bastante más sutil y que a menudo se pasa por alto. Recordad: *antes* de que el oro se adoptara como medio de intercambio en nuestro mercado modelo, teníamos varios bienes, como las naranjas, cuyo valor se incrementó por ser percibida su amplia demanda. La gente quería naranjas, y otros bienes, en parte porque pensaba que otros las aceptarían en los intercambios.

La pregunta que ahora surge es la siguiente: una vez que el oro se ha convertido en el medio de intercambio generalmente aceptado, ¿qué ocurre con la parte del valor de las naranjas que se debía a su valor de cambio?

Antes de que intentéis contestar, asegurémonos de que entendéis la pregunta. Antes de que el oro fuera aceptado como dinero, las naranjas incrementaron su valor porque la gente quería usar las *naranjas* como medio de intercambio. Una vez aceptado el oro, ¿qué le sucede a esta parte del valor de las naranjas?

Es bastante obvio que decrece; dependiendo de las circunstancias, podría llegar a perder completamente toda esta parte de su valor. La gente que quiera intercambiar lo que produce por un bien que será generalmente aceptado por los demás querrá ahora oro, no naranjas. Una vez que un bien es adoptado como el medio de intercambio, se convierte en el principal bien cuyo valor se determina por su aceptación general.

1. Si el oro es el medio de intercambio ¿el componente del valor de las naranjas que depende de su aceptación general caerá siempre hasta cero? ¿Podéis imaginaros alguna circunstancia en la que no lo haga?

EL TEOREMA REGRESIVO DEL DINERO

Me temo que debo hacer un aviso en este momento: esta sección es una de las más complicadas del libro; pero no podemos mandarla al limbo del “para nota” porque trata de uno de los teoremas clave de la economía.

El dinero, como ya hemos explicado, no surgió por orden del gobierno. Tampoco surgió como consecuencia de un acuerdo explícito. Nadie dijo: “A partir de hoy, la mercancía x será el medio de intercambio”.

Por el contrario, el dinero surgió por medio de procesos espontáneos de mercado. Al principio, el oro fue valorado como bien de consumo. Se utilizaba principalmente en joyería; pero también podía usarse en otras áreas, por ejemplo, para empastar muelas, en determinados procesos industriales, etc.

Posteriormente, el oro ganó valor porque la gente pensaba que sería aceptado de forma generalizada en los intercambios. Y cuando la gente vio que tenía esta propiedad en mayor medida que otros bienes, lo valoró con el fin de intercambiarlo aún más que antes. De esta forma, el oro se convirtió en dinero.

Algunos aspectos del dinero necesitan enfatizarse especialmente. No son demasiado difíciles de asimilar, pero los teóricos alejados de la economía austriaca suelen ignorarlos. Para comenzar, el valor del oro se debe prácticamente en su totalidad a su utilidad como medio de intercambio. *Pero el oro no fue desde el principio un medio de intercambio.* Comenzó siendo una mercancía normal, con utilidades distintas del intercambio.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Carl Menger, el fundador de la Escuela Austriaca de Economía, fue el pionero en esta visión del origen del dinero en sus *Principios de Economía*. Al hacerlo, dio un paso de gigante en teoría económica. Antes que él, muchos pensaban que el dinero se había creado mediante un acuerdo explícito para aceptar una determinada materia como dinero. John Locke, un gran teórico político pero no tan buen economista, era de esta opinión. Menger demostró que Locke y aquellos que pensaban como él estaban equivocados en este punto.

1. Intentar descubrir el origen de la frase “el resultado de la acción humana pero no del diseño humano”.

2. “De nuevo hemos abandonado la praxeología. El análisis de Menger es simplemente una narración histórica. No hay nada necesario en el mismo”. Discutir esta objeción.

3. Hacer un informe de la obra de F.A. Hayek sobre el orden espontáneo. Lectura recomendada: “Derecho, legislación y libertad” (Madrid: Unión Editorial, S.A., 1999)

MISES, SOBRE LA REGRESIÓN DEL DINERO

Hasta ahora no he cumplido mi promesa, lo que supongo que os alegra. La sección sobre el teorema regresivo del dinero se suponía que iba a ser difícil, pero hasta ahora (espero) no lo ha sido. Ahora comienza la diversión.

¿Cómo determina el mercado el valor de una mercancía normal, por ejemplo, el helado? Como recordaréis de capítulos anteriores, las palabras mágicas oferta y demanda responden a esta pregunta. ¿Y qué determina a su vez la oferta y la demanda? Las preferencias de los demandantes y suministradores de helado.

El dinero, según la explicación de Menger, es una mercancía; así que este mismo análisis debería ser aplicable también a él. El valor del oro, por lo tanto, depende de la oferta y la demanda de oro; y los patrones de oferta y demanda, a su vez, dependen de la utilidad del oro para sus ofertantes y demandantes.

FINALMENTE LLEGAMOS A MISES

Hasta aquí todo bien. Pero hay un problema que nos acecha. La demanda de oro depende de la utilidad del oro. ¿Pero qué determina ésta? Recordad que la utilidad del

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

oro reside casi enteramente en su uso como medio de intercambio. *La gente quiere oro porque puede utilizarlo para obtener cualquier otra cosa que desee.*

¿Veis cuál es el problema? Estamos intentando determinar el valor, esto es, la utilidad del oro; pero la utilidad del oro depende de su *poder adquisitivo* o *poder de compra*, su valor para obtener otras cosas. Parece que nos hemos metido en un razonamiento circular, o sea, que estamos explicando algo en términos de sí mismo; y esto es inadmisibile en lógica.

1. Poner ejemplos de razonamientos circulares.

2. ¿Un razonamiento circular es siempre incorrecto? ¿No hay proposiciones que se explican por sí mismas?

Parece, por tanto, que el dinero es la gran excepción en la teoría del valor. No podemos utilizar la teoría convencional de la utilidad para explicar el valor del oro, puesto que su utilidad depende de su valor. Por lo tanto, tenemos que buscar otra explicación. (¡Ya os advertí de que iba a ser duro!)

Ludwig von Mises demostró en su obra *Teoría del Dinero y del Crédito* (1912) que el valor del dinero puede explicarse mediante la teoría convencional de la utilidad sin caer en un razonamiento circular.

¿Cómo encontró Mises una salida del círculo? Advirtiendo que el valor del dinero hoy depende del valor del dinero ayer. Cuando la gente intenta valorar el oro tiene que hacer una estimación de su poder adquisitivo; y su única base para hacerlo es el valor del dinero ayer.

Nótese que Mises no dijo que el valor del dinero hoy es el mismo que ayer. Si hubiera sostenido eso su teoría sería falsa; y tendría como consecuencia que el valor del dinero nunca cambiaría (¿veis por qué?), lo que es contrario a los hechos. Lo que dijo Mises es que la gente tiene que utilizar el valor del dinero ayer como base para estimar su valor de hoy.

1. Para nota: en una sección “para nota” del capítulo anterior planteé un problema relativo a la praxeología. Las personas tienden a converger en uno o dos bienes como medio de intercambio. Al hacerlo, escogen el bien que consideran con más probabilidades de tener el mayor valor de cambio. El problema planteado era: ¿sus estimaciones dependen necesariamente de qué bien haya sido más valorado como instrumento de intercambio? El análisis del valor del dinero de Mises parece resolver esta dificultad.

¿HA RESUELTO MISES EL PROBLEMA?

Parece que en realidad no lo ha hecho. Es verdad que ha evitado el círculo: no explica el valor del dinero mediante el valor del dinero; explica el valor del dinero hoy mediante el valor del dinero ayer.

¿Pero es esto realmente un avance? ¿Qué explica el valor del dinero ayer? Obviamente, el valor del dinero anteayer. ¿Y ese valor? Su valor el día anterior, y así sucesivamente. Parece que hemos cambiado un círculo por una regresión. En una regresión decimos: A depende de B, B depende de C, C depende de D... y nunca llegamos a un término que no dependa de otro anterior. Aunque esto pueda discutirse, no parece que una explicación plenamente satisfactoria pueda tomar esta forma.

Aquí reside precisamente la genialidad de Mises como teórico monetario. Demostró que su explicación del valor del dinero por su valor del día anterior no nos lleva a una regresión infinita. ¿Qué ocurre si continuamos hacia atrás en la explicación? El valor del oro en t depende de su valor en $t-1$, que depende de su valor en $t-2$... Finalmente llegaríamos a un día en el que el oro no tendría valor como instrumento para obtener otros bienes. El componente de poder adquisitivo habría desaparecido y el valor del oro en el “día uno” dependería enteramente de su uso para propósitos no monetarios.

De esta manera, Mises integró la explicación del valor del dinero en la teoría general de la utilidad. El dinero no es una excepción: su valor puede explicarse mediante la misma teoría que los demás bienes. El poder de compra del dinero sólo hace que la explicación sea algo más complicada.

¿Veis una premisa fundamental que es necesaria para que funcione la explicación de Mises? Tiene que haber un “día uno” en el que el valor de la mercancía dineraria no esté determinado en absoluto por estimaciones de su poder de compra. De otra forma no

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

habríamos escapado de la regresión. Por supuesto, el oro, el ejemplo que he elegido para explicar la argumentación de Mises, tiene un valor no relacionado con su poder adquisitivo; pero Mises no sostiene que la sociedad tenga que adoptar el oro (o la plata) como dinero, aunque el dinero tenga que tener su origen como bien no monetario.

¿Veis por qué tiene que ser así? Sin el valor del día uno no habría manera de que la gente pudiera estimar el poder de compra del dinero. Y es esencial que sean capaces de hacerlo para que el dinero sirva como medio de intercambio.

Hay una objeción evidente para la argumentación de Mises. ¿Qué pasa con el papel moneda? Hay papel moneda que son simples recibos para reclamar oro, pero hay otros que no. Este tipo de dinero, llamado *dinero fiduciario*, es simplemente declarado como dinero por el Gobierno. Sin esta declaración, no tendría valor alguno. El dinero fiduciario sería entonces tan poco valioso como el propio papel.

Dejando aparte si el Gobierno debería emitir dinero fiduciario, lo cierto es que a menudo lo hace. ¿No es esto una refutación de la explicación de Mises? Él dice que el dinero *tiene* que ser en su origen una mercancía; pero el dinero fiduciario no se origina así. Por tanto, la teoría de Mises se viene abajo: “Una bonita teoría, arruinada por la terca realidad”.

En realidad, la teoría de Mises no tiene las consecuencias que nuestra supuesta refutación le imputa. Mises *no* niega la posibilidad del dinero fiduciario; pero afirma que es parásito del dinero mercancía. En ausencia de dinero mercancía, la gente no podría estimar el poder adquisitivo del dinero fiduciario y este tipo de dinero no podría existir.

1. ¿Por qué la existencia de dinero requiere que la gente sea capaz de estimar su poder adquisitivo?

2. “Mises da una explicación del valor del dinero, pero no demuestra que no pueda haber otra explicación posible. Por tanto, no demuestra que el dinero tenga que originarse como una mercancía”. Evaluar esta objeción.

Capítulo 10

El patrón oro

El dinero, como hemos visto, comienza siendo una mercancía –en caso contrario, la gente no habría sabido qué valor darle. Pero ¿qué mercancía? Como mencionamos en el capítulo anterior, eso no es algo que podamos determinar mediante un razonamiento *a priori*. Muchas cosas distintas se han usado como dinero –incluyendo vacas y cigarrillos.

Pero, seguro que recordáis que, aunque no podamos deducir qué bien debe utilizar una sociedad como dinero, sí podemos establecer algunos principios generales que limitan las alternativas. Un bien puede convertirse en dinero sólo si es ampliamente aceptado por las personas de una sociedad. Más aún, la gente debe creer que será aceptado si se ofrece como intercambio en el futuro.

1. ¿Por qué es necesario el último requisito? ¿Por qué no es suficiente con que los miembros de una sociedad acepten un bien como medio de intercambio? ¿Por qué debe también la gente creer que será aceptado en el futuro?

2. Es fácil entender cómo puede una sociedad adoptar las vacas como dinero: pensad en una comunidad agrícola donde las vacas ocupan un lugar destacado. ¿Pero cómo pueden los cigarrillos llegar a ser dinero?

UNA ELECCIÓN INUSUAL

El grupo que eligió los cigarrillos estaba en una situación fuera de lo común. Se trataba de soldados en un campo de prisioneros de guerra. Puesto que todos se daban cuenta de que (casi) todos los demás deseaban cigarrillos, entonces, sin duda ante el horror de la Asociación Médica Americana, los cigarrillos eran un bien altamente demandado. Se convirtieron en dinero de la forma que indica el teorema regresivo del dinero.

1. “¿No refuta en realidad el ejemplo de los cigarrillos el teorema regresivo? ¿No estaba de acuerdo la propia gente del campo en que los cigarrillos serían considerados dinero? Pero el teorema regresivo dice que el dinero no se establece por acuerdo”. ¿Cuál es el error en esta objeción? Pista: ¿se deduce del teorema que la evolución del dinero debe producirse lentamente?

LA ELECCIÓN USUAL

¿Habéis sido capaces de encontrar la respuesta a la última pregunta? Recordad, el teorema regresivo dice que el valor de la mercancía dineraria no puede determinarse a voluntad. Pero si la gente sabe que los cigarrillos serán de aceptación general y conocen, gracias a los intercambios, el precio de otros bienes en términos de cigarrillos, las cosas pueden avanzar muy rápido.

En la mayor parte de las sociedades los cigarrillos no son el medio de intercambio. Como mencionamos antes de nuestra digresión sobre los cigarrillos, hay algunos principios generales que limitan el rango de los bienes que se elegirán como dinero. Estos principios, como recordaréis del capítulo anterior, han llevado a la mayor parte de las sociedades con acceso al oro o la plata a adoptar uno de estos metales, o los dos, como dinero.

1. Revisar las propiedades del dinero que hacen que el oro y la plata sean deseables como medio de intercambio.

2. Si el oro y la plata son en realidad tan útiles como dinero, ¿por qué los Estados Unidos o Europa no están en el patrón oro?

A veces, una sociedad utilizará oro y plata, los dos, como dinero. Normalmente, la plata se utilizará para las transacciones más pequeñas y el oro para las mayores. Un sistema monetario con dos metales a la vez genera un problema: tendremos los precios de algunos bienes en oro y de otros en plata.

- 1. ¿Cómo pueden compararse estos precios entre sí?**
- 2. Para nota: ¿Por qué la respuesta al primer problema suscita un nuevo problema con los precios de otros bienes? ¿Cómo puede resolverse esta dificultad?**

LA SOLUCIÓN DEL MERCADO

La solución de nuestro primer problema es inmediata. El oro y la plata son mercancías, como las manzanas y las naranjas. Pueden intercambiarse entre sí. Por ejemplo, el mercado puede establecer este precio: 1 onza de oro se intercambia por 16 onzas de plata. Supongamos que escogemos este ratio, ¿permanecerá siempre constante? Es decir, ¿el oro y la plata se intercambiarán siempre de acuerdo con ese patrón?

Espero que os hayáis dado cuenta de que la respuesta es no. Este ratio es un precio y, como los demás precios, está determinado por la oferta y la demanda. Éstas, a su vez, dependen de la utilidad para compradores y vendedores. (Volver a revisar los capítulos sobre la utilidad y la oferta y la demanda. Nunca está de más volver sobre estos principios básicos. Para entender la economía hay que entender la oferta y la demanda).

Supongamos que se produce más plata mientras que la cantidad de oro permanece constante. A medida que entra más plata en el mercado, la utilidad marginal de la plata descende. (¿Por qué?) ¿Cuál será el efecto en el ratio de intercambio entre el oro y la plata?

La gente tendrá ahora que entregar más plata que antes para conseguir una onza de oro. Tendremos un nuevo ratio de intercambio, por ejemplo, 1 onza de oro se intercambiará por 16,5 onzas de plata.

- 1. Dibujar diagramas de oferta y demanda para ilustrar el cambio que acabamos de describir. (¡Por supuesto, los podría haber puesto yo en el libro! Pero es mucho mejor que el estudiante los construya por sí mismo. Además, es más fácil para mí).**
- 2. Dibujar diagramas de oferta y demanda mostrando el efecto de un incremento en la oferta de ambos metales; una disminución en ambos; y un incremento en uno acompañado de una disminución en la oferta del otro. Os estoy haciendo trabajar ¿verdad?**

OTROS BIENES

El mercado ha establecido un ratio de intercambio, digamos de 16 a 1, entre onzas de plata y oro. ¿Ya está todo?

No, no necesariamente. Algunos bienes tendrán su precio en oro y otros en plata. Estos precios, por supuesto, se determinarán por la oferta y la demanda de esos bienes en relación con la oferta y la demanda de oro y plata, respectivamente. Por ejemplo, 1000 naranjas podrán intercambiarse por $\frac{1}{2}$ onza de plata.

1. ¿Cuál pensáis que sería el precio en oro de 1000 naranjas, dado el precio en plata que acabamos de indicar?

OTROS BIENES, CONTINUACIÓN

En el mercado tendremos todo tipo de ratios o precios de intercambio distintos, algunos establecidos en oro, otros en plata. Todos estos precios deben “ajustarse” al ratio de intercambio oro-plata.

¿Qué quiere decir esto? Supongamos que alguien quiere comprar naranjas, pero no tiene plata. Le pregunta al agricultor: “¿Cuánto oro tengo que darte a cambio de tus 1000 naranjas?” (La gente que habla en los libros de texto suele expresarse de forma poco natural). Nuestro agricultor no es tonto, y contesta: “ $\frac{1}{8}$ onza de oro”. El dueño del oro, deseoso de conseguir naranjas, acepta. ¿Veis el problema que se plantea? Tenemos los siguientes ratios de intercambio:

16 onzas de plata se intercambian por 1 onza de oro

$\frac{1}{2}$ onza de plata se intercambia por 1000 naranjas

$\frac{1}{8}$ onza de oro se intercambia por 1000 naranjas

Como dijo el gran poeta británico Lord Tennyson en *La carga de la brigada ligera*, “alguien ha metido la pata”. Deberíais distinguir fácilmente quién ha sido: el idiota que dio $\frac{1}{8}$ onzas de oro por las 1000 naranjas.

El afortunado agricultor tiene ahora $\frac{1}{8}$ onza de oro. Puede obtener ahora 2 onzas de plata por su oro. (¿Por qué?) Después de hacerlo, puede comprar 4000 naranjas. (Si es aún más afortunado y puede repetir la operación, esta vez obtendría $\frac{1}{2}$ onza de oro del comprador idiota por las 4000 naranjas).

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Desafortunadamente para el agricultor, pero afortunadamente para el idiota, esta situación se terminará pronto. Otros agricultores intentarán participar en este estupendo negocio. Quieren el oro para ellos: no van a actuar como Naranjeros Unidos. Pero el comprador idiota sólo tiene una cantidad limitada de oro para ofrecer a cambio de las naranjas. ¿Cómo puede obtener cada agricultor lo máximo para sí mismo? Ofreciendo al idiota mejores condiciones. Uno ofrecerá, digamos, 2000 naranjas por $\frac{1}{8}$ onza de oro.

1. ¿Por qué lo hará? El comprador idiota dará $\frac{1}{8}$ onza de oro por 1000 naranjas. ¿Por qué ofrecer 1000 más?

EL IDIOTA SE VUELVE LISTO

Si no ofreciera más naranjas, ¿qué pasaría? Podría quedarse fuera del mercado. Todos sus colegas agricultores están intentando conseguir oro y no hay suficiente para todos. Si ofrece 2000 naranjas, sus posibilidades de conseguir oro se incrementan. El idiota preferirá obtener 2000 a 1000 naranjas por su $\frac{1}{8}$ onza de oro. (No es tan idiota). El agricultor obtendrá menos beneficio que antes, pero todavía le merece la pena aumentar su oferta.

1. Estudiar los ratios de intercambio para demostrar por qué todavía beneficia al agricultor obtener $\frac{1}{8}$ onza de oro por 2000 naranjas. ¿Hasta dónde pensáis que subirá la puja?

2. ¿Qué pensáis que hará el comprador idiota cuando vea a los agricultores ofreciendo cada vez más?

EL IDIOTA SE VUELVE LISTO, PARTE 2

Cada vez más agricultores verán la oportunidad de dar un pelotazo en el mercado. Y quizás otros, que no tienen naranjas, verán las ganancias que pueden obtener comprándolas: una vez que tengan naranjas pueden intentar conseguir oro del comprador idiota.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Entre tanto, el idiota ve que su oro tiene demanda, incluso la idiotez tiene un límite, y sospechará que ha estado ofreciendo demasiado oro y bajará su oferta.

De esta forma, nuestro ratio de intercambio de $\frac{1}{8}$ onza de oro por 1000 naranjas recibe presiones en dos frentes. Los agricultores ofrecen más naranjas y el idiota ofrece menos onzas de oro. ¿Cuánto tiempo durará esto? Hasta que no puedan obtenerse beneficios realizando series de intercambios. Las ganancias por realizar series de intercambios basadas en discrepancias en los precios se denominan ganancias de arbitraje; las estudiamos en un capítulo anterior, al discutir la ley del precio único. Aquí vemos que no hay nada de especial en el dinero. El oro y la plata, igual que las naranjas y las manzanas, obedecen la ley del precio único.

1. Si el oro y la plata se comportan como mercancías normales, ¿por qué pensáis que mucha gente considera que el dinero está sujeto a unas leyes económicas completamente diferentes de las de otros bienes?

APARECE EL ESTADO

Supongamos de nuevo que el oro y la plata se intercambian a un ratio de 16 a 1. De la forma que acabamos de explicar, todos los precios en el mercado están “ajustados”: no hay posibilidad de obtener ganancias mediante transacciones de arbitraje.

“Todo en orden”, dirán ciertos reformadores económicos, “pero el equilibrio se perturba fácilmente. Tan pronto como cambie la cantidad de oro o plata, el ratio de 16 a 1 quedará desfasado y deberá corregirse. Pero eso lleva su tiempo y, mientras tanto, existe la posibilidad de arbitraje. ¿Por qué no hacer más sencillo el cálculo de los precios? Para ello, convirtamos el ratio de 16 a 1 en permanente; así no tendremos que preocuparnos en lo sucesivo por el arbitraje de dinero”.

1. ¿Qué suposiciones éticas sobre el arbitraje y el cálculo hace nuestro reformador imaginario? ¿Son justificables esas suposiciones?

DIGRESIÓN SOBRE LA ÉTICA

Una de las ideas centrales de este libro emerge aquí con claridad cristalina: es muy fácil asumir que deberían adoptarse ciertos puntos de vista éticos o “juicios de valor”, a pesar de que un examen exhaustivo demuestre que sean controvertidas y necesiten justificación.

Nuestro reformador ha realizado dos de estas controvertidas suposiciones. En primer lugar, advierte correctamente que los cambios en la oferta y la demanda necesitan tiempo antes de afectar a los precios. Aunque el ratio de 16 a 1 ya no se corresponda con las utilidades presentes de los actores, se mantendrá un tiempo antes de que se cambie.

¿Pero por qué deberíamos pensar que hay algo incorrecto en ello? ¿Por qué deberían los ajustes de precios de acuerdo con los cambios en la oferta o la demanda ser instantáneos o, en todo caso, más rápidos de los que el mercado realiza por sí mismo? Tened cuidado de no hacer una suposición injustificada sobre lo que estoy diciendo. No estamos en desacuerdo con que el ideal del ajuste instantáneo de precios sea equivocado.

Más bien, lo que quiero es que todos los lectores adviertan que el reformador ha hecho una suposición ética. Si se mueve desde (1) el ajuste de precios requiere tiempo; hasta (2) el ajuste de precios requiere demasiado tiempo, ha dado un paso que necesita un argumento que lo apoye.

Y nuestro reformador ha colado otra suposición sin analizar: los ajustes que se llevan a cabo mediante arbitraje son “malos”. ¿Qué tiene de malo el arbitraje? Nos lo debe decir el reformador. De nuevo, no hemos asumido que el arbitraje sea moralmente correcto, simplemente hemos querido llamar la atención sobre que la carga de la prueba suele pasarse por alto con demasiada frecuencia.

1. Poner otros ejemplos de propuestas de reformas económicas que contengan juicios de valor ocultos.

LA LEY DE GRESHAM

De momento, no llevaremos nuestra discusión sobre la ética más allá. Ahora nos limitaremos a la economía “positiva”. (Recordad la distinción entre proposiciones positivas y normativas, ya comentada antes).

Supongamos una vez más que el mercado ha establecido un ratio de 16 a 1. Se descubren en la Patagonia nuevas minas de oro y entra en el mercado una enorme cantidad de dicho metal. Suponiendo que las demás utilidades no cambien, el precio del oro bajará. Una onza de oro sólo podrá venderse a cambio de 15 onzas de plata, por ejemplo.

Pero el gobierno ha impuesto un ratio de 16 a 1. Si tienes una onza de oro puedes conseguir 16 onzas de plata en el mercado. Estarías dispuesto, por hipótesis, a aceptar 15 onzas de plata por tu oro; pero ciertamente no vas a poner pegos a conseguir una más.

Si tienes plata te mostrarás más reticente. El ratio de 16 a 1 ya no refleja el precio de mercado y, si es impuesto por la fuerza, los poseedores de plata estarán menos dispuestos que antes a ofrecerla en el mercado. El oro tenderá a convertirse en el único medio de intercambio.

¿Por qué sucederá esto? Como siempre, la respuesta está en los principios básicos. El dinero es una mercancía.

1. ¿Cómo nos permite este principio analizar los efectos de un ratio de intercambio fijo?

SOBREABUNDANCIA Y ESCASEZ

Espero que hayáis respondido a la pregunta haciendo referencia a la sobreabundancia y la escasez. ¿Recordáis el efecto de un precio máximo por debajo del precio de mercado? A ese precio artificialmente bajo, la cantidad demandada del bien será mayor que la cantidad disponible a la venta. En resumen, habrá escasez. Esto es exactamente lo que ha ocurrido en nuestro ejemplo. El precio de la plata es artificialmente bajo. Su valor de mercado es de 1/15 de onza de oro, pero el precio impuesto por el gobierno es de sólo 1/16 de onza de oro. De ahí la escasez.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Visto desde el ángulo opuesto, el precio del oro es artificialmente alto. Hay una sobreabundancia de oro al ratio artificialmente impuesto. Al ratio de 16 a 1, los compradores de oro demandan una cantidad menor que la que los suministradores ofrecen.

En resumen, el dinero sobrevalorado por el estado tenderá a expulsar del mercado al dinero infravalorado por el estado. Esta es la Ley de Gresham, que normalmente se enuncia como “la moneda mala expulsa a la buena”. Nuestra formulación, que procede de Murray Rothbard, es preferible a la tradicional porque nos dice qué son monedas “malas” y “buenas”.

EL PATRÓN ÚNICO

Como hemos aprendido en este capítulo, el libre mercado puede manejar fácilmente un sistema con oro y plata como dinero. Mientras el estado no imponga controles de precios, ambos metales circularán como dinero.

Pero las preferencias de la gente pueden cambiar. Pueden encontrar que tener dos tipos de dinero, con frecuentes fluctuaciones en el tipo de cambio, es poco práctico. En ese caso, el mercado tiene preparada una solución. Si hay gente suficiente que deja de utilizar uno de los metales como dinero, éste dejará de ser dinero. ¿Recordáis el teorema regresivo del dinero? Pues el proceso de desmonetización sigue el camino que describe el teorema; pero exactamente al revés

Una mercancía cada vez más demandada como medio de intercambio obtiene valor extra por este hecho: la plata, por ejemplo, se vuelve valiosa, no sólo por su uso en anillos o dentaduras, sino por el servicio que presta facilitando los intercambios.

Si algunas personas dejan de aceptar plata en los intercambios, ésta perderá valor como medio de intercambio. A medida que pierde valor, se vuelve aún menos demandada por los actores del mercado. Tendrá lugar un efecto en espiral que es exactamente opuesto al proceso mediante el cual se crea el dinero.

Si una mercancía pierde todo (o casi todo) su valor como medio de intercambio, ha sido desmonetizada. Su valor ahora se determina como cualquier otro bien no monetario. Aunque esta no sea una ley praxeológica, podemos predecir con seguridad que un mercado libre tenderá a sustituir un patrón bimetálico por uno monometálico, por conveniencia. El metal normalmente elegido será el oro.

1. ¿Por qué un mercado libre tenderá a establecer un patrón oro en lugar de un patrón plata?

Conclusión

Hemos intentado con este libro transmitir una lección fundamental. Es posible pensar de manera sistemática y lógica sobre economía. No hay que aceptar nada sólo porque “lo dice un libro”. Cualquiera persona puede entender sus fundamentos.

Entender economía requiere sólo de una cuidadosa atención a los razonamientos, algunos quizás un poco difíciles y abstractos. (No mencioné esto al principio para no asustar a nadie). Por lo menos, éste es el caso si la economía en cuestión es la economía austriaca, que es la que nos hemos esforzado en presentaros.

En ella, comenzamos con el axioma de la acción y deducimos del mismo poderosos teoremas, como la ley de la utilidad marginal decreciente contenida en la aplicación del razonamiento austriaco a dos áreas clave: el precio y la naturaleza del dinero.

¿Cuál es la ley de la demanda? ¿Cuáles son los errores en la teoría marxista del valor trabajo? ¿Por qué el dinero tiene que originarse a partir de una mercancía no monetaria? Estas son algunas de las preguntas que ahora deberíais ser capaces de contestar si habéis sobrevivido a mis chistes malos.

Más aún, espero que ahora os deis cuenta de cómo los precios coordinan la oferta y la demanda sin interferencias del gobierno. Las medidas intervencionistas, como los controles de precios y salarios, no pueden conseguir los propósitos que propugnan sus defensores. Asimismo, el gobierno no puede producir dinero por decreto, creándolo de la nada.

Por supuesto, si deducís de esto que el Gobierno no “debería” intervenir, habéis hecho un juicio normativo. Espero que ahora entendáis la diferencia entre juicios de valor y proposiciones descriptivas, así como de qué manera el conocimiento de los hechos nos ayuda a tomar decisiones políticas informadas.

Si habéis estudiado este libro cuidadosamente, deberíais estar preparados para leer por vuestra cuenta a economistas austriacos tan grandiosos como Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises y Murray N. Rothbard. Yo me siento satisfecho de ser, como dijo John Locke en otro contexto, su subordinado.

Glosario

Alquiler: Precio pagado por el uso de un bien que pertenece a otro.

Arbitraje: Ganancias que se obtienen aprovechando las diferencias de precio en el mercado. Los arbitrajistas encuentran estas diferencias y propician un precio único para cada bien.

Árbitrajistas: Aquéllos que obtienen ganancias de las discrepancias en los precios en el mercado para un bien.

Axioma: Principio básico, considerado evidente y que no necesita demostración.

Capital: (1) bienes utilizados en la producción. Estos bienes no se valoran por las satisfacciones inmediatas que producen, sino por su utilidad para transformar bienes en productos terminados. (2) valor monetario de estos bienes. Aviso: No confundir ambos significados.

Capitalismo: Sistema económico caracterizado por la propiedad privada de los medios de producción.

Cláusula “si”: La parte de una proposición hipotética que expone la condición.

Compradores marginales: Compradores que, a poco que aumentase el precio, saldrían del mercado.

Comunismo: Sinónimo de socialismo, normalmente de tipo radical.

Controles de precios: Interferencia forzada, normalmente por el estado, en los precios de mercado determinados por la oferta y la demanda.

Coste: La utilidad de la alternativa más valorada no elegida.

Coste de producción: El valor de la mejor alternativa que no se hace efectiva con el fin de producir algo.

Costes de transacción: Los gastos que aparecen por el hecho de realizarse una transacción; por ejemplo, los costes de negociación.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Costes fijos: Costes que, en el momento en que se toma una decisión económica, ya han sido asumidos.

Deber ser: Declaración sobre lo que algo debería ser, a diferencia de lo que realmente es.

Deducción: El proceso de razonar desde las premisas hasta una conclusión, de acuerdo con las leyes de la lógica.

Deductivo: Un tipo de razonamiento que llega a conclusiones a partir de premisas.

Deflación: Disminución de la oferta de dinero en un sistema económico.

Demanda: En economía, la cantidad de un bien ofrecida para comprar otro bien. No es el mero deseo de ese bien, como a veces se utiliza de forma corriente.

Desempleo: Estado de cosas en el cual los servicios de un trabajador no tienen demanda *a un determinado nivel salarial*.

Determinación de precios: Proceso por el cual se fija en el mercado el precio de una mercancía.

Dinero fiat: Dinero emitido por el estado, sin respaldo de ninguna mercancía.

Dinero: Mercancía cuyo principal uso es facilitar el intercambio entre otras mercancías. Se demanda porque cada persona sabe que los demás la aceptarán como intercambio.

Doble coincidencia de necesidades: Condición necesaria para un intercambio. Cada persona que intercambia debe preferir lo que la otra le ofrece a lo que ya tiene.

Economía austriaca: Tipo de economía basada en la deducción a partir de la naturaleza de la acción humana, con especial énfasis en la naturaleza subjetiva del valor.

Economía neoclásica: Tipo de economía que se basa en supuestos de equilibrio, utiliza profusamente las matemáticas y no es completamente subjetivista.

Equilibrio: Situación en la que compradores y vendedores no pueden realizar intercambios mutuamente beneficiosos.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Escasez: Situación en la cual la cantidad demandada de un bien excede a la cantidad ofertada.

Escuela austriaca: Grupo de economistas que incluye a Menger, Böhm-Bawerk, Mises y Rothbard, cuya obra está basada en la teoría subjetiva del valor.

Expectativas: Suposiciones sobre condiciones económicas futuras, especialmente precios.

Hedonismo: Sistema ético que clasifica las alternativas según la cantidad de sensaciones placenteras que provocan.

Hermenéutica: Teoría que defiende que la acción humana no puede comprenderse mediante leyes científicas, sino que debe descubrirse mediante una comprensión intuitiva.

Hermenéutico: El que utiliza o propugna la hermenéutica.

Hipótesis: Suposición, normalmente en la forma “si A, entonces B”.

Historicismo: Doctrina que propugna que no hay leyes económicas universalmente válidas. Los principios económicos se cumplen, como mucho, en periodos históricos particulares.

Huelga: Interrupción organizada de actividades laborales, dirigida a inducir a un empresario a ofrecer mejores condiciones de trabajo.

Igualdad: La suposición de que los bienes intercambiados son de alguna forma idénticos.

Imputación: Proceso por el que el valor de los bienes de consumo se transfiere hacia atrás hacia los bienes que los producen.

Inflación: Incremento de la oferta de dinero en un sistema económico dado.

Intercambio: Cambio de un bien económico por otro.

Intercambio indirecto: Negocio por el que no se consigue el bien deseado en un solo intercambio, sino tras uno o más pasos intermedios.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Legislación de salario mínimo: Ley que prohíbe ofrecer empleo con un salario por debajo de un determinado nivel.

Ley de Gresham: Principio según el cual el dinero sobrevalorado por el estado tiende a expulsar al dinero infravalorado por el estado.

Ley de la utilidad marginal: Principio según el cual las unidades de un bien se dirigirán a satisfacer las preferencias mejor valoradas y todavía no satisfechas.

Ley del precio único: Tendencia a que prevalezca en el mercado un precio uniforme para cada mercancía determinada.

Lógica: Ciencia normativa del razonamiento.

Lógica simbólica: Sistema lógico no restringido a las proposiciones de la forma sujeto-predicado del lenguaje ordinario.

Marxismo: Sistema económico ideado por Karl Marx (1818-1883), basado en la teoría del valor trabajo. Predice que el socialismo sustituirá al capitalismo.

Medio de intercambio: Bien utilizado para facilitar el intercambio de otros bienes.

Mercado: Entorno donde se llevan a cabo los intercambios económicos.

Mercancías: Bienes comprados y vendidos en el mercado.

Oferta: Un bien ofrecido para su venta en el mercado.

Oferta y demanda: Los determinantes básicos del precio. **Demanda** es la cantidad de bienes que los consumidores están dispuestos a ofrecer por una cantidad concreta de alguna mercancía. **Oferta** es la cantidad de la mercancía que los vendedores están dispuestos a ofrecer a un precio dado.

Patrón de demanda: Tabla con la cantidad de un bien que los consumidores están dispuestos a comprar a varios precios.

Patrón oro: Sistema monetario en el que el oro es la mercancía monetaria generalmente aceptada.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Poder adquisitivo del dinero: Cantidad de mercancías que una unidad de dinero es capaz de comprar.

Praxeología: Ciencia deductiva que examina las implicaciones del axioma “el ser humano actúa”.

Precio de mercado: El precio al que la cantidad que se demanda de un bien iguala a la cantidad que se oferta.

Preferencia: Clasificación de alternativas disponibles: si S elige A frente a B, entonces *S prefiere A a B*.

Preferencias intransitivas: Preferencias de la forma: prefiero A a B, prefiero B a C, pero no prefiero A a C.

Premisas: Proposiciones de las que se obtienen conclusiones.

Procesos espontáneos: Conjunto de eventos que generan un resultado organizado sin dirección centralizada.

Racionamiento: Sistema para distribuir bienes cuando la demanda excede a la oferta a un precio impuesto por el Gobierno.

Ratios de intercambio: Expresión de qué cantidad de un bien se intercambiará por qué cantidad de otro, por ejemplo, si una manzana se intercambia por una naranja, entonces las manzanas y naranjas tienen un ratio de intercambio de 1:1.

Ratios de intercambio variables: Ratios de intercambio, especialmente de dinero, determinados por el mercado y que, por lo tanto, varían.

Reducción al absurdo: Modo de prueba basado en que la negación de la conclusión deseada lleva a una contradicción.

Seguridad Social: Sistema impuesto por el gobierno por el que trabajadores y patronos pagan impuestos y los trabajadores jubilados reciben una pensión. No es equivalente a un plan privado de pensiones.

Silogismo: Forma de razonamiento en el que se deduce una conclusión a partir de una premisa mayor y otra menor.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Silogismo categórico: Argumento deductivo (ver **silogismo**) en el que todas las premisas son afirmativas.

Sistema bancario de reserva cien por cien: Sistema bancario en el que todos los certificados de dinero deben estar respaldados por el dinero mercancía.

Sistema bancario de reserva fraccionaria: Sistema en el que un banco puede emitir múltiples recibos por el dinero mercancía que tiene en su poder.

Situación óptima de Pareto: Estado de cosas en el que ningún individuo puede incrementar su utilidad mediante la redistribución de recursos sin hacer que algún otro empeore su situación.

Sobreabundancia: Situación en la que la cantidad que se ofrece de un bien excede a la cantidad que se demanda.

Socialismo: Sistema de producción basado en la propiedad centralizada de los medios de producción.

Socialismo científico: Sinónimo de Marxismo, basado en la creencia marxista de que la llegada del socialismo es inevitable.

Suposición ética: Declaración de cómo debería ser algo desde el punto de vista moral.

Tasa de preferencia temporal: Ratio por el que la gente prefiere los bienes presentes a los bienes futuros. Este índice es el principal determinante del tipo de interés.

Tautología: Una proposición, por ejemplo, una definición o parte de una definición que, sólo por el significado de los términos que contiene, es verdadera.

Teorema regresivo del dinero: Argumentación desarrollada por Menger y Mises según la cual el poder de compra del dinero debe originarse a partir del uso del dinero mercancía como un bien no monetario.

Teoría del valor trabajo: Teoría que sostiene que el valor de un bien es el tiempo de trabajo que se requiere para fabricarlo.

Teoría subjetiva del valor: Teoría que sostiene que el valor económico se determina por las elecciones de los actores del mercado.

Tipo de interés: Prima que debe pagarse para conseguir el uso de dinero o capital. Está determinado principalmente por la tasa de preferencia temporal.

UNA INTRODUCCIÓN AL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Trabajo: Gasto humano de esfuerzo en la producción.

Transacción: Compraventa de cualquier mercancía.

Trueque: Intercambio de bienes que no son dinero.

Unidad marginal: Unidad de un bien asignada a la preferencia menos valorada de entre todas las que dicho bien satisface.

Utilidad: Valor de un bien para un consumidor concreto.

Utilidad marginal: El valor de la última unidad de un bien. El valor que perderíamos si tuviéramos que desprendernos de una unidad de un bien.

Utilidad marginal decreciente, Ley de la: Principio básico de la praxeología según el cual las existencias de un bien se dedican a usos cada vez menos valorados.

Utilitarismo: Sistema ético que sostiene que el bien es cualquier cosa que maximiza la felicidad.

Valor: Atributo de un bien que lo hace adecuado para su uso o que le permite obtener otros bienes en intercambio en el mercado.

Valor de cambio: Lo que vale un bien económico en el mercado.

Valor, Teoría subjetiva del: Teoría desarrollada por la escuela austriaca según la cual el valor económico no es una propiedad inherente del bien, sino que está determinado por las preferencias de aquéllos que desean adquirirlo.

Lecturas Recomendadas

Todo aquél que lea este libro, debería leer *La economía en una lección*, de Henry Hazlitt (Unión Editorial, 7.^a ed., 2011), que es mucho más fácil de entender que el presente trabajo. Es una soberbia explicación de cómo se aplica la teoría económica al mundo real.

También resulta extremadamente útil el brillante y muy breve libro de Rothbard *What has government done to our money?* (Ludwig von Mises Institute, 1990). Es una presentación muy clara de la teoría monetaria austriaca. Si queréis saber cómo se inició el actual sistema monetario estadounidense, del mismo autor, *The case against the Fed* (Ludwig von Mises Institute, 1994) es una buena forma de comenzar.

Las dos principales obras del s. XX de la escuela austriaca son *La acción humana* (Unión Editorial, 10.^a ed., 2012) de Ludwig von Mises y *El hombre, la economía y el Estado* de Murray Rothbard (Unión Editorial, 2011). Probablemente os resulten un poco difíciles, por lo que os podéis limitar sólo a lo que más os interese. Rothbard es mucho más sencillo que la mayor parte de *La acción humana*.

Probablemente la mejor manera de comenzar a disfrutar de Mises sea iniciarse con sus ensayos en *Planificación para la Libertad* (Unión Editorial, 2012) y el ensayo “Caos planificado” en su libro *El socialismo* (Unión Editorial, 6.^a ed., 2009).

Sobre el autor

El doctor David Gordon es miembro del Instituto Mises y editor de *The Mises Review*. Cursó estudios en UCLA, donde se graduó en Historia de las Ideas y es el autor de *Resurrecting Marx: The Analytical Marxists on Exploitation, Freedom and Justice*, *The Philosophical Origins of Austrian Economics* y *Critics of Marx*. Es asimismo editor de *Secesion, State & Liberty* y coeditor de *Morals of Markets and Other Essays* de H.B. Acton. El doctor Gordon contribuye habitualmente en publicaciones como *Analysis*, *The International Philosophic Quarterly*, *The Journal of Libertarian Studies* y *The Quarterly Journal of Austrian Economics*.