

UNIVERSITÁ DEGLI STUDI DI SALERNO
Master in Scienze Politiche per la Pace e L'integrazione dei Popoli
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA
Maestría en Ciencia Política

LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA Y LA ECONOMÍA SOCIAL DE
MERCADO
Trabajo final para optar al título de Magister en Ciencia Política

ALBA ISABEL GARCÍA GIRALDO
Candidata al título de Magíster

DOCTORA LUCÍA PICARELLA
Directora

Bogotá, 7 de agosto de 2020.

LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA Y LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO

Resumen:

La presente investigación expone las bases y desarrollo de la Economía Social de Mercado, según la adoptó Ludwig Erhard en Alemania Occidental, durante la primera década de 1950, que siguió a la derrota de Alemania en la segunda guerra mundial. Plantea que las doctrinas de la Economía Social de Mercado se asemejan a las de la Escuela Austriaca de Economía. Finalmente, presenta un resumen estadístico de los indicadores económicos alemanes, para inferir la consistencia interna de su modelo económico y de la capacidad de la Economía Social de Mercado para llevar a Alemania Occidental a superar las economías de Francia, Reino Unido y Estados Unidos vencedores en la segunda guerra mundial.

Palabras clave:

Escuela Austriaca de Economía – Economía Social de Mercado – Acción Económica – Orden Espontáneo – Democracia Económica – Empoderamiento

Abstract:

This research exposes the foundations and development of the Social Market Economy, as it was adopted by Ludwig Erhard in Western Germany, during the first decade after the defeat of Germany in the World War II. It argues that doctrines of the Social Market Economy are similar to those of the Austrian School of Economics. Finally, it presents a statistical summary of the German economic indicators, in order to infer the internal consistency of its economic model and the aptitude of the Social Market Economy to lead West Germany to surpass the economies of France, the United Kingdom and the United States that were victorious in World War II.

Key words:

Austrian School of Economics – Social Market Economy – Economic Action – Spontaneous Order – Economic Democracy – Empowering.



Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia (CC BY-NC-ND 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:
Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia (CC BY-NC-ND 2.5)

Para leer el texto completo de la licencia, visita:
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/co/>

Usted es libre de:



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

Bajo las condiciones siguientes:



Atribución — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).



No Comercial — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.



Sin Obras Derivadas — No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

INTRODUCCIÓN	6
PRIMER CAPÍTULO	12
LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA	12
1. MEDIOS Y FINES	12
1.1. La acción humana (objeto de la economía)	13
1.2. Descubrimiento o empresarialidad	15
1.3. Especialización y orden social.....	19
2. LIBRE MERCADO Y ORDEN ESPONTÁNEO	22
2.1. Libertad y ley natural.....	23
2.2. Propiedad privada, capitalismo y mercado	34
2.3. Soberanía del consumidor (precios y producción) y democracia	40
3. INTERVENCIÓN ECONÓMICA Y CONSTRUCTIVISMO SOCIAL	47
3.1. Socialismo, intervencionismo y justicia distributiva	48
3.2. Manipulación crediticia y crisis económicas	60
3.3. El Estado de bienestar.....	69
SEGUNDO CAPÍTULO	76
LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO ALEMANA	76
1. LIBERTAD HUMANA Y DE LA MOVILIDAD DE LA ECONOMÍA	76
1.1. “El hombre ocupa el centro de todo acontecer”	80
1.2. “El acontecer económico no discurre según leyes mecánicas”	82
1.3. “Importaba sobre todo proporcionar posibilidades de empleo”	84
2. LA “FUERZA MOTRIZ”, Y EL “ELEMENTO REGULADOR”	87
2.1. El “timón del desenvolvimiento económico”	87
2.2. El motor de ese “sano desenvolvimiento”	91
2.3. “La posibilidad y necesidad de una fructífera complementación”	104
3. UNA ECONOMÍA “CAPACITADA PARA SUS FUNCIONES”	112
3.1. “Pecados fatales para la política monetaria”.....	113
3.2. La estabilidad del valor monetario: “la premisa ineludible”	119
3.3. “Las fuerzas más elementales del hombre”	128
TERCER CAPÍTULO	136
LA INFERENCIA ESTADÍSTICA	136
1. UNA INFORMACIÓN CONTROVERSIAL	136
1.1. La visión austriaca	136
1.2. La estadística como herramienta	138
1.3. Grupo de países seleccionado	140
2. LAS CIFRAS	143
2.1. Indicadores básicos	143
2.2. Indicadores dominantes	149
2.3. Indicadores de Alemania Occidental	162
CONCLUSIONES	174
BIBLIOGRAFÍA	179

Índice de Gráficos

Gráfico 1: crecimiento acumulado PIB 1950-1959.....	144
Gráfico 2: crecimiento acumulado población 1950-1959	145
Gráfico 3: crecimiento anual de la fuerza de trabajo 1950-1958	145
Gráfico 4: tasa de desempleo 1950 y 1959.....	146
Gráfico 5: caída desempleo en p.p. entre 1950 y 1959.....	147
Gráfico 6: crecimiento histórico PIB 1951-1959	148
Gráfico 7: tasa histórica de desempleo 1950-1959.....	148
Gráfico 8: variación histórica tasa de desempleo en p.p. 1950-1959	149
Gráfico 9: crecimiento acumulado oferta monetaria 1951-1957.....	150
Gráfico 10: crecimiento acumulado PIB medición A y B 1951-1957	151
Gráfico 11: relación crecimientos anuales oferta monetaria y PIB 1951-1957.....	152
Gráfico 12: Alemania Occidental: relación histórica crecimiento oferta monetaria y PIB 1951-1957.....	153
Gráfico 13: Francia: relación histórica crecimiento oferta monetaria y PIB 1951-1957 ..	153
Gráfico 14: Reino Unido: relación histórica crecimiento oferta monetaria y PIB 1951-1957	154
Gráfico 15: Estados Unidos: relación histórica crecimiento oferta monetaria y PIB 1951-1957	154
Gráfico 16: gasto fiscal anual corriente como porcentaje del PIB 1950-1959.....	155
Gráfico 17: crecimiento histórico oferta monetaria 1951-1957	158
Gráfico 18: crecimiento histórico PIB 1951-1957	158
Gráfico 19: gasto fiscal histórico como porcentaje del PIB 1950-1959.....	159
Gráfico 20: fondos recibidos del Plan Marshall	160
Gráfico 21: fondos recibidos del Plan Marshall por habitante	161
Gráfico 22: fondos recibidos del Plan Marshall y el PIB	161
Gráfico 23: crecimiento histórico de la población 1950-1959	162
Gráfico 24: relación crecimientos anuales oferta monetaria 1951-1957 y población 1950-1959	163
Gráfico 25: gasto anual fiscal militar y civil 1950-1959.....	163
Gráfico 26: relación gasto anual fiscal corriente y población 1950-1959.....	164
Gráfico 27: relación gasto anual fiscal militar y población 1950-1959	165
Gráfico 28: relación gasto anual fiscal civil y población 1950-1959.....	166
Gráfico 29: tasa impositiva anual 1950-1959.....	166
Gráfico 30: relación tasa impositiva anual y población 1950-1959	167

Gráfico 31: inflación acumulada 1950-1959	167
Gráfico 32: inflación histórica 1950-1959.....	168
Gráfico 33: crecimiento anual de la productividad por trabajador 1950-1958.....	169
Gráfico 34: exportaciones anuales en el PIB 1950-1959	169
Gráfico 35: histórico de exportaciones en el PIB 1950-1959.....	170
Gráfico 36: importaciones anuales en el PIB 1950-1959	171
Gráfico 37: histórico de importaciones en el PIB 1950-1959	171
Gráfico 38: crecimiento anual IPD real per cápita 1950-1959.....	172
Gráfico 39: crecimiento anual del gasto en consumo personal 1950-1960.....	173

INTRODUCCIÓN

Para el año 2015, según los estudios más recientes del Banco Mundial, 736 millones de personas vivían con un ingreso diario inferior a 1,90 dólares (World Bank, 2018). Se concentraban, concordando con investigaciones de las Naciones Unidas (United Nation, 2020), y con otros estudios del mismo banco (World Bank, 2018, pág. 29) en países subdesarrollados de Asia, África y América del sur. Es una situación que recuerda a la de Alemania Occidental al finalizar la segunda guerra mundial.

Para 1948 *cada alemán podría comprar un plato cada cinco años, un par de zapatos cada doce, y sólo cada cincuenta años un traje*. “De cada cinco niños de pecho sólo uno tenía pañales propios” (Erhard, 1997, pág. 31). De cada tres alemanes, era solamente uno el que podía esperar ser enterrado en su propio ataúd. Era una época en que las porciones diarias de comida representaban una dieta de “rápida inanición” (Hardach, 1980, pág. 221). Además, los aliados vencedores establecieron una política de *desarme industrial* con miras a convertir a Alemania Occidental en una economía agrícola, desmantelando sus industrias metalúrgica, química y eléctrica; mutilando la capacidad de cerca de “800 plantas industriales” (Hardach, 1980, pág. 220). A todo lo anterior vino a sumarse una gran afluencia de refugiados.

Una década después, finalizando los años cincuenta, Alemania Occidental se había recuperado. El ingreso personal disponible había crecido a una tasa anual de 6,9%, muy por encima del crecimiento reportado por Francia (3,3%), Reino Unido (2,6%) y Estados Unidos (1,5%) (United Nations, 1961), que habían ganado la guerra. En el mismo período el gasto en consumo personal alemán creció a una tasa de 7,3%, sobrepasando el crecimiento del francés (4,3%), británico (2,4%) y estadounidense (3,2%) (United Nations, 1962). El desempleo alemán, que al finalizar la guerra había alcanzado el 10,2% (United Nations, 1954), cayó al 2,2% al finalizar la década (United Nations, 1962). Durante el mismo período el crecimiento acumulado del PIB alemán fue del 85,1% mientras el francés, británico y estadounidense fue del 75,2%, 45,5% y 43,3% (United Nations, 1961), respectivamente. ¿Cómo fue posible esta recuperación? Al finalizar la guerra, Alemania Occidental adoptó el modelo económico-político de “Economía Social de Mercado”.

Para Hardach era un modelo fundamentado en los principios del neoliberalismo: “acentuaba la necesidad de un sistema competitivo eficaz como medio para impedir la concentración del poder público y privado” (Hardach, 1980, pág. 229), al considerarlo sus fundadores, *un aparato superior de organización económica conducente a una distribución más eficiente de los recursos*. Similar es el parecer de Sison que considera a la Economía Social de Mercado, como uno de *los movimientos socio-económicos y políticos neo-liberales*. Sus principales representantes, en principio, serían “Walter Eucken, Franz Böhm, Wilhelm Röpke y Alexander Rüstow; en un segundo momento se les unen Alfred Müller-Armack y Friedrich Lutz [...] No obstante su figura más conocida, sin duda, es Ludwig Erhard, ministro de economía de la República Federal Alemana en el período de la

reconstrucción” (Sison, 1994, págs. 35, 36), *quien se vio influido por Mises, y Hayek*. La tesis de Sison es la misma de otros autores (Gherssi, 2004, pág. 5). Müller-Armack parecía disentir de esta visión:

“Es comprensible, pero equivocado, considerar la Economía Social de Mercado como una variedad de neo-Liberalismo [...]. Mientras el neo-Liberalismo considera la maquinaria de la competencia como el único principio de organización, el concepto de la Economía Social de Mercado ha nacido de diferentes raíces. Ellas reposan en una teoría dinámica y en una antropología filosófica (Müller-Armack, 1998, págs. 257-258).

Para Müller-Armack, cuya importancia en los orígenes de la Economía Social de Mercado resaltan especialmente los expertos alemanes (Hasse, Schneider, & Weigelt, 2004); la Economía Social de Mercado, era una forma en que estado y sociedad asumían *responsabilidades y valores* en un sistema económico organizado para la auto-coordinación de planes individuales, en un mercado en competencia (Müller-Armack, 1998). El modelo exige *un sistema regulador* que es “garantía segura de progreso social” (Müller-Armack, 1998, pág. 257). La Economía Social de Mercado evidencia que “es posible intentar superar la antítesis del progreso social y la libre empresa” (Müller-Armack, 1998, pág. 264), gracias a “una fórmula de integración por la cual se intenta orientar la fuerzas cruciales de la moderna sociedad dentro de una genuina cooperación” (Müller-Armack, 1998, pág. 262).

Mediando la década de los sesenta, Müller-Armack se quejaba porque el carácter *social* de la Economía Social de Mercado no se había realizado: “el significado preciso de este aspecto de política social no ha venido aún muy claro [...]. Creo que debemos intentar, con cuidadosa preparación intelectual, embárcanos en una segunda fase [...] en la que se le debe dar preeminencia al problema” (Müller-Armack, 1998, págs. 262-263). Mirando los crecimientos del ingreso personal disponible y del gasto en consumo personal en Alemania Occidental, así como la tasa de desempleo al finalizar la década de los cincuenta, no resulta claro qué es lo que Müller-Armack estaba reclamando.

Walter Eucken, otro de los economistas alemanes a quienes los citados expertos atribuyen paternidad en la corriente neoliberal que desemboca en la Economía Social de Mercado, afirmaba que el objetivo de la economía era combatir la escasez: “se trata de su superación. En cada actividad económica hay que fijar si sirve a esta finalidad y cómo la sirve” (Eucken, 1956, pág. 28). La mejor manera de hacerlo es mediante un sistema económico en el que los agentes no estén subordinados sino que *cooperan*: “los sujetos económicos no ejecutan órdenes, sino que buscan por sí mismos aquellas aplicaciones de sus propias fuerzas de trabajo: sus medios de producción y su dinero que les parezca más conveniente” (Eucken, 1956, pág. 347). Es un modelo que resulta de la *concurrentia perfecta*: “una forma de mercado determinada, y exactamente definible, y que no hay que confundir con el *laissez faire*. Es también algo muy distinto a la *lucha monopolística*” (Eucken, 1956, pág. 348).

El sistema de la *concurrentia perfecta*, dice Eucken, es una de las dos posibles formas de luchar contra la escasez: *la jornada económica puede ser dirigida por los planes de un*

sólo director; o por las numerosas economías individuales, empresas y hogares elaborando planes independientemente (Eucken, 1956, pág. 48). La primera, que identificaba con la economía dirigida centralmente, le revelaba extraordinarias desventajas que no necesitaban leerse en libros. Es una afirmación hecha casi cuarenta años antes del discurso de Gorbachov, ante el Pleno del Comité Central del Partido Comunista de la URSS celebrado entre el 27 y 28 de enero de 1987 (Gorbatchev, 1987):

“Los hombres del siglo XX han conocido las extraordinarias desventajas que la economía centralizada lleva consigo. La concentración del poder económico, su unión con el poder político, la inseguridad y poca importancia que se da al abastecimiento de bienes de consumo, el aumento del grado de dependencia social, la amenaza al estado de derecho y a la libertad, son cosas que no necesitamos leerlas en los libros, ya que las hemos vivido y las estamos viviendo diariamente. A esto viene a sumarse el fracaso de los métodos de dirección de la economía centralizada en el orden económico internacional” (Eucken, 1956, pág. 344)

La *concurrentia perfecta*, agregaba Eucken, requería la defensa de ciertos principios fundamentales. El primero era la *estabilidad monetaria*: Lenin no se había equivocado, decía el economista alemán, cuando afirmó que “para destruir la sociedad burguesa hay que destrozarse el sistema monetario” (Eucken, 1956, pág. 361). El segundo principio era el de “mercados abiertos” (Eucken, 1956, pág. 373): el control de la oferta y la demanda nacional e internacional son métodos utilizados para romper o entorpecer la *concurrentia*. Otros dos principios son la defensa de la “propiedad privada” (Eucken, 1956, pág. 382) y la “libertad de contratación” (Eucken, 1956, pág. 387) que garantizan la competencia. Finalmente están la responsabilidad: “el que recibe el beneficio debe también soportar las pérdidas” (Eucken, 1956, pág. 393), y el de “permanencia de la política económica” (Eucken, 1956, pág. 401).

La existencia de aquellos principios fundamentales es lo que diferencia el modelo de *concurrentia perfecta* de Eucken, de los modelos del *laissez faire* y de la *lucha monopolística*. A diferencia de estos dos, en la *concurrentia perfecta* corresponde al estado intervenir en la economía, para garantizar el respeto de aquellos principios fundamentales: el único camino que puede seguir una política de ordenación del proceso económico, es entrelazarlo “con los órdenes del estado de derecho y de la sociedad” (Eucken, 1956, pág. 342). En otras palabras, dejar “en libertad los planes y actividades de los hogares y empresas” (Eucken, 1956, pág. 342).

A pesar de lo anterior, Hardach insiste y plantea “el importante interrogante de si la expresión “economía de mercado” ofrece una adecuada descripción de la realidad alemana” (Hardach, 1980, pág. 232). Molina Cano parece responder: el mismo Röpke, otro de los más connotados fundadores de las corrientes que desembocan en la Economía Social de Mercado, reconoce que su propuesta es una *tercera vía* (Molina Cano, 2001). Lo afirma a partir de una tesis que Röpke formuló en las primeras ediciones de su *Introducción a la economía política*. Es el mismo economista alemán quien ya había corregido su tesis en 1966: “la nueva orientación de la política económica –en una dirección calificada en anteriores ediciones

[...] en forma equívoca de *tercer camino*- consiste [...] en reconocer el camino socialista como impracticable” (Röpke, 1966, pág. 239).

Desde 1950 Röpke ya había corregido la tesis que le atribuye Molina Cano. En un informe entregado al gobierno alemán con ocasión del encargo de evaluar la política económica alemana, “demostró que no había alternativa a la vía emprendida por Erhard” (Hasse, Schneider, & Weigelt, 2004, pág. 151). ¿Cuál era esa alternativa? La sintetizó el mismo *Ludwig Erhard, ministro de economía de la naciente República Federal Alemana entre 1948 y 1963, y sin duda la figura más conocida de la Economía Social de Mercado*, en conversación con Hayek: “a su modo de ver, ninguna razón había para adjetivar como *social* a la *economía de mercado*, puesto que lo era por propia naturaleza” (Hayek, 1997, pág. 339). La Economía Social de Mercado es una política social, porque “hace que el progreso económico, el rendimiento elevado y la productividad creciente redunden en provecho del consumidor, absolutamente hablando” (Erhard, 1997, pág. 125).

Cualquiera sea las tesis que se adopte, lo que resulta indiscutible es que la Economía Social de Mercado difiere radicalmente de la economía keynesiana, que para entonces dominaba el mundo (Campbell, 1981): los discípulos keynesianos del pleno empleo “emprendieron un ataque general contra la economía alemana de mercado libre” (Erhard, 1997, pág. 48), contra la Economía Social de Mercado, denunció Erhard en los primeros años de su adopción por Alemania Occidental. Eucken manifiesta expresamente su oposición al keynesianismo, dado que es origen de “luchas entre [...] grupos, bloqueos y huelgas, ya se trate de gremios, de asociaciones obreras de mercado, o de pools internacionales de materias primas o de sindicatos internacionales” (Eucken, 1956, pág. 345). Pero es Röpke quien lo demuestra con absoluta claridad:

“podemos esperar ser capaces de medir el progreso de recuperación de la sociedad [...] en parte por el número de personas que logren liberarse del hechizo del keynesianismo, reconociendo no sólo sus puntos débiles en el aspecto económico, sino, además, los errores que encierra su filosofía social” (Röpke, 1966, pág. 214)

Es por todo lo anterior que esta investigación se propone descubrir la naturaleza de la Economía Social de Mercado. Pretende demostrar que sus fundamentos son los mismos de la Escuela Austriaca de Economía. Recibe luces iniciales de la tesis de Müller-Armack, según la cual, la Economía Social de Mercado parte de una *fundamentación filosófico-antropológica* previa, tal como proceden las tesis económicas austriacas (Hayek, *La Contrarrevolución de la Ciencia*, 2003). Erhard suministra el hilo conductor al establecer la primacía de la libre competencia para la Economía Social de Mercado, del mismo modo que lo hacen los austriacos (Mises, *Human Action*, 1998):

“He erigido mi política económica sobre el principio básico de la libertad y la libre movilidad, porque un orden verdaderamente orgánico y armonioso sólo se puede garantizar en un mercado libre gobernado por la libre competencia de producción y la libre formación de los precios” (Erhard, 1997, pág. 131)

Ahora bien, para Müller-Armack “la Economía Social de Mercado es un orden social y económico que no afecta las grandes decisiones políticas; pero desde que una parte sustancial de nuestra vida está envuelta en relaciones económicas y sociales, también tiene un significado político” (Müller-Armack, 1998, pág. 256). Desde este punto de vista la investigación que aquí se desarrolla sólo referiría indirectamente a la ciencia política. Eucken piensa distinto: “la interconexión existente en todo el proceso económico hace necesario considerar cada acto político-económico en relación con el proceso total” (Eucken, 1956, pág. 30). Es decir, existe “una interdependencia del orden económico con el resto de los órdenes” (Eucken, 1956, pág. 36). Para Erhard, la sola Economía Social de Mercado tiene clara dimensión política al impedir que

“el ciudadano libre pase a ser nuevamente súbdito, ese súbdito que para poder afirmarse necesita inclinarse reverentemente [...], que los privilegiados, los que ya están dentro, quieran amargarles la vida a los demás, a los que pretenden entrar [...Cuando] lo que en realidad se quiere es ponerse a cubierto, rodear de alambradas [...], defenderse, protegerse, conservar posiciones por medios artificiales” (Erhard, 1997, pág. 117).

Sin embargo, son las tesis de los profesores de la maestría en ciencia política de las Universidades Católica de Colombia y degli Studi de Salerno, las que mejor contrastan con la vieja visión de la política que resulta de la tesis de Müller-Armack. Así, Picarella (Picarella, 2018, pág. 130) denuncia una “creciente desconexión entre institucionalidad y sociedad civil” que ha llevado “hacia un cambio en las modalidades de acción colectiva, con el surgimiento de nuevas formas de participación que se oponen a la política tradicional”. Para Picarella, es evidente la necesidad de replantear la dimensión de la política, ante la crisis del *paradigma* democrático tradicional.

Picarella reconoce que ese replanteamiento es una tarea que ya emprendieron *los técnicos de la ingeniería política*. Al hacerlo se encuentran ante el dilema de evitar el *inmovilismo*, pero también la “concentración de poderes en las manos de un liderazgo carismático” (Picarella, 2017, pág. 204). García-Muñoz, por su parte, intenta un replanteamiento como el propuesto por Picarella, apelando al *empoderamiento de la sociedad civil* según lo entiende John Friedmann (2011). Para García-Muñoz, *el mayor reto del gobierno democrático* para los tiempos actuales, “radica en que a nadie excluye, dado que la sociedad depende de las alternativas de todos” (García-Muñoz, Política en Polo, 2020). Es lo que logra el empoderamiento de la sociedad civil, que este profesor de la maestría encuentra en Camilo Torres Tenorio en los orígenes del pensamiento político colombiano:

“De una parte, permite tomar las mejores decisiones referidas a las *específicas circunstancias* que hacen distintos a los diferentes o plurales, que ellos mismos son quienes mejor conocen. De otra parte, permite a los distintos o plurales *entenderse y acordar recíproca y amistosamente*, esto es, según la específica cultura compartida, sobre aquellos aspectos de la realidad que entienden o captan distintamente” (García-Muñoz & García-Giraldo, 2020, pág. 18).

Las tesis de Picarella y García-Muñoz parecen tener el mismo origen que una de las premisas ineludibles de la Economía Social de Mercado: “el justo deseo de dar al individuo mayor seguridad sólo puede cumplirse [...], proporcionando a cada uno, con el aumento de la prosperidad general, el sentimiento de su dignidad humana y la conciencia cierta de su independencia respecto a cualquier poder” (Erhard, 1997, pág. 184).

La investigación utiliza el método comparativo. Para el efecto se divide en tres partes. La primera, sintetiza la doctrina de la Escuela Austriaca de Economía, a partir de los que identifica como sus tres principios fundantes, según la obra pionera de Ludwig Mises. La segunda parte recoge las ideas de la Economía Social de Mercado acerca de esos tres principios fundantes. El centro de la exposición está en la obra de Ludwig Erhard en razón al papel fundamental que desempeñó en la adopción de la Economía Social de Mercado en Alemania Occidental. La tercera parte es un compendio de cifras estadísticas que permiten comparar la realidad de la economía de Alemania Occidental en la primera década, con las doctrinas expuestas en las dos primeras partes. Adicionalmente, esta parte final compara los resultados económicos alemanes occidentales con los de Francia, Reino Unido y Estados Unidos que fueron los vencedores de la segunda guerra mundial. Todos los gráficos de esta parte final son originales de la autora, según las cifras oficiales disponibles.

Habría sido interesante contar con las estadísticas de la Unión Soviética, el otro vencedor de Alemania Occidental en la segunda guerra mundial. No obstante, sus diferencias metodológicas con las estadísticas de Francia, Reino Unido, Estados Unidos y Alemania Occidental no permiten comparaciones rigurosas. Es lo que reflejan las mismas fuentes estadísticas utilizadas en esta investigación, al tratar en capítulos diferentes y con análisis distintos las cifras soviéticas y las de los otros cuatro países mencionados. Adicionalmente, las cifras soviéticas son puestas en entredicho por expertos (Harrison, 2011), cuyas sospechas parecen confirmadas con el desaparecimiento de este régimen en las décadas finales del siglo pasado, por las razones que ya había previsto Eucken en los años cincuenta, según se dijo arriba, y reconocidas por Gorbachov en los años ochenta.

Un agradecimiento infinito a mi familia. A mi mamá por *ayudarme a ver*; a mi papá, mi polo a tierra, porque desde el colegio me introdujo en estas ideas de la libertad con tantos libros y maravillosos autores; a mis hermanos Ángela por su paciencia y Santiago por leerme tantas veces y ayudarme con los textos en alemán. A cada uno de los profesores de las universidades Católica de Colombia y degli Studi de Salerno de la maestría, gracias por tantas ideas. Un agradecimiento especial a la profesora Picarella, por la confianza que depositó en mi investigación y por darme las bases conceptuales que me permitieron insertar la economía en la disciplina de la ciencia política.

PRIMER CAPÍTULO LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA

1. MEDIOS Y FINES

Unánimemente se atribuye a Carl Menger, William Stanley Jevons y Léon Walras la paternidad de la doctrina económica actual, fundamentada en la teoría de la utilidad marginal decreciente (Schumpeter, 1994, págs. 903-908). Las investigaciones pioneras de Menger, además, originaron la escuela austriaca de economía (Bohm-Bawerk, 1999, págs. 207-230). En *Principles of Economics* (Menger, 1976, pág. 48), el economista austriaco afirma que “las condiciones bajo las cuales los hombres desarrollan su providente actividad dirigida a satisfacer sus necesidades”, constituyen el objeto del saber económico.

La tesis mengeriana es ampliamente desarrollada por Israel Kirzner, tal vez el último de los grandes maestros de la escuela austriaca de economía: después de estudiar diferentes *puntos de vista* acerca del objeto del saber económico, concluye que la *Economía es Ciencia de la Acción Humana* (Kirzner, *The Economic Point of View*, 1976, págs. 146-185). Se entiende, pues, que el otro de los más influyentes representantes de esta escuela económica, Ludwig von Mises, diera a conocer los fundamentos de su doctrina económica en una obra titulada *Human Action*.

Para Mises, la acción humana es *principio irreductible* del que debe partir el saber económico. Lo que está diciendo con esta afirmación es que para el saber económico la acción humana es como el átomo para el saber químico:

“La acción humana (...) resulta ser un objeto legítimo de investigación científica. Como -al menos bajo las actuales circunstancias- la acción humana no puede ser rastreada hasta sus causas, ella debe ser considerada como algo irreductiblemente dado y debe ser estudiada como tal” (Mises, 1998, pág. 18).

No obstante, la economía es apenas parte de un conjunto más amplio de saberes que Mises llama *praxeología*, o “teoría general de la acción humana” (1998, pág. 3): una doctrina acerca de la elección del hombre a partir de sus valoraciones subjetivas, y estas valoraciones como determinantes de todos los actos humanos (Mises, 1998). Parte de suponer que el hombre organiza sus deseos o preferencias en una escala de valoración, y con referencia a esas valoraciones es que actúa para alcanzar fines personales. La praxeología entiende la acción humana como un medio para alcanzar un fin. El fin es concluyentemente siempre el mismo: “pasar de un estado menos satisfactorio a otro más satisfactorio [...] el incentivo que impulsa un hombre a actuar es cierta insatisfacción” (Mises, 1998, pág. 13).

La economía, es el estudio de “los medios que deben ser aplicados para la consecución de un fin propuesto” (Mises, 1998, pág. 10), trata con el problema de la escasez y la distribución de recursos en su mejor uso alternativo, de esta manera “ningún análisis económico podría evitar tener como punto de partida el acto de elección” (Mises, 1998, pág. 3), es decir, es inevitable para la economía, tener como punto de partida la acción humana.

Es así como Mises inserta la economía dentro la praxeología, quedando establecida la relación entre la economía y la acción humana.

No es tarea de la praxeología ni de la economía emitir juicios acerca de los fines últimos de la acción humana, ambas están “plenamente conscientes del hecho de que los fines últimos de la acción humana no están abiertos para ser examinados desde ningún estándar” (Mises, 1998, pág. 95), el único criterio que tienen la praxeología y la economía para juzgar los fines, es si se alcanzan empleando los mejores medios, el único criterio con que evalúan los medios, es su idoneidad para alcanzar el fin propuesto (Mises, 1998), “decisiones finales, valoraciones, y elección de fines están por fuera del alcance de cualquier ciencia” (Mises, 1998, pág. 10). Ambas, “no tratan con los objetivos de la acción sino con los medios aplicados para alcanzar el fin propuesto” (Mises, 1998, pág. 16).

1.1. La acción humana (objeto de la economía)

¿Cómo definir una acción humana? Un comportamiento voluntario del hombre, la voluntad del hombre operando (Mises, 1998). ¿Cuál es el propósito de una acción humana? La satisfacción de una necesidad concreta del hombre que actúa. Un hombre actúa porque quiere pasar de un estado menos satisfactorio a uno más satisfactorio (Mises, 1998). Un hombre que está absolutamente satisfecho con el estado de las cosas no tiene motivación para actuar. Una acción siempre se realiza para tener un mejor arreglo de las cosas en el futuro, una acción siempre se proyecta al futuro. La acción humana es la esencia de la existencia del hombre, es la forma en la que el hombre preserva su vida (Mises, 1998).

Una acción humana “necesariamente siempre es racional” (Mises, 1998, pág. 18). Decir así, una “acción humana racional” es redundar. Es racional porque como se dijo, persigue un fin: satisfacer una necesidad concreta; y para alcanzar ese fin, busca emplear un medio, no cualquiera sino el más apropiado. Resulta que el hombre se enfrenta con que *los medios siempre limitados y escasos en cuanto al uso que pudiera darles* (Mises, 1998), de ahí que deba *economizarlos*, emplearlos en su mejor uso alternativo.

El hombre compara el posible resultado de su acción –beneficio-, contra el esfuerzo que le costará realizarla –costo-; al comparar, el hombre otorga un valor a la situación posterior a la acción, y si este valor es mayor que el valor otorgado al esfuerzo de realizarla, el hombre actúa y pasa de un estado menos satisfactorio a otro de mayor satisfacción obteniendo, una ganancia (Mises, 1998). Su proceder es racional porque habrá comparado costo y beneficio. Puede ocurrir también, que a pesar de sus previsiones, su acción produzca un estado de las cosas que valore menos que el estado previo a la acción, el hombre habrá incurrido en pérdida (Mises, 1998).

Ahora bien, esta ganancia no es cuantificable porque se traduce en un incremento en la felicidad del hombre que actúa, “esta ganancia no puede ser medida ni pesada [...] cuánto una satisfacción sobrepasa otra es algo que sólo puede ser sentido” (Mises, 1998, pág. 97), esta ganancia es un *juicio de valor*, y es de acuerdo a los juicios de valor que cada hombre determina los fines que persigue y con qué intensidad los desea.

Sólo el hombre que ejecuta la acción puede saber el nivel de satisfacción que le reporta alcanzar el fin, también subjetivo: “los fines que cada uno persiga y los medios que busque para alcanzarlos están determinados por las cualidades personales de cada hombre que actúa” (Mises, 1998, pág. 46). “Lo que hace sentir a un hombre insatisfecho o menos insatisfecho es establecido por sí desde el estándar de su propia voluntad y juicio, desde su personal y subjetiva valoración” (Mises, 1998, pág. 14). Ningún hombre podría saber qué hará más feliz a otro.

Ahora bien, en el mundo hay “*cosas*” que se convierten en *medios* cuando el hombre las descubre idóneas para alcanzar el fin propuesto, quiere decir, que la interacción del hombre con las *cosas* del mundo, es lo que hace posible a estas *cosas* devenir en medios (Mises, 1998). En ese orden de ideas “la praxeología no trata con las cosas del mundo como tales, sino con la conducta del hombre respecto a ellas” (Mises, 1998, pág. 92). Reconocer las cosas del mundo adecuadas como medios es algo que permite la razón, reconocer el papel de la razón en este proceso es de capital importancia (Mises, 1998). Un medio será entonces, cualquier cosa que el hombre descubra propicia para alcanzar un fin.

Por otro lado, “valor es la importancia que un hombre le otorga a un fin último” (Mises, 1998, pág. 96), solo se otorga valor a los fines últimos, el valor que se le otorga a un medio, es derivado de su capacidad para alcanzar este fin último, sólo en virtud de esto el medio es valorado. Así, el valor no es intrínseco a las cosas, no está en ellas, *está en el hombre* (Mises, 1998).

Es evidente que mientras un hombre otorgue determinado valor a un fin, también le otorgará un valor al medio que le permitirá alcanzarlo, nuevamente: el valor que se le otorga a un medio *es derivado de su capacidad para alcanzar este fin último* (Mises, 1998), lo anterior quiere decir que el hombre jerarquiza fines y medios. Esta jerarquización, de ninguna manera corresponde a una medición cuantitativa: se habla de preferencias subjetivas: “la escala de valores y preferencias se manifiesta en sí misma en la realidad de la acción” (Mises, 1998, pág. 95), esta escala sirve como instrumento para interpretar la forma en la que un hombre actúa. La intensidad con la que un fin es valorado no puede ser comunicada, la única forma de tener una aproximación a la escala de valores de un hombre es viéndolo actuar.

Volviendo al problema de la escasez, ¿cómo emplear unos medios que se consideran escasos dándoles su mejor uso alternativo? ¿Cómo elegir y combinar los medios para el fin? En este sentido la escasez de medios también es un problema praxeológico: *los medios son siempre limitados y escasos en cuanto al uso que el hombre pudiera darles*, es por esto, que el hombre se ve en la obligación de *valorar y elegir* fines según la satisfacción que éstos le reporten. Debe emplear los medios en su mejor uso alternativo, para alcanzar el fin que en la escala de valores se presenta como más deseable porque logra satisfacerle una necesidad más urgente.

Ahora bien, la praxeología y la economía no trabajan con un ideal de hombre inspirado a actuar por una filosofía absolutamente válida, ni con un hombre que dispone de perfecto

conocimiento del estado de las cosas, estas categorías no tienen sentido dentro de una ciencia que trabaja con un hombre errante, ambas trabajan con el hombre en medio de sus limitaciones físicas e intelectuales (Mises, 1998). Hay que reconocer, que justamente la insatisfacción del hombre es la que lo impulsa a actuar, está insatisfecho porque no es todopoderoso, “si estuviera satisfecho no actuaría y si fuera todopoderoso hubiera removido su insatisfacción hace mucho tiempo” (Mises, 1998, pág. 69).

Si el hombre fuera un ser omnipotente, sería capaz de alcanzar cualquier fin que se propusiera, no necesitaría de medios, y en caso de que los necesitase, éstos le rendirían servicios ilimitados (Mises, 1998). En un escenario como este, el hombre no se vería en la obligación de tener que elegir, quedando también anulada cualquier reflexión económica. Para este ser todopoderoso, tanto fines como medios, están al alcance inmediato. Es justamente la impotencia del hombre para cambiar cualquier condición instantáneamente, para satisfacer cualquier deseo de manera inmediata, lo que lo obliga a tener que *elegir* y por lo tanto a *valorar* sus fines, determinando así cuál satisfacer de una manera más inmediata porque satisfacen una necesidad más urgente.

Se ha dicho que el hombre actúa empleando su fuerza y sus habilidades con la finalidad de remover alguna insatisfacción (Mises, 1998). La energía que el hombre emplea es limitada porque las condiciones físicas del hombre sólo le permiten tener determinada cantidad de energía para vivir, “cada unidad de trabajo trae consigo un efecto limitado” (Mises, 1998, pág. 131). Si la fuerza del hombre estuviera disponible en abundancia, no sería escasa y no debería economizarla como tal a la hora de elegir qué necesidad satisfacer con ella, que acción ejecutar. El hombre empleará su fuerza en alcanzar el fin que mayor utilidad le reporte.

1.2. Descubrimiento o empresarialidad

En este orden de ideas, Mises asegura que el hombre, “debería considerar toda su capacidad de trabajar como una oferta de factores de producción que debería estar ansioso de utilizar completamente” (Mises, 1998, pág. 131). El hombre trabaja porque usando sus fuerzas y habilidades logra remover una insatisfacción (Mises, 1998), para Mises, el trabajo en sí es un medio no un fin. El hombre trabajará hasta que sienta que la satisfacción que conseguirá por alcanzar el fin que se propone con el trabajo, no es suficiente como para compensar la desutilidad que le reporta continuar trabajando, en este orden de ideas es que es posible argumentar que el ocio también es un fin para el hombre (Mises, 1998).

En una parte posterior de la exposición, se abordará la cuestión de si efectivamente el progreso económico ha hecho a los hombres más felices, y será necesario retornar a esta idea esbozada sobre el ocio, como uno entre otros de los muchos fines del hombre. Esta cuestión será abordada cuando se expongan las bondades que ha traído el sistema capitalista a la civilización.

Ahora bien, se ha dicho que hombre trabaja porque usando sus fuerzas y habilidades logra remover una insatisfacción (Mises, 1998), desde la visión antropológica que se aborda el tema, surge la pregunta sobre el origen de las ideas que se materializan con el trabajo, es

decir el origen de las cosas físicas/materiales que el hombre produce mediante el trabajo y que *le remueven insatisfacciones*; se habla de las cosas *creadas* por el hombre. Para Mises la respuesta es: la producción está en el espíritu y en el intelecto (Mises, 1998). Esto quiere decir que todas las cosas creadas son ideas preconcebidas que él mismo materializa en el mundo exterior: “el hombre es creativo solo en el pensamiento y en el reino de la imaginación. En el mundo del fenómeno externo él es solo un transformador” (Mises, 1998, pág. 140).

Esto quiere decir que el hombre en cuanto tal, es dotado de razón y está en la capacidad de dos cosas. Primero: descubrir en las *cosas*, medios para alcanzar fines; segundo: ser autor intelectual en su imaginación, de estas *cosas* que materializará en el mundo exterior, transformando las condiciones iniciales de la materia. Para Mises

“la producción no es algo físico, natural y externo; es un fenómeno espiritual e intelectual. [...] Lo que produce el producto no es el trabajo y esfuerzo en sí mismos, sino el hecho de que los trabajadores son guiados por la razón” (1998, pág. 141).

El hombre cuando trabaja, o mejor dicho cuando actúa, “todo lo que puede hacer es combinar los medios disponibles de tal manera que de acuerdo con las leyes de la naturaleza el resultado hacia el que se apunta está obligado a surgir” (Mises, 1998, pág. 140), la producción para Mises es la “alteración de algo dado de acuerdo a los designios de la razón” (Mises, 1998, pág. 142).

Así, es un asunto del espíritu lo que distingue las condiciones materiales de vida de las generaciones actuales de las pasadas (Mises, 1998), por esto es que es un error sostener que la economía trata con las condiciones materiales de las personas, la economía trata con las acciones humanas habilitadas por la mente (Mises, 1998), en cuanto ésta hace posible los procesos productivos que no son más que la *transformación* de las condiciones iniciales de la materia en *cosas*, que los hombres, facultados por la razón, descubrirán como *medios* para alcanzar *fines*, removiendo así la insatisfacción inherente a las condiciones de su existencia.

Israel Kirzner, reconoce que la acción humana se ocupa de “identificar la estructura pertinente de fines y medios y de perseguir la mayor eficacia” (Kirzner, 1998, pág. 49), con lo cual se puede encontrar en Kirzner elementos distintivos de la praxeología de Mises. Sin embargo, es necesario distinguir dos tipos de hombres que persiguen fines y que analiza Kirzner: *el economizante y el empresario*.

El hombre economizante es aquél que postuló Lord Robbins, cuyo principal problema es, “seleccionar los tipos de acción, en relación con unos medios dados, que aseguren la realización del mayor número posible de objetivos” (Kirzner, 1998, pág. 47). Para Kirzner, esta *es una visión del hombre algo peligrosamente incompleta*, porque “la conducta economizante –o, más exactamente, su análisis– omite necesariamente la tarea de identificar los fines y los medios” (Kirzner, 1998, pág. 49). Quiere decir que existe cierto grado de pasividad en el hombre que constituye el centro de gravedad de las reflexiones robbinsianas: si se consideran los medios como dados, quiere decir que hay un fondo preconcebido sobre los fines hacia los cuales estos medios están destinados a emplearse (Kirzner, 1998).

Para entender la molestia de Kirzner frente a esta *visión del hombre algo peligrosamente incompleta*, es necesario entender, que desde luego, la acción humana debe estar encaminada a la búsqueda de la maximización de la utilidad individual, pero esta utilidad debe provenir de haber alcanzado unos fines *que corresponde al hombre actuante descubrir*; así, para Kirzner, la acción humana se ocupa de “identificar la estructura pertinente de fines y medios y de perseguir la mayor eficacia” (Kirzner, 1998, pág. 49), con esto Kirzner argumenta que la acción humana, es tendiente a “buscar nuevos fines y descubrir recursos hasta ahora desconocidos, tendencia que forma parte de la dotación del *homo agens*” (Kirzner, 1998, pág. 49).

Esta dotación del *homo agens*, ya se asomaba desde la era neolítica, donde, con el florecer de la agricultura, el hombre pudo garantizarse algo mucho mejor que la subsistencia que por milenios le proporcionó la caza y la recolección de los periodos paleo y mesolítico, pasando de ser nómada a sedentarizarse, sentando los pilares de la actual civilización (Lilley, 1965), sobre este tema se volverá más adelante.

Para Kirzner, el problema no radica en el espíritu economizador del hombre, éste como tal es llamado a la “aplicación de medios escasos a objetivos que compiten entre sí” (Kirzner, 1998, pág. 47), esto concuerda con lo que se ha dicho sobre el objeto de estudio de la economía: la búsqueda de *los medios que deben ser aplicados para la consecución de un fin propuesto*, tratando con el problema de la escasez y distribución de recursos en su mejor uso alternativo. La molestia de Kirzner radica en la pasividad de la acción humana impresa en esta peligrosa visión reduccionista del hombre robbinsiano, y para superarla introduce el concepto de *empresarialidad* de la acción humana.

El espíritu empresarial del hombre radica pues, en la tendencia perspicaz “hacia posibles fines nuevos y provechosos, y hacia posibles nuevos recursos disponibles” (Kirzner, 1998, pág. 49). Esto último no está presente en la economicidad de la acción humana. Es justamente esta perspicacia en la acción humana, el elemento empresarial presente en todo hombre: “es este elemento empresarial el que hace que la acción humana sea algo activo, creador y humano, en vez de algo pasivo, automático y mecánico” (Kirzner, 1998, pág. 50).

Este elemento de perspicacia, fue el que propició el salto del hombre de la era paleo y mesolítica a la neolítica. Mediante el perfeccionamiento de herramientas y técnicas como el arado de bueyes para trabajar la tierra, el hombre de la era neolítica logró, no solo sacar mayor provecho de la fertilidad de la naturaleza, sino además, liberarse de trabajo pesado, pudiendo disfrutar de mayores tiempos de ocio propiciadores para la ocurrencia de nuevos inventos (Lilley, 1965). Estas transformaciones que pueden llamarse “tecnológicas”, trajeron cambios no sólo en la esfera de la productividad del trabajo en la vida del hombre neolítico, para el historiador económico Samuel Lilley estos descubrimientos fueron propiciadores del surgimiento de clases sociales.

El surgimiento y reforzamiento de las clases sociales, según Lilley, se dio debido a que “resultó una tendencia a la acumulación de la riqueza en manos de unas cuantas personas” (Lilley, 1965, pág. 22). El hecho de que una familia obtuviera excedentes en su cultivo fuera

fruto del espíritu empresarial descrito por Kirzner, mediante el cual descubrían nuevas herramientas y técnicas para trabajar el suelo, implicaba que podrían nuevamente tener mayor tiempo para fabricar nuevas y mejores herramientas, que a su vez harían que próximos cultivos fuesen más productivos.

Las familias “podían trabajar más eficientemente que los demás o acumular mayor riqueza, lo que le daba una ulterior ventaja sobre sus vecinos y así sucesivamente” (Lilley, 1965, pág. 22). Tener cultivos más productivos les permitiría obtener remanentes para intercambiar nuevamente por herramientas más sofisticadas, y esto era lo que propiciaba *la acumulación de la riqueza en manos de unas cuantas personas*.

Sin embargo, Lilley reconoce en el surgimiento de la agricultura la “primera gran revolución técnica de la historia de la humanidad” (Lilley, 1965, pág. 14). Y no deja de reconocer tampoco, que el descubrimiento de herramientas y técnicas, (es decir, la empresarialidad de Kirzner) gracias a las cuales los hombres del Neolítico tendieron “hacia fines potencialmente provechosos hasta entonces inadvertidos, así como hacia recursos disponibles potencialmente valiosos aún sin descubrir” (Kirzner, 1998, págs. 51-52); fue necesaria e indispensable para “ulteriores progresos [que] dependían [...] de esta concentración de riqueza y del poder de mando” (Lilley, 1965, pág. 26).

Lilley parece reconocer tácitamente, que la empresarialidad de la época, cierta perspicacia o *alertness* del *homo agens* neolítico, fue posible “gracias a que unos cuantos individuos poseían la riqueza suficiente -o, lo que en realidad conduce a lo mismo: suficiente poder para obligar a otros a trabajar para ellos-” (Lilley, 1965, pág. 26). Esta relación de poderes fue necesaria: “innumerables progresos técnicos del milenio anterior al año 3000 a.C. [...] dependieron probablemente del gradual incremento de la división de clases, que hacía posible la concentración de riqueza necesaria para tales efectos” (Lilley, 1965, pág. 26).

Ha quedado esclarecida la cuestión sobre la diferencia entre un hombre economizante y un empresario, quedando este último definido como un *descubridor*, quien inventando herramientas y técnicas, hace de sus faenas una ocasión para nuevos descubrimientos que traen como resultado el asentamiento de civilizaciones y el direccionamiento de sociedades hacia el progreso. El espíritu descubridor del hombre neolítico es el principal ejemplo de esto: descubrir que los cereales debían ser cocinados, permitió el surgimiento de la técnica de la alfarería; el deseo de perfeccionar los vestidos que fabricaba con pieles de animales capturados, permitió el surgimiento de las técnicas de hilado, así como mediante el atalaje de animales descubrió la manera de generar energía que no proviniera de sus propios músculos, casi cuando al mismo tiempo, descubría en el viento una nueva fuente de fuerza inorgánica que le permitió zarpar en buques de vela (Lilley, 1965).

Todos estos inventos marcaron los pasos hacia el norte que tomaría la civilización, surgiendo y reforzándose clases sociales y relaciones de poderes necesarias e inevitables. Cada hombre de la sociedad asumiendo un rol. En la sociedad de Lilley roles de explotadores y explotados, en la de Kirzner roles de hombres economizantes y hombres empresarios. Lo

cierto del caso es que la clase “explotadora” de Lilley en la que devienen los hombres empresarios de Kirzner, obtendrá beneficios de su *alertness*, asumiendo el riesgo de intentar algo nuevo, y propiciando el progreso, “el beneficio es el señuelo que asegura las mejoras... Para asegurar el progreso, este señuelo debe ser suficiente para hacer que los hombres superen obstáculos y tomen riesgos” (Clark, 1899, pág. 411). Queda por responder la pregunta sobre la bondad o maldad del rol que un hombre asuma: dentro de la praxeología es un asunto inconcluso, “decisiones finales, valoraciones, y elección de fines están por fuera del alcance de cualquier ciencia” (Mises, 1998, pág. 10).

1.3. Especialización y orden social

Hasta ahora se ha explicado la forma en que la razón habilita al hombre para actuar, para “identificar la estructura pertinente de fines y medios y de perseguir la mayor eficacia” (Kirzner, 1998, pág. 49). El hombre ejerce su libertad en cuanto determina sus fines siempre subjetivos, y de acuerdo a las valoraciones que hace de ellos valora los medios con los que considera podrá alcanzarlos. Queda claro también, que el hombre asumirá roles que dependiendo de su *alertness*, le permitirán llevar a cabo descubrimientos o innovaciones, *apartándose de la rutina de oportunidades que todos conocen*, lo que le permitirán especializarse y tender a dedicar sus fuerzas y energía a llevar a cabo determinada tarea o trabajo.

El hombre deviene así en especialista fruto de sus capacidades para el descubrimiento; o fruto de que en medio de la faena, adquiere unas por experiencia, y estropee el desarrollo de otras. Surge la *especialización* y la *división del trabajo*. La división del trabajo entre los hombres los hace más productivos.

La división del trabajo trae como consecuencia la *cooperación social*, ésta implica mutualidad y dependencia porque los hombres reconocen en el trabajo de otros hombres, un medio para alcanzar sus propios fines, la cooperación social deviene en un *orden de carácter espontáneo* y desde luego, económico, en cuanto trata de la búsqueda de medios para satisfacer necesidades, y estos medios no son más que el trabajo de otros hombres en reciprocidad y compensación con el propio, “la experiencia le enseña al hombre que la acción cooperativa es más eficiente y productiva que las acciones aisladas de los individuos autosuficientes” (Mises, 1998, pág. 157).

La cooperación social que surge a partir de la división del trabajo según Mises, fue identificada hasta por Marx y Engels a la luz de lo que denominaron el *interés común*: “interés común que no existe, ciertamente, tan sólo en la idea, como algo *general*, sino que se presenta en la realidad, ante todo, como una relación de mutua dependencia de los individuos entre quienes aparece dividido el trabajo” (Marx & Engels, Feuerbach. Oposición Entre las Concepciones Materialista e Idealista, 1976, pág. 31).

Ahora bien, el devenir de esta *cooperación voluntaria* en un orden espontáneo, es el fundamento de la sociedad, “la sociedad es división y combinación del trabajo” (Mises, 1998, pág. 143), el orden espontáneo surge y se refuerza en la cooperación social voluntaria.

Lo intuyó Platón, quien en el segundo libro de La República presagia el origen de las ciudades fundamentadas en un orden social el cual:

“toma su origen de la impotencia de cada uno de nosotros para bastarse a sí mismo y de la necesidad que siente de muchas cosas [...] por consiguiente, cada cual va uniéndose a aquél que satisface sus necesidades, y así ocurre en múltiples casos [...] con miras a un auxilio en común, con lo que surge así lo que denominados ciudad” (Platón, 1972, págs. 690-691).

Este orden social de Platón no es más que el *orden espontáneo* de carácter económico descrito arriba, el cual, debido a las limitaciones de su época, no alcanzó a vislumbrar: Platón no reconoció la naturaleza económica de las ciudades, pero predijo lo que hoy se conoce como relaciones de intercambio comerciales. Dicho *auxilio común*, es la *cooperación social voluntaria* que daría origen a libres relaciones de intercambio comercial entre los hombres, las cuales, en el mediano y largo plazo, originarían el mercado valiéndose de instrumentos de intercambio indirecto como la sal y posteriormente los metales.

Si la fuerza de cohesión social es la mutua dependencia de hombres, que hallan en el trabajo de otros hombres, un medio para potenciar sus propios fines; podría concluirse que cuando Marx y Engels consideraron negativa esta mutua dependencia al enunciar que “los individuos mismos [quedaban] completamente sujetos a la división del trabajo y reducidos, con ello, a la más completa dependencia de los unos con respecto a los otros” (Marx & Engels, Feuerbach. Oposición Entre las Concepciones Materialista e Idealista, 1976, pág. 73), en realidad lo que criticaban eran los fundamentos del orden social.

Para Mises, este *quedar completamente sujetos a la división del trabajo y reducidos a la completa dependencia*, es lo que hace que la división del trabajo cobre sentido, y que sobre sus bases la sociedad sea *división y combinación de trabajo*. Para Mises “la sociedad nació como solución a un problema de tipo económico y el recto desenvolvimiento de la civilización [...] depende de que sigan solucionándose los problemas sociales con arreglo a ese mismo tipo de criterios” (Velarde, 1994, pág. 99).

Ahora bien, este *auxilio común* fue absolutamente familiar para los hombres de la era neolítica de Lilley. El surgimiento de la metalurgia, significó para ellos un paso importante hacia el sistema de cooperación social bajo la división del trabajo. La manipulación de metales requería procesos organizados de fundición y moldeado, con lo cual, fueron surgiendo factorías que se dedicaban a esta tarea. Algunos hombres neolíticos pudieron dedicarse al trabajo con los metales, gracias a los descubrimientos que habían tenido en las técnicas agrícolas que les permitieron garantizarse remanentes para el autoabastecimiento o el intercambio. Las aldeas pasaron a ser ciudades donde vivían diversas clases sociales conformadas por agricultores, herreros, carpinteros, y posteriormente sacerdotes, caballeros y nobles (Lilley, 1965).

Ya se ha explicado cómo para Lilley, el descubrimiento o empresarialidad que facilitan la especialización y la posterior división del trabajo, procuró también el apareamiento de clases sociales: la estructura social amalgamada que provenía de la era paleo y mesolítica

fue aislándose cada vez más fruto de las mayores capacidades que demostraban tener algunos hombres para identificar nuevas técnicas y herramientas para trabajar la agricultura y la metalurgia de una manera más eficiente, obteniendo remanentes y concentrando la riqueza en sus manos. Dentro de las explicaciones del devenir histórico de Lilley, es posible identificar cómo el orden espontáneo de carácter económico fue siendo amalgamado, absorbido, y finalmente reemplazado, por un orden de *carácter político*.

El legado de las generaciones propiciadoras de la riqueza fruto del descubrimiento y su espíritu empresarial fue descartado y se dio un estancamiento de la técnica: sus descendientes conformaron una clase social gobernante que poco a poco fue siendo constituida por hombres desprovistos del espíritu empresarial, y que no conocían los procesos ni las técnicas de producción, y veían el mundo –en palabras de Lilley- desde el lado del consumo.

Surgió consecuentemente una clase gobernada constituida por agricultores, artesanos, herreros y carpinteros, para quienes cualquier remanente fruto del descubrimiento sería acaparado por la clase gobernante; además ya no disponían de tiempo de ocio necesario para dedicarse a perfeccionar herramientas debido a las largas jornadas laborales (Lilley, 1965), la clase gobernada no tenía motivaciones ni condiciones para el descubrimiento y las innovaciones. Se dio un estancamiento en la técnica y las condiciones fueron propicias para el surgimiento de la esclavitud.

La esclavitud y el estancamiento de la técnica, son el resumen de las relaciones de poder en las que devino el *envilecido orden espontáneo* que había surgido como fruto del descubrimiento, la especialización y la división del trabajo; orden que había sido fruto de la cooperación social y el auxilio común. Estas relaciones de poder acabaron con las relaciones de cooperación voluntaria, no fue posible el reforzamiento de la especialización ni la división del trabajo ni más descubrimientos; inclusive llegó a ser “más sencillo y barato emplear esclavos en los trabajos pesados, aun a costa de agotarlos en unos cuantos años, que preocuparse por diseñar y construir máquinas” (Lilley, 1965, pág. 40) El trabajo llegó a identificarse con esclavitud, hasta el punto de que se despreciaba “el trabajo manual y hasta el trabajo inventivo como conectado con aquél” (Lilley, 1965, pág. 41). El estancamiento en la técnica y la pérdida del espíritu empresarial fue evidente.

La exposición de lo anterior, muestra cómo es posible establecer correlación histórica entre los momentos de envilecimiento del orden espontáneo de carácter económico para su advenimiento político de relación de poderes; y los momentos de estancamiento, cuando no retroceso, del descubrimiento o la empresarialidad. Este reforzamiento del estancamiento de la civilización mediante el envilecimiento del orden espontáneo en un devenir político, se evidenció también en las guerras que las clases gobernantes se propiciaban entre sí. Estas guerras destruían mercados y relaciones comerciales, además de que consumían la energía de muchos hombres que pudieron haber llevado a cabo grandes descubrimientos que contribuyeran al progreso de la civilización.

Un elemento que permitió la no perpetuación del estancamiento, fue el descubrimiento e introducción del hierro cerca del año 700 antes de Cristo. Su introducción primaria en las herramientas de los agricultores propició la desconcentración de la riqueza. Las nuevas herramientas a base de hierro garantizaban una mayor productividad de la tierra, haciendo las cosechas abundantes, permitiendo a los agricultores acceder con mayor facilidad a los beneficios de la metalurgia.

Los carpinteros también se beneficiaron de la introducción del hierro, contaban ahora con sierras de bastidor para llevar a cabo su trabajo, y perfeccionaron a base de hierro las herramientas que anteriormente eran de bronce o piedra. Por su parte los herreros pudieron contar con gran variedad de martillos a base de este nuevo metal. Se evidenció entonces la desconcentración de la riqueza, gracias al inicial incremento en la productividad de los suelos, garantizando los remanentes para los intercambios y la posterior dedicación a otras tareas.

Gracias al descubrimiento del hierro se permitieron todos estos avances en la técnica, propiciando nuevamente el florecimiento del *auxilio común* y la *cooperación social* característicos del orden espontáneo sobre el que reposa la sociedad; no es extraño entonces que Lilley lo denominara *metal democrático* (Lilley, 1965), su introducción indudablemente propició el desvanecimiento de los abismos que dividían las clases sociales, a la vez que encaminaba a la civilización hacia una ola de nuevos descubrimientos en la Edad Media.

La correlación existente permite concluir que el orden social que garantiza el progreso de la civilización, es aquel presagio platónico donde la *cooperación social* y el *auxilio común* son fruto de la libertad y capacidad que tiene cada hombre para “identificar la estructura pertinente de fines y medios y de perseguir la mayor eficacia” (Kirzner, 1998, pág. 49). Estar en la capacidad de identificar su propia estructura de fines y medios, lo llevará al *descubrimiento* y posteriormente a *especializarse* bajo la *división del trabajo*, contribuyendo al reforzamiento del orden espontáneo sobre el cual reposa el progreso de la civilización.

2. LIBRE MERCADO Y ORDEN ESPONTÁNEO

Para comprender mejor la naturaleza de este orden espontáneo, que para los griegos se llamó *kosmos*, es preciso reconocer la naturaleza de su contrario: el orden creado, artificial o dirigido; llamado por los griegos *praxis* (Hayek, 1985). Frecuentemente se piensa de manera equivocada, que hablar de orden supone implícitamente haber sido creado por una mente, por esta equivocada argumentación, es que el concepto de orden no es bien acogido entre los defensores de la libertad, y en la mayoría de los casos se enmarca en un fondo totalitario. Precisamente esta incorrecta interpretación del concepto de orden es la que se pretende esclarecer.

Hayek explica, que el orden espontáneo es un orden endógeno: determinado por fuerzas internas del sistema; es complejo, es abstracto: sólo puede aprehendido por vía del intelecto. Es un orden que se da sin que previamente se le haya atribuido la consecución de una finalidad concreta. El orden creado, artificial o dirigido; es un orden exógeno:

determinado por fuerzas externas al sistema; es sencillo: su grado de complejidad está determinado por su creador; es concreto: se percibe intuitivamente. Está al servicio de un fin concreto, dado por su creador.

La naturaleza del orden espontáneo es como el acontecer de un fenómeno físico: fenómenos que se autorregulan dependiendo de la posición inicial de cada elemento y de la presión de las circunstancias características del medio. Cuando se da la intromisión de un agente externo dentro del orden espontáneo, se altera. Es imposible que los deseos de quien interviene prevalezcan sin haber afectado la naturaleza del orden, las posiciones que autorregulados los individuos establecen.

El orden espontáneo reposa sobre el comportamiento intencionado de quienes lo integran, existe voluntad de mantener el orden. Estos órdenes se mantienen porque sus elementos están como “sometidos” a ciertas normas; normas que no son como tal “leyes” previamente establecidas (necesariamente tendrían que haber sido establecidas por una mente, característica del orden artificial), son más bien una manera fatal, inexorable, de reaccionar de los elementos del sistema a lo que en él acontece: “los órdenes espontáneos derivan de la sumisión de sus elementos a ciertas normas en respuesta al medio que los rodea” (Hayek, 1985, pág. 81). A modo de conclusión: son *normas* que condicionan fatalmente el resultado de un comportamiento, a estas es a las que se ven sometidos los elementos en el orden espontáneo.

Ahora bien, ¿a qué hace referencia estas *normas que condicionan fatalmente el resultado de un comportamiento?*, Hayek lo atribuirá a la ley natural o iusnaturalismo, y esta sumisión será más fácil de entender cuando se establezcan los principios de la teoría de la libertad esgrimida en Inglaterra en el siglo dieciocho.

Una vez se ha esclarecido el concepto de orden espontáneo, es preciso describir el proceso mediante el cual logra establecerse; para ello es necesario introducir el concepto de *libertad*, al cual está estrechamente vinculado por ser precisamente quienes lo conforman libres, siendo este ejercicio de la libertad por parte de quienes lo integran, el que origina, refuerza y alcanza el orden.

Antes de abordar la libertad, hay que decir que el orden espontáneo surge y se alimenta con los conocimientos que cada individuo aislado proporciona de acuerdo con su devenir en las circunstancias que configuran el orden. La característica principal es que nadie puede conocer a qué equivaldrá la suma de aportes individuales, pero éstos están ahí para propiciar el orden (Hayek, 1985). El desarrollo de órdenes espontáneos implica el desarrollo de procesos imprevisibles que una sola mente no podría captar, por esto hay que dejar que las fuerzas se autorregulen.

2.1. Libertad y ley natural

La libertad es la ausencia de coacción (Hayek, 1960). Existe coacción cuando las acciones de un hombre son hechas para servir la voluntad arbitraria de un tercero; una situación en la que un hombre se ve privado de hacer uso de sus capacidades para actuar,

consecuentemente a sus conocimientos de la realidad para alcanzar sus objetivos. Sus acciones como medio, son empleadas arbitrariamente para alcanzar un fin ajeno –el del ser coercitivo-, en vez de servir como medio para alcanzar sus propios fines. La libertad es no estar a merced de la voluntad impuesta por otro. En términos positivos: la libertad es la posibilidad de emplear el propio conocimiento, para dirigir las propias acciones, hacia los propios fines (Hayek, 1960).

Friedrich Hayek explica que ha existido una tendencia a definir ambiguamente el significado del término libertad y del ser libre. Para ello expone las diversas interpretaciones –por no decir malinterpretaciones-, que se han dado al término. En primer lugar, habla de la libertad entendida como *libertad política*; luego de la libertad entendida como *libertad interior*; y por último, de la *libertad entendida como poder y habilidad para hacer lo que se quiere*, enfatizando que es ésta última la que entraña el mayor riesgo cuando se quiere entender el verdadero significado del ser libre (Hayek, 1960).

Entendiendo así que la libertad es *la posibilidad de emplear el propio conocimiento para dirigir las propias acciones hacia los propios fines*; poco nada tiene que ver con la definición de libertad como libertad política, la cual radica simplemente en poder ejercer el derecho al voto; más aún, Hayek asegura que se puede tener libertad política y aun así no ser libre en absoluto, en cuanto la esfera para ejercer la libertad entendida correctamente, es más amplia, al abordar todas las dimensiones en las que podría llegar a intervenir la acción del hombre.

Igual ocurre cuando se intenta definir la libertad como libertad interior. Esta hace referencia a una condición del hombre en el que toma decisiones sin ser influido por sus pasiones o emociones. De aquí que sea común decir que una persona “es presa de sus pasiones”, cuando se pretende expresar que en medio de la incandescencia de un momento, toma decisiones irreflexivas, apresuradas, poco racionales, actuando de una manera en la que de otra no lo hubiera hecho.

Finalmente, la libertad entendida como poder, es otra más de las erróneas malinterpretaciones, y quizá la más riesgosa, al entender la libertad, como *omnipotencia*. No tener en cuenta que el mundo físico y material impone restricciones a la voluntad del hombre, implica no entender que tales restricciones no lo hacen menos libre sino, más consciente de cuáles son los límites físicos y materiales dentro de los cuáles, le es posible actuar sin violar las leyes de la naturaleza que condicionan el ambiente. La libertad no es no tener obstáculos, la libertad es no tener un obstáculo concreto: la coacción.

Así, la libertad, *individual*, es algo que se disfruta o se vulnera solamente cuando se habla de una relación de hombre a hombre, para que exista coacción tiene que darse la existencia de un tercero. La persona que es coaccionada hace la voluntad del ser coercitivo, con miras a evitar un mal mayor sobre su bienestar físico y mental; la persona coaccionada es forzada a actuar no de acuerdo con un plan coherente de sí mismo sino a servir los fines del otro (Hayek, 1960).

Ahora bien, para entender la importancia del ser libre es necesario entender el papel que ha desempeñado en el surgimiento y reforzamiento de la civilización. Antes hay que poner de manifiesto la visión de Hayek acerca de ella: la civilización no es fruto de un plan intencionado, sino más bien de la conservación de tradiciones, conocimientos e instituciones; que se han conservado a lo largo de generaciones, debido a que han permitido a los hombres alcanzar sus propios fines, a cada uno en sus propias décadas (Hayek, 1960).

Con esto, Hayek introduce el concepto del *darwinismo social* o eliminación selectiva de las costumbres, en el cual expone que su conservación es fruto de la superioridad que han demostrado sobre otras, tras experimentos sociales de ensayo y error. La conservación de las costumbres que van siendo el cimiento y las bases de la civilización, se da por la demostración de su superioridad una vez ensayadas, o experimentadas con éxito en el laboratorio de la sociedad, lo cual no sería más que su aplicación a situaciones concretas de la cotidianidad, que permitieron al hombre alcanzar fines concretos y superar obstáculos.

En ese sentido, para Hayek “la evolución implica un proceso selectivo en el que tiene una importancia fundamental el papel de la educación: los grupos sociales aprenden a adoptar aquellas conductas que les facilitan la supervivencia” (Velarde, 1994, pág. 137), aprenden también a rechazar conductas que no demuestran ser medios idóneos para alcanzar ciertos fines, “y esto se transmite de unos individuos a otros” (Velarde, 1994, pág. 137).

Cada generación goza así de un conocimiento que es acumulativo; y por su naturaleza acumulativa permite un goce inconsciente. Inconsciente en el sentido en que la aplicación y uso del conocimiento obtenido por generaciones pasadas, va haciéndose cada vez más natural y espontáneo, sin la necesidad de que generaciones posteriores se pregunten sobre su origen, y simplemente puedan permitirse gozar de su aplicación y uso. El hombre no sabe en qué grado el éxito de sus esfuerzos es fruto de conductas y hábitos de los que no es consciente, en eso radica la civilización (Hayek, 1960).

Para Hayek la conservación de las costumbres no es un asunto abierto a la discusión científica. Hayek reconoce que es más importante ver mejor los efectos, beneficios y el grado en que estos “meros hábitos”, contribuyen al desarrollo de la civilización tal como se conoce hoy en día. Con esto Hayek no pretende menospreciar el conocimiento científico, porque reconoce que éste último también es civilizador, lo que pretende es exponer que estos conocimientos antes de ser opuestos son más bien complementarios.

Ahora bien, surge la pregunta por la manera como se genera el conocimiento. Aquí es donde Hayek responde demostrando que existe un estrecho vínculo entre la *libertad* y el *progreso*; la libertad es importante no tanto por lo que cada individuo desde su “yo” puede hacer con ella, sino por lo que puede esperar que ésta le permitirá hacer a los “otros” (Hayek, 1960).

La experiencia de un hombre surge como fruto del reconocimiento del efecto de sus *acciones libres* en el mundo: sea en las relaciones con otros hombres, o en sus intentos por doblegar la naturaleza de la materia, para transformarla en bienes que satisfagan sus necesidades. Esta experiencia apropiada, reconocida y explícita en el intelecto de cada

hombre, es lo que Hayek reconoce como el *conocimiento*. Así, se va explicitando la importancia de garantizar que cada individuo obre según sus conocimientos particulares, y que sea capaz de utilizar sus habilidades aprovechando las oportunidades dentro de los límites por él conocidos, y dentro de sus propios propósitos individuales; *la libertad individual propicia la empresarialidad de Kirzner*.

De la experiencia de cada hombre puede surgir nuevo conocimiento, esto es: tradiciones, instituciones, herramientas, bienes materiales; que alimenten el conocimiento acumulativo de generaciones venideras o inclusive el de la propia, reforzando el desarrollo y progreso de la civilización. El vínculo establecido entre libertad y progreso viene a ser el siguiente: libertad, acción, experiencia, conocimiento, civilización, progreso; de aquí que Hayek hable de “*el poder creador de la civilización libre*” (Hayek, 1960, pág. 22). Garantizar la libertad individual es importante, porque permite demostrar que unas formas de hacer las cosas son mejores que otras: “si el resultado de la libertad individual no demostrara que algunas maneras de vivir son más exitosas que otras, gran parte de la causa por ella sería en vano” (Hayek, 1960, pág. 85), *la libertad permite demostrar la frutos de la empresarialidad*.

Si se diera permiso al hombre solo para ejecutar acciones cuyo resultado es previsible, se estaría actuando dentro del campo de lo comprobable, previsible y científico. No habría libertad, no se abriría ante cada hombre la posibilidad de aplicar las propias habilidades, *aprovechando las oportunidades dentro de los límites por cada uno conocidos*, dentro de los propios propósitos individuales para enriquecer la experiencia. Esto equivaldría al rendimiento ante la razón, evitando las circunstancias que propician que nuevo conocimiento surja mediante el ensayo y el error. En este rendimiento ante la razón, Hayek permite intuir su propia desconfianza hacia el conocimiento científico: entre líneas expone que quienes a ella se rinden tienden a ser enemigos de la libertad (Hayek, 1960).

Enemigos de la libertad, porque al surgir nuevo conocimiento fruto de su ejercicio, se sabrá cada vez menos de más cosas. El nivel de complejidad de la sociedad generada, hay que decirlo, mediante un *orden espontáneo* debido el ejercicio de la libertad individual, será mayor y existirán obstáculos para la comprensión de la totalidad del mundo, atentando contra los principios del racionalismo. Menos capaces serán los hombres de conocer el grado en que todo el conocimiento soporta la civilización.

Ahora bien, el progreso de la civilización, entendido como fruto de la aplicación de los conocimientos acumulativos por generaciones futuras o actuales, es un proceso paulatino. Las ventajas que se obtienen de nuevos conocimientos se diseminan a los diversos niveles de la sociedad de manera escalonada: siempre estará el hombre descubridor a la cabeza disfrutando antes que todos, las ventajas obtenidas de la aplicación de sus propias habilidades, disfrutando del conocimiento obtenido bajo la forma de experiencia fruto de su interacción con el mundo (Hayek, 1960), aquí se establece una relación entre la empresarialidad de Kirzner y la civilización. Hace parte del progreso, que los conocimientos de algunos vayan estando también al alcance de todos. Para Hayek, el progreso no es aumentar ni acumular riqueza, progreso es descubrir nuevas formas de crearla.

Pensar por un momento en las sociedades primitivas del neolítico de Lilley ante la necesidad de abastecerse mediante la pesca, resulta de gran ayuda para interpretar esta visión hayekiana. En la era neolítica, la pesca se hacía de una manera rudimentaria mediante la pesca manual o con lanza. Un día un hombre se da cuenta de la complejidad que implica esta tarea empleando los métodos rudimentarios tradicionales, así que decide emplear una serie de hilos para tejerlos y formar una malla, dando origen a las primeras redes de pesca.

La primera consecuencia objetiva y directa de la aparición de la red, es un incremento en la productividad y riqueza de este tejedor por encima de sus compañeros; se puede entonces esperar que sea él el primero en disfrutar de las ventajas del empleo de la red. Aquí se puede entender por qué Hayek identifica la desigualdad como un elemento inherente al progreso.

¿Alguien podría decir que es una desigualdad creada injustamente o por medios ilícitos? Desde luego que no, el tejedor en el *libre* uso de sus facultades ha hecho una mejor aplicación de su *conocimiento* fruto de la *experiencia*. O lo que es igual: el tejedor mediante acciones *libres* gracias a su *espíritu empresarial* ha empleado su *conocimiento* para reforzar el *desarrollo* que propicia la *civilización*, haciendo a los métodos tradicionales de pesca víctimas de la eliminación selectiva de las costumbres o darwinismo social. Nuevamente, garantizar la libertad es importante porque permite demostrar que unas formas de hacer las cosas son mejores que otras, si estas diferencias no fueran evidentes, no tendría caso luchar por la libertad, ya que no podría verse que con ella pueden lograrse grandes cosas.

El progreso entonces, no se produce desde un frente uniforme, es producido por alguien que hace el descubrimiento, con lo cual, la reproducción de sus beneficios se da como ya se mencionó, de una manera escalonada. Gran parte de las objeciones del socialismo surgen de la creencia de que quienes están arriba, reclaman un derecho que si no lo reclamaran sería de los demás, de quienes están abajo. Es una objeción inválida, en cuanto no hay motivo para decir que los descubrimientos de los de arriba son resultado del esfuerzo de la humanidad en conjunto, son muy por el contrario, fruto del espíritu empresarial: de cada hombre libre utilizar sus habilidades (Hayek, 1960), *aprovechando las oportunidades dentro de los límites por él conocidos, dentro de sus propios propósitos individuales*.

Pero entonces, ¿por qué no esperar que los beneficios que se diseminan de manera escalonada lleguen a todas las esferas de la sociedad, para continuar aprovechando la experiencia que permita la generación de más y mejores conocimientos? Nadie podría dejar de argumentar en contra de la envidia, que es evidente que esto supondría un innecesario estancamiento de la civilización. En primer lugar, porque es factible que los beneficios se demoren siglos en llegar hacia los que se hallan más abajo; y en segundo lugar, porque hay que entender que la pobreza no se supera distribuyendo la riqueza creada, sino permitiendo que las personas que se hallan más abajo, puedan acceder a la que accedieron los de arriba, sin perjudicar a quienes la crean con miras a que puedan seguirla creando (Hayek, 1960).

¿Qué hubiera ocurrido si en la sociedad de pescadores neolíticos, se hubiera limitado la posibilidad de emplear métodos de pesca para los cuales su resultado efectivo estuviera

ya demostrado? Se hubieran mantenido los métodos tradicionales de pesca manual o mediante la lanza, privándose del beneficio que traería la invención de una red, que para la época, pudo haberse visto como algo irrazonable, solo hasta que sus resultados fueron palpables. Esta sociedad de pescadores neolíticos no sería una sociedad de hombres libres. Nuevamente, Hayek refuerza su argumento en contra de los racionalistas: el progreso es el descubrimiento de lo que no conocemos, sus resultados son imprevisibles, se escapan a la razón y a la mente humana a quien el racionalismo rinde tanta pleitesía, obstaculizando el desarrollo de las civilizaciones.

Así, el crecimiento del conocimiento movido por el espíritu del *libre* empresario es tan importante, mientras los recursos son escasos frente a los usos que pudiera dárseles, el *conocimiento* que puede aplicarse a ellos en busca de las mejores maneras para su aprovechamiento, una vez descubierto ya está ahí, una vez es descubierto es inagotable.

Ahora bien, si es el espíritu empresarial y el mejor aprovechamiento del conocimiento, lo que genera un desarrollo que se da escalonadamente, haciéndose inevitable que unos tengas más que otros; la solución a las desigualdades inherentes al desarrollo estaría en garantizar para todos las mismas condiciones iniciales, esperando que el espíritu empresarial de todos los hombres se moviera sincrónicamente, mitigando las desigualdades fruto de un mejor aprovechamiento del conocimiento por parte de unos.

El anterior planteamiento resulta inviable cuando no indeseable. ¿Se deben eliminar las diferencias surgidas por accidentes como el nacimiento en una determinada familia, la educación o los medios materiales que de ella se heredan?, ¿se deben eliminar las diferencias surgidas por capacidades y cualidades innatas a cada hombre? Respecto a lo primero: la herencia de la civilización que se transmite a través de la familia es una herramienta importante que sirve a los hombres en la búsqueda de sus fines, “hay partes de la herencia cultural de una sociedad que son transmitidas más efectivamente a través de la familia” (Hayek, 1960, pág. 90). En cuanto a lo segundo: es uno de los elementos distintivos de la especie humana, dirá Mises que “la multiplicidad de naturalezas hace que el universo sea un complejo de infinitas variedades” (Mises, 1998, pág. 157).

No es cierto entonces que todos los hombres sean iguales. Eliminar las desigualdades personales, es equivalente a decir que se debe eliminar la posibilidad de que alguien tenga mejor salud, mejores padres, mejores hermanos, mejores hijos, mejor familia; inclusive estropear ciertas cualidades y aptitudes inherentes o adquiridas, porque causan que una persona sea más próspera que otra.

Es una clara muestra de destrucción de la libertad, que las cualidades se vean como algo indeseable cuando son fruto de tener ventajas que no están disponibles para todos (Hayek, 1960). Implica que no está bien actuar de acuerdo a unos valores familiares heredados, a unas aptitudes propias, por el hecho de que no todos han tenido acceso a estas ventajas. Implica renunciar a la propia *mismidad* configurada por todos estos accidentes. No se puede impedir que algunos accedan a mejores condiciones de vida, por el hecho de que otros estén privados de ellas (Hayek, 1960).

Como si fuera poco, este argumento atenta contra el principio de la cooperación social que da origen a la sociedad según Mises, para quien las innatas desigualdades de los hombres, es lo que hace propicia y que sea real la mayor productividad alcanzada bajo la división del trabajo (Mises, 1998), para Mises *la sociedad es división y combinación del trabajo*, la sociedad es fruto de un orden espontáneo, que surge y se refuerza con el ejercicio de la libertad y el ejercicio de las propias capacidades.

Ahora, las demandas por la igualdad de condiciones de inicio, se traducen como demandas por la equidad, y hay que entender que las demandas por equidad son en el fondo una demanda por la distribución de la riqueza existente (Hayek, 1960). Estas demandas parten de considerar dos asuntos: primero, que debería imponerse sobre la sociedad un patrón preconcebido de distribución de la riqueza; segundo, que “las diferencias en las recompensas no corresponden a diferencias reconocibles en los méritos de quienes las obtienen” (Hayek, 1960, pág. 93).

En cuanto al primer argumento, hay que decir, que como se explicó anteriormente, la libertad engendra desigualdad material: demuestra que existen mejores formas de hacer las cosas, cuando se permite a cada hombre hacer *libre* uso del *conocimiento* y la *experiencia* para *crear*, libertad e igualdad material, “no son solo diferentes sino que están en conflicto una y otra; podemos alcanzar ya sea una o la otra pero no ambas al mismo tiempo” (Hayek, 1960, pág. 87). Tendrá mayores beneficios del ejercicio de su libertad individual, quien haga un mejor uso del conocimiento, quien logre demostrar que el uso de sus habilidades trae ventajas a la sociedad (Hayek, 1960).

En cuanto al segundo argumento, hay que decir que es inválido, en cuanto en una sociedad libre, la posición de una persona no depende de las opiniones que tengan los demás acerca de sus méritos (Hayek, 1960); merece la pena profundizar un poco en esto. Juzgar objetivamente los méritos de alguien no es posible, “decidir de acuerdo al mérito presupone que podemos juzgar si la gente ha hecho uso de sus oportunidades como deberían hacerlo y qué tanto esfuerzo o renuncias personales le ha costado” (Hayek, 1960, pág. 95), ¿es una magnitud medible el esfuerzo? De cualquier forma el juicio será subjetivo.

Hay poco mérito en un invento que surge accidentalmente pero que resulta ser de gran utilidad para los demás; de ninguna manera el hecho de que hubiera sido producido bajo circunstancias de doloroso esfuerzo, haría que éste fuera más valioso; lo que en realidad valoran los hombres de otros hombres no es el mérito, sino el *resultado de la acción*.

El resultado *del ejercicio de la libertad*, a saber, *de la acción* de un hombre, será valorado por otro, en cuanto las acciones libres del primero ayuden al segundo en la consecución de sus propios fines: “la sociedad es acción conjunta y cooperación en la cual cada participante ve en el éxito de otro un medio para alcanzar el suyo propio” (Mises, 1998, pág. 168), Hayek concluiría afirmando que “es solo el valor del resultado lo que podemos juzgar con cierto grado de confianza, no los diferentes grados de esfuerzo y cuidado que le ha costado a diferentes personas lograrlo” (Hayek, 1960, pág. 96); cuando se paga por un

producto o servicio no se valora el dolor o el esfuerzo de producirlo, se valora el servicio que presta.

Nuevamente, parte de las ventajas de la diferencia en las capacidades innatas o adquiridas que devienen en un sistema de división del trabajo, es que pueden llevarse a cabo acciones eficientes con poco esfuerzo; los frutos de esta división del trabajo estarían en contraposición al ideal del merecimiento por méritos, pues en la sociedad que se genera gracias a la cooperación voluntaria mediante aportes fruto de cualidades innatas facilitadoras, habría poco. Es bajo este supuesto de cooperación voluntaria y división del trabajo en lo que reposa el orden espontáneo de la sociedad desde la visión austriaca; lo que se espera es que haya poco mérito, es decir que con poco esfuerzo, se consiga el máximo y no que con mucho esfuerzo se alcance poco.

Así, “en las sociedades libres un individuo podrá ser estimado de acuerdo con la forma en que usa su libertad [...] la libertad es una oportunidad para hacer el bien, pero es así solo cuando hay una oportunidad de hacer mal” (Hayek, 1960, pág. 79). Con esta última idea se hace necesario poner de manifiesto el vínculo que existe entre *libertad y responsabilidad* desde dos puntos de vista.

Desde un primer punto de vista, porque encontrar las oportunidades para alcanzar los fines personales es una tarea que la libertad impone, de aquí que *en las sociedades libres un individuo podrá ser estimado de acuerdo a la forma en que usa su libertad* (Hayek, 1960), la recompensa que obtenga de sus acciones viene determinada por descubrir cuál es el mejor uso que puede darle a sus propias capacidades, el descubrimiento de esto, “es una de las mayores contribuciones que un individuo puede hacer en nuestra sociedad por el bienestar de sus conciudadanos, y es proporcionando el máximo de oportunidades para esto como una sociedad puede volverse más próspera que otra” (Hayek, 1960, pág. 81).

No es responsabilidad de alguien más, asegurar a otros un uso adecuado de sus propias capacidades (Hayek, 1960), “en una sociedad libre somos remunerados no por nuestras habilidades sino por usarlas correctamente” (Hayek, 1960, pág. 82), el hombre es libre para elegir en qué ocupación emplear sus capacidades para lograr sus fines, y desde luego, también libre para elegirlos: no hay razón para esperar ser dirigido hacia la primera ni hacia los segundos. En una sociedad libre, “los talentos de un hombre no le dan derecho a ocupar determinada posición [...], todo lo que una sociedad libre ofrece es la oportunidad de buscar una posición adecuada [a los propios talentos]” (Hayek, 1960, pág. 82).

En segundo lugar, la responsabilidad y la libertad son dos cosas inseparables, porque asignar responsabilidad a los actos de los humanos tiene como finalidad, hacer que el hombre actúe más racionalmente, siendo consciente de que algunos resultados de sus acciones pueden implicarle castigo. Esto presupone en él, “cierta mínima capacidad para aprender y prever, para ser guiado por el conocimiento de las consecuencias de su acción” (Hayek, 1960, pág. 76). La libertad es posible en cuanto hay responsabilidad.

Ahora bien, dado que la libertad es posible en cuanto hay responsabilidad; debe existir *igualdad en el grado de responsabilidad que cada uno tiene en cuanto es libre*; de hecho,

para Hayek esta es la única igualdad que puede y debe garantizarse, sin que la libertad personal se vea amenazada, esta igualdad, es *la igualdad ante la ley* (Hayek, 1960), la esfera de la libertad personal es así la esfera de la responsabilidad personal.

Para introducir el tema de igualdad ante la ley, es necesario responder la pregunta sobre el origen de la ley. Para empezar, hay que aclarar que para Hayek la ley no es fruto de la voluntad deliberada de los hombres, con lo cual se pone de manifiesto la creencia de Hayek en *la ley natural* o *iusnaturalismo*, a partir del cual el derecho positivo deriva su validez al servir de marco para el criterio de justicia de las leyes positivas, y para que los hombres las obedezcan (Hayek, 1960).

Si esta ley natural reposa en “inspiración divina, o en poderes inherentes a la razón humana, o en principios que no son en sí mismos parte de la razón humana pero constituyen factores no racionales que gobiernan el trabajo del intelecto humano” (Hayek, 1960, pág. 237), es una cuestión que el derecho positivo no reconoce, ya que para este último la “ley por definición consiste exclusivamente en órdenes deliberadas de la voluntad humana” (Hayek, 1960, pág. 237).

Ahora bien, la creencia de Hayek en la *ley natural* o *iusnaturalismo* radica en su afirmación de que

“La vida del hombre en sociedad [...] es posible porque los individuos actúan de acuerdo a ciertas reglas [...]. La esfera perteneciente a cada individuo es determinada, no por la demarcación de un límite concreto, sino por la observancia de una regla, una regla, por supuesto, que no es conocida como tal por el individuo, pero que es honrada en la acción” (Hayek, 1960, págs. 148-149).

La observancia de una ley que puede no ser consciente ni conocida, pero que en *la acción es honrada como tal*, es lo que permitiría una vida en sociedad en la que no existieran leyes positivas, sería como *un orden surgido desde adentro*, un *orden espontáneo*. “Que estas reglas abstractas sean regularmente observadas en la acción no significa que sean conocidas por el individuo en el sentido en que pueda comunicarlas” (Hayek, 1960, pág. 149), el hombre se comporta conforme a ellas antes de que sea consciente como para declararlas, de hecho, las obedece sin haberlas establecido (Hayek, 1960), establecerlas es ocupación de los juristas. La ley natural corresponde así, a las reglas *honradas en la acción*, independientemente del momento de su explicitud por el derecho positivo.

“Es en gran parte con el desarrollo de la inteligencia individual y con la tendencia a separarse de las maneras habituales de acción que se vuelve necesario explicitar [...] las reglas” (Hayek, 1960, pág. 152), es decir, es el *dejar de honrar la regla en la acción* lo que hace necesario su explicitud, una vez la ley se explicita, queda claro, que “en ciertas circunstancias la acción debe satisfacer ciertas condiciones; pero todos los tipos de acción que satisfagan esas condiciones son permisibles” (Hayek, 1960, pág. 152).

Así, las reglas proveen un marco dentro del cual el individuo puede moverse, pero a la vez un marco dentro del cual las decisiones son suyas (Hayek, 1960). El hombre, al obedecer unas leyes abstractas e impersonales, restringe su rango de acción con la finalidad de

garantizar la misma libertad que él disfruta, a los otros. La ley cambia los medios que tiene a su disposición para lograr los fines pero no determina lo fines, la elección de medios sigue quedando a discreción de quien actúa, siempre y cuando la acción como medio, *satisfaga ciertas condiciones*.

Así, la ley para Hayek, es una herramienta que indica al hombre hasta dónde es *responsable* cuando en medio de su libertad individual, sus acciones como medio, *no satisfacen ciertas condiciones*, condiciones que derivan su validez de la ley natural, de reglas inconscientes pero *honradas en la acción*, que fue necesario explicitar. La ley como herramienta, en virtud de su carácter predictivo, al servir al hombre de la misma manera que le sirven las leyes de la naturaleza: capacitándolo para prever las consecuencias de sus acciones que *no satisfagan ciertas condiciones* cuando persigue sus objetivos; la ley le permite saber a qué atenerse, y bajo qué circunstancias se encuentra el ambiente en el que actúa, ayudándolo a construir y a adherirse a sus planes con confianza (Hayek, 1960). Aquí es donde se entiende por qué la *responsabilidad* es el eslabón que une *ley y libertad*.

Todos los hombres tienen el mismo grado de responsabilidad por sus acciones en cuanto son libres, esa responsabilidad, queda definida, una vez se reconocen las consecuencias de actuar con o sin que las acciones *satisfagan ciertas condiciones*, con o sin que *satisfagan la ley*. Tener todos *el mismo grado de responsabilidad*, es donde radica la igualdad ante la ley. La predictibilidad de la consecuencia, permite elegir el tipo de acciones a llevar a cabo para conseguir un objetivo, permite emplear el conocimiento a la disposición de quien actúa para alcanzar un fin buscando medios que se ajusten.

Es en este sentido que Hayek plantea su argumento de “libertad bajo la ley” (Hayek, 1960, pág. 153): el obedecer la regla *honrándola en la acción* u obedeciéndola una vez queda explicitada como ley, permite la libertad porque un hombre obedece leyes de carácter abstracto, y su obediencia, garantiza a “los otros”, poder gozar de una libertad que él también espera gozar en cuanto “los otros” también la obedezcan, “en determinada situación, pueden surgir fricciones entre los individuos acerca de lo que cada uno tiene derecho a hacer, lo cual puede ser prevenido solo si hay una regla que le dice a cada uno claramente cuáles son sus derechos” (Hayek, 1960, pág. 158). El carácter *abstracto* de la ley, es decir su no arbitrariedad, se garantiza cuando ésta es aplicada sin considerar casos particulares sino que es la misma para todos.

“Con el crecimiento de la inteligencia, las reglas tienden a desarrollarse desde hábitos inconscientes hasta explícitas y articuladas declaraciones y al mismo tiempo a volverse más abstractas y generales” (Hayek, 1960, pág. 148), la experiencia se encarna en la ley que los individuos utilizan cuando observan las reglas, muchas de las reglas nadie las ha inventado, son fruto del ensayo y error de las generaciones que han ganado experiencia a lo largo de la civilización. Nadie conoce bien cuáles consideraciones le dieron carácter de regla, lo cierto es que si se pretende mejorarla, se debe conocer cuáles son los propósitos a los que sirve actualmente, de qué manera contribuye al sostenimiento del orden espontáneo.

Ahora bien, ¿cómo se relacionan libertad, responsabilidad y ley con el orden espontáneo? Se ha dicho que la ley permite la predictibilidad de unas consecuencias, cada hombre actúa libremente, moviéndose en un marco en que sus acciones *satisfagan ciertas condiciones*, a saber *la ley*, que como se ha dicho se relaciona positivamente con la libertad, sirviéndose de la responsabilidad como eslabón.

Sin embargo, Hayek explica cómo la razón principal por la que cada uno debe asumir la responsabilidad de sus decisiones no es el ser juzgado por la ley, sino más bien hacerse consciente que es exclusiva obligación personal, hacer el mejor uso posible del conocimiento y la experiencia para alcanzar los propios fines (Hayek, 1960), *tomar las decisiones que pongan los medios que configuren las circunstancias para alcanzar el fin*. Las acciones de los hombres se ejecutan bajo una expectativa y previsión de éxito, es decir, bajo la previsión de alcanzar efectivamente un fin u objetivo, que es libremente determinado de acuerdo con la subjetividad característica de cada sujeto actuante.

El orden de la sociedad se revela entonces, en que los hombres actúan de acuerdo a planes que descansan, por un lado, en el supuesto de que los objetivos se alcanzan, porque hay consciencia de una cadena de acciones, que traen consecuencias que se supone deben ocurrir de acuerdo al conocimiento y a la experiencia, existe previsión. Hay unas expectativas sobre lo que ocurre cuando se ejecuta una acción, y acorde a esto, es que se configuran los planes para alcanzar los objetivos. En este último sentido se entiende por qué la coacción es algo malo: *impide a una persona hacer uso de las capacidades de su mente para actuar consecuentemente a sus conocimientos de la realidad para alcanzar sus objetivos*, haciendo que sus acciones busquen arbitrariamente perseguir los objetivos de un tercero.

Por otro lado, los planes de los hombres descansan también en la expectativa de que *los otros contribuirán* a sus objetivos, ahora bien, se habla de una *contribución* no de carácter benevolente sino más bien en el sentido explicado por Mises: “la sociedad es acción conjunta y cooperación en la cual cada participante ve en el éxito de otro un medio para alcanzar el suyo propio” (Mises, 1998, pág. 168).

Cuando surge un orden fruto de la interacción de unos y otros por su propia iniciativa, buscando mutuos ajustes en la cooperación social, sujetos solo a las leyes que se aplican a todos por igual, se está ante la presencia de un *orden espontáneo*. Los enemigos de la libertad no pueden concebir que las actividades de los individuos se coordinen sin que alguna inteligencia las comande. Comprender este proceso de mutuo ajuste constituye una parte importante del conocimiento que debe sustentar la producción de las reglas positivas que derivan su validez de la ley natural, de reglas inconscientes pero *honradas en la acción*. Es decir, la producción de leyes debe estar al servicio del orden, no constituir una violación a la libertad individual, sino más bien propiciar un mínimo de uniformidad de conducta que asista los esfuerzos individuales (Hayek, 1960).

De esta manera queda explicitada la relación entre libertad, responsabilidad, ley y orden espontáneo. La esperanza puesta por Hayek en el orden espontáneo, radica en que éste

se configura y enriquece a través de la *libertad*, la libertad garantiza el desarrollo de la persona humana, *la multiplicidad de naturalezas hace que el universo sea un complejo de infinitas variedades*. La libertad impulsa a cada quien a buscar sus fines personales; a encaminar sus *acciones* a alcanzarlos; acciones que no contraríen la *ley natural iusnaturalista*; esta ley será el fondo en el cual los hombres se reconocen y proyectan *responsables*; teniendo todos los propiciadores del orden espontáneo el *mismo grado de responsabilidad* por las propias acciones, siendo iguales ante la ley, siendo libres bajo la ley. *El orden espontáneo surge de cada quien persiga sus fines personales siendo libre en la ley.*

Así como en la física se desconoce la manera en que las moléculas se ajustan para producir determinado compuesto, en la vida cotidiana hay que saber que cierto orden surgirá debido a las circunstancias que ha propiciado la libertad: el orden propiciado por la libertad de un pescador para emplear su conocimiento inventando la primera malla de pesca; por la libertad del hombre paleolítico que descubre la agricultura dando el salto hacia la era neolítica; por la libertad del hombre neolítico que crea nuevas herramientas a base de hierro garantizando una mayor productividad de la tierra haciendo las cosechas abundantes; por la libertad de los hombres que en el origen de las ciudades platónicas fueron uniéndose con miras a un auxilio común ante la impotencia para bastarse a sí mismos, y superar las necesidades que sentían de muchas cosas.

En un orden espontáneo, para un hombre concreto son independientes los resultados colectivos por el acatamiento de la norma por los demás, no es posible conocer los resultados colectivos, dada la magnitud de información que puja constantemente para la autorregulación del orden. Cada sujeto sin saberlo, se encarga de lograr el equilibrio entre sus acciones y las de los demás en la búsqueda de sus propios fines (Hayek, 1985).

El orden espontáneo surge y se alimenta con los conocimientos que cada individuo aislado proporciona de acuerdo con su devenir en las circunstancias que configuran el orden. La característica principal es que nadie puede conocer a qué equivaldrá la suma de aportes individuales, pero éstos están ahí para propiciar el orden. La información disponible es la consecuencia de las libres acciones de los individuos, el orden espontáneo es el fin y el principio del accionar de los individuos que lo componen (Hayek, 1985).

El desarrollo de órdenes espontáneos implica el desarrollo de procesos imprevisibles que una sola mente no podría captar, por esto hay que dejar que las fuerzas se autorregulen. Que las circunstancias propiciadoras del orden sean desconocidas, no hace que éste pierda validez; de hecho, las características propiciadoras del orden están fuera de control, esta razón no lo invalida ni empobrece, sino que por el contrario evidencia su autonomía y belleza.

2.2. Propiedad privada, capitalismo y mercado

Se ha dicho que la coacción impide a una persona hacer uso de las capacidades de su mente, para actuar consecuentemente a sus conocimientos de la realidad para alcanzar sus objetivos, haciendo que sus acciones busquen arbitrariamente perseguir no sus fines, sino los de un tercero, los del ser coercitivo. Así, para Hayek la coacción se traduce en el *control*

de la información y las circunstancias que rodean las condiciones que determinan las decisiones y acciones de un hombre por otro; para él la única manera en que ésta puede ser evitada, es “permitiendo al individuo asegurar para sí mismo alguna esfera privada donde se protegido de tal interferencia” (Hayek, 1960, pág. 139).

Solo en las sociedades donde se ha intentado prevenir la coacción mediante la definición y delimitación de una *esfera protegida* del individuo, tiene sentido hablar de arbitraria interferencia (Hayek, 1960), con lo cual, surge la pregunta sobre la naturaleza de esta esfera protegida, o *esfera privada*. Si sus límites vinieran a ser determinados por la voluntad de un hombre o de un grupo de hombres, Hayek explica que lo que se estaría haciendo, es transmitir la coacción a esa voluntad. Entonces surge la pregunta ¿cuáles son los límites que determinan la esfera privada?

Para Hayek, la respuesta se halla en la *propiedad privada*:

“estamos difícilmente en una posición de llevar a cabo un plan coherente de acción a menos que estemos seguros de nuestro exclusivo control de algunos objetos materiales [...], la protección del individuo contra la coacción no consiste en que posea propiedades sino en que los medios materiales que lo capacitan para perseguir cualquier plan de acción no deben estar en control exclusivo de cualquier otro agente, [es así como se concluye que] el reconocimiento de la propiedad privada es el primer paso en la delimitación de la esfera privada que protege contra la coacción” (Hayek, 1960, pág. 140).

La historia de la propiedad privada y de la civilización han estado siempre unidas, “si la experiencia histórica puede enseñarnos algo, podría ser que la propiedad privada está intrincadamente unida con la civilización” (Mises, 1998, pág. 264). La propiedad privada existe desde los niveles más primitivos de la civilización, y de acuerdo al razonamiento que se expone a continuación, es fruto de las fuerzas que autorregulan el orden espontáneo de la sociedad: la propiedad privada surge de la *empresarialidad* que como se ha explicado más arriba, se garantiza mientras exista la *libertad*.

Ya se ha explicado cómo un individuo, dadas sus capacidades personales innatas, resulta más idóneo para llevar a cabo determinadas tareas y no otras; esta propensión a ser bueno para determinada cosa deviene en una emergencia de la *vocación* del *homo agens*, lo lleva a especializarse y posteriormente a trabajar en un esquema de división del trabajo creando un orden social fundamentado en la cooperación social.

La especialización y *alertness* del *homo agens* según Kirzner, pueden llegar a despertar en él su *espíritu empresarial*, apartándose de la rutina de oportunidades que todos conocen, reconociendo que puede *crear* herramientas que facilitan su tarea. La creación *fenómeno espiritual e intelectual*, será posible en la medida en que el individuo goce de *libertad* de emplear su conocimiento y experiencia para adherirse un plan de acción, que lo encamine a alcanzar sus fines personales. De la materialización del *fenómeno espiritual e intelectual* surgirán bienes, que entran a formar parte de su propiedad privada.

Uno de los logros de las sociedades modernas es que a pesar de que muchas personas tengan en propiedad no más que su ropa, puedan disfrutar de los beneficios de la propiedad privada de otros, gracias al reforzamiento de los contratos (Hayek, 1960). Los contratos son importantes, porque permiten que los beneficios de la propiedad privada se dispersen en cuanto existe la *contraprestación*, así se evidenció en las ciudades de Platón donde rigió el *orden espontáneo*: la búsqueda del auxilio común mediante las imprescindibles relaciones de intercambio, explicó la naturaleza económica de las ciudades, del orden social, de la civilización.

En la medida en que una mayor cantidad de contratos puedan celebrarse, menor será el grado en que un individuo dependa de la voluntad de otro, se expandirá la *esfera protegida*, la *esfera privada*. Se disminuirá el riesgo de propiciar la coacción porque el *orden espontáneo* surgido por la *libertad* habrá propiciado la *empresarialidad*, la creación; permitiendo, tanto el surgimiento de la *propiedad privada* como de la *especialización* y su consiguiente *división del trabajo* que devendrá en *cooperación social*, proporcionando condiciones para *intercambios voluntarios*; existirá una dependencia recíproca fruto de un voluntario consentimiento. “El fin del intercambio es vencer [una] mutua insuficiencia [...]. El intercambio manifiesta que cada quien está falto de lo que otro tiene” (García-Muñoz, El Tomismo Desdeñado, 2012, pág. 109).

Estando cada vez más los unos y los otros en posición de ejecutar un plan de acción coherente, al tener al alcance el control de bienes materiales, evitando depender de la benevolencia o voluntad unilateral “de una específica persona para satisfacer [las] condiciones esenciales de vida o lograr desarrollarse en determinada dirección (Hayek, 1960, pág. 141)”, se habrá disminuido el riesgo de la coacción mediante la garantía de la propiedad privada.

Si el surgimiento de la propiedad privada solo es posible en el marco de la especialización, la división del trabajo, y la cooperación social; Marx y Engels hubieran tenido que reconocer su importancia cuando afirmaron, que “solamente dentro de la comunidad tiene todo individuo los medios [...] necesarios para desarrollar sus dotes en todos los sentidos: solamente dentro de la comunidad es posible, por tanto, la libertad personal” (Marx & Engels, Feuerbach. Oposición Entre las Concepciones Materialista e Idealista, 1976, pág. 65). Si el trabajo de otros hombres ayudaba a un hombre a potenciar sus propios fines dentro de la cooperación social, o *interés común*; facilitándole el *desarrollar sus dotes en todos los sentidos*, no había por qué suprimir cualquier fruto de la potencialización del espíritu empresarial kirzneriano, no había motivos para reprimir el mantenimiento de la *propiedad privada*.

En este momento de la exposición es necesario abordar el tema sobre la naturaleza de los *bienes* que son objeto de la propiedad privada de un hombre, por ser él su *creador* o *poseedor*, fruto de su espíritu empresarial o de un intercambio voluntario. Antes vale la pena esclarecer que se hará referencia solamente a los bienes conocidos como *económicos*, en el sentido en que el hombre cuando se enfrenta a ellos, reconoce la necesidad de su *economización* dada su condición de *escasez*; los bienes *no económicos* no son objeto de la

acción humana al no tener el hombre qué decidir sobre su mejor uso alternativo al no ser escasos sino más bien *abundantes*, cualidad que permite darles múltiples *usos que no compiten entre sí*, al ser aquellos bienes que hacen parte del ambiente natural donde el hombre vive y se desarrolla.

Los *bienes económicos* pueden ser de dos tipos: de *consumo* o de *producción*. Los bienes de consumo, son aquellos que satisfacen directamente una necesidad humana una vez son usados, es decir, la satisfacción que producen nace del consumo directo del bien y no necesita para ser producida, de la cooperación de otro bien; a estos bienes también se les conoce como bienes de *primer orden*. Por otro lado, los bienes de producción son aquellos que satisfacen necesidades humanas de manera indirecta, al necesitar de la cooperación de otros bienes para satisfacer una necesidad; a estos bienes se les conoce también como factores de producción, o bienes de *segundo orden*.

El servicio que prestan los bienes de segundo orden consiste en complementarse, combinarse con otro(s) para dar como resultado un producto: un producto que puede ser un bien de consumo, o un bien de segundo orden, que a su vez se combinará con otro para producir otro bien. El “orden” de los bienes, viene dado por su proximidad al producto final, es decir, al bien de consumo: un bien de tercer orden será el que sirve para producir un bien de segundo orden que producirá un bien de primer orden, y así sucesivamente (Mises, 1998). Estos bienes de segundo y más orden, son los que se conocen como *bienes de capital* o *medios de producción*.

No es difícil concluir que el pez en sí mismo es un bien de primer orden si se come crudo, la malla del hombre pescador que inventa la primera red de pesca puede clasificarse como un bien de segundo orden, como un *bien de capital*; mientras que los hilos para tejlarla serán para él un bien de tercer orden. Podría ocurrir también que estos hilos sean un bien de segundo orden para alguien que quiera tejer un saco. Dentro de los bienes de capital, también se clasifican las herramientas fruto del desarrollo de la metalurgia en las sociedades del neolítico: las herramientas a base de hierro que garantizaron una mayor productividad de la tierra, las sierras de bastidor empleadas por la naciente clase de carpinteros para cortar la madera, que en las aldeas neolíticas de Lilley levantarían las primeras casas.

Gracias a la introducción de los bienes de capital, el trabajo manual fue *mecanizándose*, esto mediante las cada vez más sofisticadas herramientas que con el tiempo devinieron en máquinas. Para Mises “la mecanización es fruto de la división del trabajo, su logro más beneficioso” (Mises, 1998, pág. 164). *Su logro más beneficioso* porque la mecanización, permite reducir el esfuerzo físico que se requiere de un hombre para obtener los frutos de su trabajo, permite aumentar la *productividad*, siendo entonces el aumento de la *productividad* concomitante y solo posible en el marco de la cooperación social; *su logro más beneficioso* porque “gracias a la mayor productividad de la cooperación social la especie humana ha multiplicado en mucho el margen de subsistencia ofrecido por las condiciones que prevalecían en eras con un rudimentario grado de división del trabajo” (Mises, 1998, pág. 165).

Con esto quedan invalidados los nostálgicos lamentos por haber abandonado la tranquilidad del primitivo barbarismo de los días pasados, es ilusorio afirmar que por el hecho de haber ingresado a la vida en sociedad, el hombre ha tenido que renunciar a las ventajas que disfrutaba estando en el estado de naturaleza, “si Jean Jacques Rousseau y Frederick Engels hubieran vivido en el primitivo estado que describen con llanto nostálgico, no hubieran podido disfrutar del ocio necesario para sus estudios y para la escritura de sus libros” (Mises, 1998, pág. 165).

En ausencia de la división del trabajo, cada uno se vería en la necesidad de procurarse con su propio trabajo, como mínimo, los medios de subsistencia; empleando la mayoría de su tiempo en aplicarse a tareas en las que seguramente no sería el más idóneo, haciéndose improductivo, perdiendo eficiencia: como no se especializa, va perdiendo la capacidad de reconocer más y mejores formas de realizar el trabajo, va reduciendo la probabilidad de que surjan los bienes de capital.

Gracias a la productividad lograda mediante la división del trabajo y su reforzamiento con la introducción de los bienes de capital, el hombre puede liberarse de las preocupaciones materiales y dedicarse a cultivar cuestiones del espíritu como la ciencia, la sabiduría y el arte. El principal medio para conseguir que los hombres sean más humanos, es entonces hacerlos primero trabajar contra la pobreza que implica la escasez de bienes materiales (Mises, 1998), en este punto queda respondida la pregunta de si realmente el progreso económico ha hecho a los hombres más felices y más humanos. Nuevamente se entiende por qué para Hayek la *libertad* es importante no tanto por lo que me capacita para hacer, sino por lo que le permitirá hacer “al otro”, en este caso, la *libertad* abre el camino a la empresariedad y el concomitante surgimiento de los bienes de capital.

Ya está claro entonces, que como enseñó Platón, la incapacidad de cada uno para bastarse a sí mismo conduce a la búsqueda de un auxilio común. Dicho auxilio común surge de que: primero, cada quien de acuerdo a sus propias capacidades y a su *vocación* se ha especializado en determinada tarea; y segundo, de que cada quien descubre en el otro un potencial colaborador en su lucha por la supervivencia; así, entre los participantes del auxilio común se dividirán el trabajo. Queda claro además, que en medio de esta división, dado el espíritu empresarial o *alertness* del *homo agens*, surgen los bienes de capital que refuerzan la productividad conseguida con la inicial división del trabajo.

Todo el anterior cuadro deviene en un orden social espontáneo, en cooperación social fundamentada en libres relaciones económicas de intercambio; las cuales, en el mediano y largo plazo dan origen al *mercado* valiéndose de la sal y posteriormente los metales como *dinero*, en cuanto bienes instrumentales de intercambio indirecto, que, varios siglos después, serán perfeccionados con el papel moneda que sirve las transacciones hoy en día.

Para hablar del *mercado*, hay que saber que “no es un lugar, una cosa, o una entidad colectiva. El mercado es un proceso, accionado por la interacción de las acciones de varios individuos cooperando bajo la división del trabajo” (Mises, 1998, pág. 258), el mercado es

el devenir de la división del trabajo y la cooperación social. La sociedad y el mercado son así los principales *medios* que los hombres emplean para alcanzar sus fines personales.

La naturaleza del mercado también es pues, de *orden espontáneo* en cuanto, “en un orden civilizado, los numerosos y subjetivos contextos personales difieren tanto entre sí [que] de manera aparentemente paradójica, la diversidad de fines individuales potencia [...] la posibilidad de satisfacerlas apetencias humanas” (Hayek, 1997, pág. 311). La característica principal de los órdenes espontáneos es que *nadie puede conocer a qué equivaldrá la suma de aportes individuales*, a saber: de la especialización que le permiten las capacidades innatas a cada participante, *pero éstos están ahí para propiciar el orden*, a saber: la división del trabajo que fomentará la cooperación social, para dar origen al mercado; *dentro de los órdenes espontáneos existe voluntad de mantener el orden*, a saber: en el mercado existe voluntad de la mutua cooperación de la que se deriva la productividad, y otras múltiples ventajas.

Dentro del mercado interactúan multiplicidad de singulares *homo agens*, de hombres que gozan de multiplicidad de naturalezas, que producen e intercambian bienes y servicios para satisfacer necesidades propias y ajenas, “las fuerzas determinando el –continuamente cambiante- estado del mercado son los juicios de valor de los individuos y sus acciones dirigidas por esos juicios de valores” (Mises, 1998, págs. 258-259), una evidencia más a favor de la espontaneidad de su carácter.

Solo una vez se ha esclarecido el proceso por el cual surge el mercado como orden espontáneo que se enraíza en la *libertad para crear*, en la *libertad para intercambiar*, en la *libertad para cooperar mutuamente*; es posible introducir el malinterpretado concepto del *capitalismo* sin propiciar ambigüedades en cuanto a su naturaleza. Para Mises, hablar de *capitalismo*, no puede significar nada más que hablar de *economía de mercado*, “el sistema social de división del trabajo bajo la propiedad privada de medios de producción” (Mises, 1998, pág. 258).

Si hablar de capitalismo es hablar de *división del trabajo, propiedad privada y medios de producción*; hablar de capitalismo es consecuentemente hablar de *cooperación voluntaria, libertad, empresarialidad* y por supuesto *de órdenes espontáneos* según lo que se ha argumentado a lo largo de esta exposición. La conclusión, es que la naturaleza de este *sistema social* –que es el capitalismo para Mises-, es de cohesión voluntaria, de mutua cooperación, no hay coacción ni compulsión por parte del gobierno, ni por ningún otro agente. Dicha introducción dentro de la economía de mercado suele verse como un elemento causante de detrimento del orden espontáneo.

Antes de continuar y para aclarar el anterior asunto, hay que decir que el envilecimiento de los órdenes espontáneos surgidos en el mercado es lo que justamente ocurre en las economías planificadas. Su principal ejemplo son las economías socialistas, en las que se cree en la existencia de una mente superior con la capacidad de captar el desarrollo de los característicos *procesos imprevisibles* de los órdenes espontáneos, en los que cada

sujeto, sin saberlo, se encarga de lograr el equilibrio entre sus acciones y las de los demás en la búsqueda de sus propios fines.

La imprevisibilidad característica del orden espontáneo es configurada por sus participantes y nadie puede conocer a qué equivaldrá la suma de aportes individuales. La existencia de esta mente superior es humanamente imposible, y cualquier intento por intervenir el orden espontáneo del mercado sólo podría devenir en el detrimento de las relaciones económicas de intercambio de los participantes en el auxilio común, por esto hay que dejar que las fuerzas del orden, a saber, del mercado, se autorregulen; esta cuestión se abordará más profundamente en la tercera parte de este primer capítulo.

Retomando, este *sistema social* de división del trabajo y propiedad de los medios de producción, es dirigido por el *mercado*, que es donde se dan las libres relaciones de intercambio entre los agentes que participan en la cooperación social, en el auxilio común: “el proceso del mercado es el ajuste de las acciones individuales de los miembros de la sociedad [...] a los requerimientos de la mutua cooperación” (Mises, 1998, pág. 259).

Así, “el mercado dirige las actividades de cada individuo hacia los canales en los que mejor sirve los deseos de sus conciudadanos” (Mises, 1998, pág. 258), cada quien busca la mejor manera de servir los deseos de sus conciudadanos, porque espera de ellos una contraprestación mediante la cual, satisfacer una necesidad, alcanzar un fin o propósito individual, empleando el auxilio común como un medio. En el sistema social de la *economía de mercado* “todos son un medio y un fin en sí mismos; un fin último en sí mismos y un medio para las otras personas en sus intentos por alcanzar los propios fines” (Mises, 1998, pág. 258).

Ahora bien, dentro del auxilio común donde surgen las libres relaciones de intercambio, la regla es producir para el consumo ajeno, los participantes del mercado deben comprar y vender. Lo que para uno puede ser una venta, para otro es una compra; este proceso de intercambio se perfecciona mediante el uso del *dinero*, cuya *divisibilidad* hace posible determinar las *razones de intercambio* sin mayor inconveniente, estas razones de intercambio, son las que dan origen al *proceso de formación* de los *precios*.

Este proceso de formación de precios puede comprenderse, si se entiende que solo se dan intercambios cuando cada parte valora en más lo que recibe que lo que entrega. Ya se ha explicado que las valoraciones son siempre subjetivas, con lo cual el proceso de formación de los precios deberá tener en cuenta la subjetividad de las valoraciones individuales, éstas serán en últimas las que determinen las *razones de intercambio*. Para la Escuela Austriaca de Economía, la *cataláctica* es la teoría encargada de estudiar este proceso.

2.3. Soberanía del consumidor (precios y producción) y democracia

¿De qué dependía en la Polis de Platón, en las sociedades neolíticas, y aún hoy en día, las relaciones comerciales de intercambio? Del *valor subjetivo* que los agentes implicados en las relaciones comerciales dan a los bienes intercambiables. En este punto de la

argumentación, surge la necesidad de introducir la explicación del concepto y *proceso* de la formación de los *precios*, haciendo uso del concepto de las *razones de intercambio* determinadas por las *valoraciones subjetivas* de las partes intercambiantes: haciendo uso de la *cataláctica*.

Se entiende por razones de intercambio, la valoración personal y por lo tanto subjetiva, que las partes dan a lo que renuncian para obtener lo que reciben. Los precios para Hayek, encierran así, dos significados. En primer lugar, hacen referencia a la escala de valores *subjetiva* que cada hombre otorga a los bienes y servicios que descubre como *medios* que le permiten satisfacer una necesidad; en segundo lugar, a la *escasez relativa* de estos medios, en el sentido en que se valoran porque los fines en que pueden emplearse compiten entre sí. En conclusión: el precio es una forma de *cuantificar* la *escala personal de valor* que se da un bien en cuanto es valorado a) subjetivamente al permitir satisfacer una necesidad y b) en razón de su escasez.

El proceso por el cual se da la cuantificación de este precio es el proceso estudiado por la cataláctica: valoración subjetiva del *homo agens*, razón de intercambio, cuantificación del precio. Es entonces el precio el que permite el intercambio, porque el intercambio “se trata de un proceso que sólo puede plasmarse sobre la base del mutuo ajuste” (Hayek, 1997, pág. 311), *mutuo ajuste* porque de una parte, es la valoración subjetiva del demandante la que lo induce a pagarlo para acceder al *medio*, escaso en mayor o menor medida; y de otra porque manifiesta la valoración de la contraparte por el bien-medio que entrega, revelando la preferencia por el bien-medio que recibe en pago, en caso de un intercambio indirecto revela su preferencia por el *dinero*.

El dinero por su cualidad de divisible, es un facilitador de las transacciones de intercambio, el dinero es el *medio* de intercambio indirecto por antonomasia, se valora el dinero que se entrega en la misma cuantía que se valora el bien que se obtiene. Siempre hay que recordar que hay una *base de mutuo ajuste* en el precio, al cual se hace frente con dinero para facilitar la inmediatez y urgencia de las relaciones de intercambio (Hayek, 1997). El dinero es un medio en el sentido en que representa la posibilidad última de ser intercambiado por un bien que satisfará una necesidad luego, el dinero “representa [...] el grado de satisfacción que [se] puede obtener empleándolo en la adquisición de otros bienes” (Mises, 1998, pág. 329).

La cataláctica, al explicar el proceso de formación del precio, “necesariamente se reversa hasta la categoría fundamental de la acción, la preferencia dada a *a* sobre *b*” (Mises, 1998, pág. 329). Se ha dicho que el intercambio solo es posible porque cada parte valora en más lo que recibe que lo que entrega, con lo cual, “la razón de intercambio, el precio, no es un producto de una igualdad en la valoración, sino, por el contrario, el producto de una discrepancia en la valoración” (Mises, 1998, pág. 329), parece paradójico que esta discrepancia en la valoración sea lo que Hayek denomine la *base del mutuo ajuste*.

Lo que se ha expuesto hasta ahora sobre la economía de mercado, es la visión que plantea la Escuela Austriaca de Economía, sin embargo hay aún otras aristas de la cuestión

que quedan por resaltar para complementar su teoría sobre la constitución del mercado como orden espontáneo, la primera: los precios de los bienes de consumo son los que en primera y última instancia determinan los precios de los factores de producción. La segunda: el consumidor es el soberano del mercado. A continuación se abordan estas dos ideas.

En cuanto a la primera cuestión: más arriba se ha hablado de la naturaleza de los bienes clasificándolos en bienes de primer, segundo y más orden. Se ha explicado que los bienes de primer orden son bienes de consumo y que los bienes de segundo y más orden (de acuerdo con el empleo que se les dé, combinándolos con otros para obtener un bien de consumo final, y de acuerdo a su proximidad con él) son bienes de capital, también llamados factores de producción.

Si la cataláctica ha permitido explicar que los *precios* de los *bienes de consumo* se formulan a partir de las *valoraciones subjetivas* de las partes intercambiantes, la cataláctica permite concluir que estas mismas valoraciones subjetivas, son las que determinan los precios de los factores de producción que producirán el bien de consumo valorado al inicio.

En este sentido los factores de producción son *medios* que se valoran en tanto permiten obtener un *fin*, a saber, el producto final; de aquí que los factores de producción sean conocidos también como *medios de producción*. En tanto los consumidores más valor den a determinado producto final, valorarán en mayor medida el factor de producción que permitirá producirlo, por esto es que las valoraciones subjetivas determinando el precio de un producto final, están determinando también el precio del factor de producción.

Ahora bien, hay que aclarar que lo que para un hombre puede ser un producto final, para otro puede ser un medio de producción, y lo que para un hombre puede ser un medio de producción, para otro más puede ser un producto final, *todo depende del uso que su poseedor quiera darle*, ¿como producto intermedio porque el poseedor desea combinarlo con otro para producir otra cosa, que a su vez será un bien final u otro bien intermedio? Entonces es un factor de producción, ¿cómo bien final para satisfacer una necesidad última de su poseedor? Será un bien de consumo.

La clasificación de los bienes según la naturaleza de su orden tiende a ser subjetiva, por no decir, ambigua, y no hay nada de malo en eso si se tiene en cuenta que ésta viene determinada por el *homo agens* que hará uso de ellos para satisfacer una necesidad también subjetiva. Lo que importa es que en todas las polifacéticas “etapas” que puede atravesar un bien desde su origen o producción, hasta su consumidor final, su precio depende principalmente de la valoración subjetiva que su futuro poseedor en cuanto *homo agens* le da, porque lograr satisfacerle una necesidad.

Aquí se introduce la segunda cuestión con la que la Escuela Austriaca de Economía complementa su teoría sobre la constitución del mercado como un orden espontáneo. Nótese que se ha dicho: *su precio depende principalmente de la valoración subjetiva que su futuro poseedor en cuanto homo agens le da, porque lograr satisfacerle una necesidad*. Esto permite concluir que si bien el oferente cumple su papel de empresario al descubrir una manera de satisfacer una necesidad, mediante un bien que produce para otros en el marco de

la cooperación social, es el demandante quien manifiesta el deseo de acceder o no a él, es el demandante quien pauta las condiciones del intercambio, reconociendo o no las bondades del bien producido por el empresario.

La soberanía del consumidor radica pues, en que es él quien pone el precio al trabajo del empresario: si sus valoraciones subjetivas lo conducen a concluir que efectivamente el bien logra satisfacer sus necesidades, se tendrá una base para el mutuo ajuste. En este punto de la exposición, parecería pues que se contradicen los argumentos hayekianos sobre la mutualidad del precio, en realidad no.

Cuando Hayek definió el precio tuvo muy en cuenta sostener que éste hacía referencia a a), la escala de valores *subjetiva* que cada hombre otorgaba a los bienes y servicios que descubría como *medios*, y b) también a su escasez relativa. En este orden de ideas, el papel del productor en la determinación del precio viene siendo secundario, él entra al intercambio como un tomador del precio, el *mutuo ajuste* hayekiano radica en que para que se dé intercambio, debe existir una valoración de beneficio para ambas partes mediante la *contraprestación*, el productor acepta el precio porque sobrepasa la valoración de lo que entrega, y esto es lo que consigue el precio como *base del mutuo ajuste*.

Ahora, puede que un consumidor reconozca las bondades de un bien, pero el precio solicitado por el productor sea demasiado alto en relación con su valoración subjetiva, *las razones de intercambio de las partes no se ajustan*. Este problema se supera de dos maneras, primero: mientras en el mercado existan diferentes productores dispuestos a ofrecer el bien, a precios que se ajusten a los que las valoraciones subjetivas de los consumidores cuantifiquen, se habrá evitado el poder monopolístico. Segundo: puede llegarse a la base del mutuo ajuste mediante la negociación, donde el consumidor deberá ceder pagando un precio que otorgue beneficio al productor, si es que realmente desea acceder al bien.

Así las cosas, las economías de mercado, es decir, las economías descentralizadas, consideran que son los precios los encargados de informar a las partes del intercambio, la óptima posibilidad de intercambio, porque el precio permite ser la *base del mutuo ajuste*:

“El mercado es un mecanismo meramente instrumental que podemos comparar con el catalejo que permite al soldado o al cazador, al marino o al aviador, ampliar su campo de visión. El mercado pone a disposición de cuantos en él participan los medios y la información que precisan para alcanzar lo que desean” (Hayek, 1997, pág. 324).

Queda claro que la valoración de los medios mediante el precio, otorga al mercado una función *meramente instrumental* (Hayek, 1997). La explicación de esto se enraíza en lo que se conoce como “revolución subjetivista” o “marginalista”, cuya principal expositora es nuevamente la Escuela Austriaca de Economía, siguiendo los planteamientos de Carl Menger; también con aportes de William Stanley Jevons y León Walras. Sus postulados permiten concluir que:

“sólo la teoría de la utilidad marginal proporcionó una explicación cabal de cómo se determinan la oferta y la demanda, cómo las cantidades se adaptan a las necesidades y cómo la valoración de la escasez relativa permite orientar el comportamiento de los

individuos. De este modo, el orden de mercado quedó configurado como un proceso capaz de ofrecer a los individuos una información muy superior a la que aisladamente hubieran podido alcanzar” (Hayek, 1997, pág. 314).

Si se funden los conceptos catalácticos de a) la determinación de precios de los medios de producción mediante los de los bienes de consumo final, y b) la soberanía del consumidor; se entiende por qué la Escuela Austriaca de Economía considera el mercado como la mejor forma de *organización económica* para hacer una eficiente distribución de los recursos. Se hace énfasis en que es una *organización económica*, porque logra hacer la más eficiente *distribución* de unos recursos que se consideran *escasos*, dándoles su *mejor uso alternativo*, esto es, satisfaciendo la mayor cantidad y más urgentes necesidades de acuerdo a unas valoraciones subjetivas.

El colorario: las valoraciones subjetivas de los consumidores son las que otorgan precios a los medios de producción, en cuanto éstos son un medio para producir bienes de consumo final que satisfacen necesidades subjetivas, de éstas es que se origina el valor subjetivo inicial que se otorga al medio de producción. En este orden de ideas se entiende, que sean las valoraciones subjetivas de los consumidores las que determinan hacia qué líneas de producción se deben asignar, cuáles recursos productivos.

Para entender el hecho de que, “el mercado es un proceso que resulta enteramente de acciones humanas [y que] cada fenómeno de mercado puede remontarse a las elecciones de los miembros de la sociedad de mercado” (Mises, 1998, pág. 259), merece la pena entender la concatenación de las ideas de los siguientes dos párrafos:

Cada acción humana tiene como finalidad *remover* una *insatisfacción*, el *homo agens* logra removerla *satisfaciendo* una *necesidad* mediante *cosas* que su razón hace devenir en *medios* para lograr el *fin*. Los primeros *medios* que necesita son *bienes materiales* como alimento y vestido que garantizan su subsistencia. El hecho de poder garantizarla le permitirá fortalecer su cuerpo y capacidades físicas para procurarse satisfacciones futuras de diferente orden como cuestiones intelectuales y del espíritu: la ciencia, el arte, la religión. El *homo agens* buscará los medios materiales iniciales materializando en la creación, *fenómeno espiritual e intelectual*, las ideas de su intelecto mediante el *trabajo*.

El trabajo propiciará mediante la utilización de las *propias capacidades* y la *experiencia*, la emergencia de tipos vocacionales permitiendo al *homo agens especializarse* bajo la *división del trabajo*, produciendo e intercambiando sus frutos, de acuerdo con sus *valoraciones subjetivas*, que darán origen a los *precios* como *base del mutuo ajuste* en los *intercambios*. Los precios se ajustan entre oferentes y demandantes en el *mercado*, que es *un proceso accionado por la interacción de las acciones de varios individuos cooperando bajo la división del trabajo*, que queda configurado, *como un proceso capaz de ofrecer a los individuos una información muy superior a la que aisladamente hubieran podido alcanzar*.

Ahora bien, ilustrados por la cataláctica acerca del proceso de formación de los precios de mercado, a partir de las valoraciones subjetivas de los consumidores; se entiende por qué los precios son una señal para los empresarios para saber qué producir, cómo y en qué

cuantía. Solo ilustrados por la cataláctica se entiende el devenir democrático del mercado: cada moneda que se gasta en el mercado, es un *voto* para un empresario, para su *alertness*, como diría Kirzner, y para su forma buscar la manera de satisfacer una necesidad de los consumidores. “Este estado de las cosas ha sido descrito llamando al mercado una democracia en la cual cada centavo da el derecho de emitir un voto” (Mises, 1998, pág. 271): cada centavo gastado en el mercado es un potencial determinante del direccionamiento de los factores de producción hacia las diferentes ramas.

La formación de los precios es un proceso democrático y social, porque se basa en la elección y en las preferencias de gente libre: “todas las personas son instrumentales en producir el resultado de la estructura de precios del mercado, la asignación de los factores de producción hacia las diferentes líneas de satisfacción de necesidades, y la determinación de la parte de cada individuo” (Mises, 1998, pág. 335), de acuerdo a su posición alcanzada mediante el sistema de la división del trabajo, en la que todos son productores y consumidores al mismo tiempo.

Las utilidades empresariales son así, una señal enviada por los consumidores a los empresarios, las utilidades, son “la fuerza que mueve la economía de mercado. Mientras mayores sean las utilidades, mejor se estarán supliendo las necesidades de los consumidores [...]. El que mejor sirve al público, hace las mayores utilidades” (Mises, 1998, pág. 805). Los capitalistas, los empresarios y los terratenientes solo pueden preservar su riqueza satisfaciendo de la mejor manera las necesidades de los consumidores en el mercado, “ellos no son libres de gastar dinero que los consumidores no estén preparados para reembolsarles pagándoles más por los productos” (Mises, 1998, pág. 271), así:

“cada empresario representa un aspecto diferente de los deseos de los consumidores, ya sea un producto diferente o una manera u otra de producir el mismo producto. La competencia sobre los empresarios es en últimas una competencia sobre las varias posibilidades abiertas al hombre para remover una insatisfacción de la mejor manera posible mediante la adquisición de bienes de consumo. La decisión de los consumidores de comprar un producto y posponer la compra de otro determina los precios de los factores de producción requeridos para producir esos productos” (Mises, 1998, pág. 335).

Si un empresario opera con costos superiores a los ingresos, está incurriendo en pérdidas. Para obtener utilidades debe fijar un precio que le permita obtener ingresos que superen los costos. Si el empresario decide fijar entonces un precio alto en comparación con los costos, ¿por qué motivo no obtendría utilidades? Porque el precio que ha fijado para su producto sobrepasa las valoraciones subjetivas de los consumidores y éstos no lo adquieren, haciendo que sus utilidades sean bajas cuando no nulas. Los recursos que está empleando para producir podrían ser empleados por otro empresario en la producción del mismo artículo a un menor precio, dada su mayor productividad o aceptación de menor margen de utilidad; o para producir otro artículo que satisfaga de una mejor manera las necesidades de los consumidores, o unas más urgentes.

De aquí la importancia de reconocer en las utilidades una señal que los consumidores envían a los empresarios, sabiendo que las utilidades reflejan la capacidad de un empresario para satisfacer las necesidades más urgentes de los consumidores, quienes *las revelan en la manera en la que gastan sus ingresos*, emitiendo votos, por una de “las varias posibilidades abiertas al hombre para remover una insatisfacción de la mejor manera posible mediante la adquisición de bienes de consumo” (Mises, 1998, pág. 365).

Por esto es por lo que el mercado y la cuantificación de los precios según las valoraciones subjetivas de los consumidores, evitan una ineficiente, por no decir mala o dilapidada, distribución de los recursos productivos entre las ramas de producción; se evita emplear los recursos en la satisfacción de necesidades menos urgentes de los consumidores: que no haya utilidades, significa que el producto no satisface sus necesidades más urgentes. “En la economía de mercado no hay otro medio de adquirir y preservar la riqueza más que suplir las masas de la mejor y más barata manera con los bienes que quiere” (Mises, 1998, pág. 616).

El problema que enfrenta la economía es emplear los factores de producción, “de tal forma que ninguna unidad de ellos deba ser usada para la satisfacción de una necesidad menos urgente si este empleo evita la satisfacción de una necesidad más urgente” (Mises, 1998, pág. 336), cuáles son las necesidades más urgentes es una pregunta que solo pueden responder los consumidores en una economía de mercado de acuerdo a sus valoraciones subjetivas reveladas en el precio; para la Escuela Austriaca de Economía, “esto es lo que resuelve el mercado en la determinación de los precios de los factores de producción” (Mises, 1998, pág. 336).

No podría concluirse esta apología del orden espontáneo, sin hacer mención de los arbitrarios ataques contra los juicios de valor de las personas, sobre sus fines y los medios para alcanzarlos mediante el mercado como catalejo y herramienta; constantemente disfrazados como críticas contra el capitalismo y contra la conducta de los empresarios. La gente arbitrariamente dice que la producción de diferentes bienes, es en cierto modo defectuosa dentro del capitalismo. Desde luego que lo es, y no hay que temer en aceptarlo.

Los defensores del libre mercado no se oponen a que el balance de la producción mediante valoraciones subjetivas del consumidor presente fallas, simplemente reconocen que este balance es lo que *mejor se ajusta, mejor representa*, los juicios y la conducta de los consumidores, porque este balance es el reflejo de *la manera en que ellos gastan sus ingresos* (Mises, 1998). Es lo mismo que ocurre en la política con la democracia, las personas eligen lo que prefieren, pero las elecciones democráticas no son una garantía de que lo elegido sea libre de fallas.

Por ser el fruto de hombres débiles e imperfectos, los procesos económicos reflejados en el mercado, y los procesos políticos en la democracia, están manchados con esa imperfección al igual que lo estarán todas las instituciones que ellos creen. Sin embargo, una vez más se logra demostrar que el orden espontáneo es preferible al orden creado: el problema económico de asignación de recursos “lo resuelve el mercado en la determinación

de los precios de los factores de producción” (Mises, 1998, pág. 336) *mediante el carácter social de la formación de los precios*, el mercado queda configurado *como un proceso capaz de ofrecer a los individuos una información muy superior a la que aisladamente hubieran podido alcanzar*.

3. INTERVENCIÓN ECONÓMICA Y CONSTRUCTIVISMO SOCIAL

A este punto ha quedado demostrada la superioridad del orden espontáneo de la economía de mercado, es decir, del capitalismo fundamentado en la *libertad* de la *acción humana*, como la mejor manera de alcanzar los propósitos económicos en las sociedades; en virtud de que en las economías de mercado es mediante el *sistema de precios* formulado a partir de las *valoraciones subjetivas* de las partes en el intercambio, que se conoce lo que se debe producir al ser lo que la gente más quiere.

De esta manera se canalizan de manera correcta los factores de producción en las diferentes ramas, estando los precios de los factores de producción sujetos a los precios de los bienes de consumo final que demandan y valoran en mayor o menor grado los consumidores, quienes devienen en soberanos del mercado. Así es como se logra satisfacer las necesidades más urgentes, que son reveladas por la manera en que los consumidores gastan sus ingresos.

También se ha expuesto la manera en que el capitalismo permitió, incrementar la productividad de los procesos productivos mediante la introducción de los bienes de capital, definidos, como bienes para producir otros bienes, reinterpretando la tesis acerca del *proletariado creado por el capitalismo*:

“[...] para la mayoría de los hombres, la propiedad [privada] de los medios de producción fue condición esencial para conservar la vida o, por lo menos, para poder fundar una familia [...] en el sentido de que el capital elevó la productividad del trabajo [logrando que] un número mucho mayor de hombres [...] [pudieran] mantenerse gracias solamente a su trabajo; [...] [sin olvidar que] primero hubo que crear el capital, antes de que pudiesen conservar la vida aquellos que más tarde reclamaron una participación en [su] propiedad” (Hayek, 1977, págs. 25-26).

En esta última parte del primer capítulo, se abordarán las ideas esgrimidas por los detractores de los órdenes espontáneos en cuanto propulsores del *constructivismo social* a saber, del socialismo, el intervencionismo y de la justicia distributiva; reafirmando la superioridad del orden espontáneo para lograr la realización económica-político-jurídica de las sociedades sin afectar la libertad y las posibilidades económicas de la gente. ¿Quién planeando? ¿El mercado o el gobierno? ¿De dónde proviene la autoridad de la ley? ¿De la tradición empírica o del racionalismo estatal? ¿Quién logra la mayor eficiencia desde el punto de vista de la economía, a saber, emplear los recursos escasos de la mejor manera ante sus múltiples usos alternativos? ¿Qué tipo de legislación garantiza la libertad de los hombres bajo la ley?

3.1. Socialismo, intervencionismo y justicia distributiva

Para entender la desconfianza de los austriacos hacia el constructivismo social, es necesario comenzar por definir la naturaleza de los órdenes dirigidos que implican el socialismo, el intervencionismo y la justicia distributiva.

Sobre el *socialismo*, hay que decir que su principal contraste con la economía de mercado, es el ordenamiento de la propiedad de los medios de producción: mientras dentro de la economía de mercado los medios de producción forman parte de la propiedad privada de la figura del empresario movida por la *libertad* para la innovación o la *alertness* mencionada por Kirzner; dentro del socialismo, los medios de producción están en manos del estado.

El fin del socialismo es una idea de justicia social, que se alcanza mediante la nacionalización de los medios de producción, “*employment for use, not for profit*”, encaminando cada actividad económica al logro de un plan ya concebido por la clase gobernante, a un orden ya no *espontáneo* sino *dirigido*.

Los socialistas buscaron la realización de la sociedad mediante la confiscación de la propiedad privada y su consecuente *redistribución*. Una redistribución que garantizara la tenencia de partes equivalentes a cada individuo, donde la vigilancia constante de una autoridad era indispensable para garantizar este sistema igualitario. Pero surgió un problema cuando se hablaba de confiscación y *redistribución*: no era posible redistribuir la unidad productiva en *partes iguales*. La solución fue entonces, que los medios de producción serían expropiados pero no redistribuidos: el estado se encargaría de manejar las plantas productivas y las granjas. Esto representaba el final de la propiedad privada, que era equivalente a terminar con el funcionamiento de la economía de mercado.

En este orden de ideas se entiende por qué el socialismo tiene que ver con el colectivismo, por necesidad un sistema teocrático de gobierno, que postula la existencia de una entidad que los individuos son llamados a obedecer (Mises, 1998), en este caso el *estado*.

Ahora bien, si el socialismo procura la nacionalización de los medios de producción en manos del estado poniendo fin a la economía de mercado, el *intervencionismo* se muestra más condescendiente, en cuanto no busca acabar con ella sino más bien *corregirla*. El intervencionismo busca crear un tercer orden, que ocupe el centro entre la economía de mercado y el socialismo, evitando “los ‘excesos’ y males del capitalismo, pero [manteniendo] las ventajas de la iniciativa individual y la industria que el socialismo no puede brindar” (Mises, 2011, pág. 2), para este fin el estado *interviene* en el mercado prohibiendo y regulando acciones de los propietarios de los medios de producción y de los empresarios, cuando lo considera necesario.

Para *corregir* los errores de la economía de mercado, el intervencionismo dispone de dos tipos de políticas: la primera consiste en controlar la cantidad que se produce de determinado bien, reduciéndola o impidiéndola; la segunda consiste en fijar un precio mayor o menor al que fijaría el mercado. A la primera se le conoce como *restricción de la producción*, a la segunda como *interferencia con la estructura de precios*.

A diferencia del socialismo y del intervencionismo, *la justicia distributiva*, no hace tanto énfasis en el ordenamiento de la propiedad privada, sino más bien, en la *distribución* de las utilidades y beneficios que de ella se derivan. La justicia distributiva tiene su origen en una sensación generalizada de injusticia, cuando se evidencia que la distribución de la riqueza, *no corresponde al mérito del esfuerzo* con el que las personas buscan combatir su pobreza material.

Así las cosas, lo que plantea la justicia distributiva, es una *redistribución* de los ingresos para favorecer a quienes, en virtud de sus *méritos*, son considerados acreedores de los beneficios recogidos por los “ricos”.

En la introducción a este tercer apartado se dijo, que los exponentes de estos tres órdenes dirigidos, son considerados por la Escuela Austriaca de Economía, detractores de órdenes espontáneos, al ser su elemento de intersección, la necesaria presencia de *una* entidad determinante de las acciones que deben ser tomadas para garantizar la consecución de un objetivo considerado “común”, quedando así la sociedad dividida en dos clases: *gobernantes y gobernados*, dejando ésta de estar constituida por individuos que libre y espontáneamente, cooperan entre sí para satisfacer sus fines particulares.

En los órdenes dirigidos a la clase gobernante, es decir, al estado, se le atribuyen los atributos de benevolencia y omnisciencia; una omnisciencia característica del constructivismo social, por estar en la capacidad de abstraer la realidad simplificando los análisis mediante la *modelación* con herramientas científicas, el *comportamiento* y las *acciones* de “los otros” en *agregados estadísticos*; el comportamiento y las acciones de la *multiplicidad de naturalezas* que existen *dentro* de la clase gobernada.

No cabe duda de que si se asume la existencia del estado como una entidad superior con fines más altos y nobles que los del común de los mortales, alcanzar sus objetivos se convierte en algo mucho más importante que alcanzar los de cada hombre. Pero de esta suposición se desprende para los austriacos, el problema medular de los órdenes dirigidos: cuando sus defensores hablan del estado, olvidan que éste es su propia abstracción de un ideal que debe ser encarnado por un hombre (o equipo de hombres), dotado con capacidades meramente humanas. Con el tiempo, la ordenación dirigida deviene en la eliminación de la voluntad individual en cuanto gobernados, de la multiplicidad de naturalezas que constituyen los *homo agens*, en su búsqueda por alcanzar los fines a los que son llamados.

Ahora, si bien es posible asumir que la persona o las personas encargadas de la administración dentro del orden dirigido, son superiores en cuanto a su capacidad intelectual y conocimiento del estado de las cosas, y que no cabe duda de que están llenas de buenas intenciones; es inevitable asumir también que ellas y sus métodos científicos para modelar la realidad en agregados estadísticos no son infalibles. Por citar un ejemplo, solo basta con reconocer los escombros dejados por las políticas keynesianas y monetaristas promotoras de inflación, desempleo, quiebras gubernamentales y burbujas inmobiliarias a principios de siglo en Europa y Estados Unidos (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica

Mundial, 2012), para reconocer, que el constructivismo económico de los órdenes dirigidos solo puede devenir en el detrimento de las posibilidades económicas de la gente.

La enseñanza de los descalabros keynesianos y monetaristas, es la limitación de los métodos científicos empleados por el constructivismo social, para alimentar la omnisciencia de los estados: no fueron ni serán capaces de abstraer y simplificar en agregados estadísticos, el elemento constitutivo que ha permitido explicar a lo largo de esta investigación, el éxito civilizador de la ordenación espontánea: la *libertad* de la *acción humana* del *homo agens* para alcanzar los *fines* a los que es *llamado*. Dentro del constructivismo económico, los “otros” “no refieren el prójimo u hombre singular. Al contrario, se ocupa de agregados: ingreso, consumo, ahorro, inversión” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012, pág. 112).

Hay que decir que la criticada omnisciencia, tampoco es una característica de consumidores y empresarios dentro de la economía de mercado. Sin embargo, también hay que decir, que la manera como se genera y distribuye en ella la información para la toma de decisiones, constituye la *menos imperfecta pero humana y posible* solución al problema de la generación de conocimiento dentro de un orden de mercado. La ordenación espontánea otorga a cada uno de los que intervienen en ella, una parcela del conocimiento total que ni la mente del más astuto de los hombres podría captar y organizar, como lo hace el orden espontáneo.

Los defensores del constructivismo social bien podrían catalogarse como ingenieros sociales, quienes llenos de buenas intenciones, tratan

“a los seres humanos de la misma manera en la que un ingeniero trata las cosas con las que construye sus puentes, caminos y máquinas. La voluntad del ingeniero social reemplaza la voluntad de las personas que él planea usar para la construcción de su utopía” (Mises, 1998, pág. 113)

Ya se ha dicho que para los austriacos *la multiplicidad de naturalezas hace que el universo sea un complejo de infinitas variedades*, que la civilización *no es fruto de un plan intencionado*, que la libertad es de capital importancia para que de esta multiplicidad de naturalezas con finalidades propias, surja de manera espontánea el conjunto de tradiciones, conocimientos e instituciones que constituyen la civilización; ¿convendría pues pavimentar el camino hacia la utopía de los ingenieros sociales? o aún más, ¿sabrían objetiva y subjetivamente, qué debe hacer cada uno de los hombres que conforman este conjunto de infinitas variedades? Más determinadamente: ¿un hombre dotado con la estructura de la mente humana, podría llegar a satisfacer las demandas requeridas por las tareas que recaen sobre la cabeza de un orden dirigido?

La Escuela Austriaca de Economía responde negativamente: desde el punto de vista de su antropología medular anti-constructivista, explica las bondades que representa para la economía, garantizar la *libertad* de la *acción humana* de esta *multiplicidad de naturalezas* para determinar sus propios fines y medios, dando origen a órdenes espontáneos; entre otras

cosas, porque es principalmente la libertad lo que mueve el espíritu empresarial que promueve el desarrollo de la civilización.

De aquí que los atributos teológicos atribuidos a los estados dentro de los órdenes dirigidos, hacen que la Escuela Austriaca de Economía advierta sobre la amenaza que representa para la *libertad individual*, la *empresarialidad*, y por ende para la *civilización* la construcción de los órdenes dirigidos, o estados omniscientes. Para los austriacos, el desarrollo de órdenes espontáneos implica el desarrollo de procesos imprevisibles *que una sola mente no podría captar*, por esto hay que dejar que las fuerzas se autorregulen.

Los párrafos anteriores exponen la crítica vertebral a los órdenes dirigidos por parte de la Escuela Austriaca. Sin embargo, los austriacos dedican gran parte de su agenda de investigación a tratar con las falencias que individualmente presentan cada uno de los descritos. A continuación se exponen las principales críticas a cada uno de ellos, comenzando por el socialismo.

Si bien Mises también expone su desconfianza frente a los atributos teológicos del estado, este particular no constituye su principal motivo de desconfianza, porque no constituye el problema económico *en sí*. Los atributos teológicos del estado socialista, están fuera del alcance y de los intereses de la economía como ciencia, pues la economía debe tratar con el socialismo, es en cuanto *sistema* de producción y distribución de bienes y servicios. Las razones de su desconfianza se siembran en raíces más profundas.

Para Mises, la dirección de los asuntos económicos por el zar socialista inexorablemente repercute negativamente en la *eficiencia* en la asignación de los recursos cuando se compara, con la alcanzada cuando se asignan de acuerdo con las valoraciones subjetivas de la gente, es decir mediante el sistema de los precios de la economía de mercado. Mises sostiene que la ineficiencia en la asignación de recursos dentro del socialismo, es en lo que justamente radica su inviabilidad *desde el punto de vista económico*. Se hace uso eficiente de los recursos, cuando se destinan a ramas productivas para satisfacer necesidades, sin estarlos retirando de otras ramas que podrían estar satisfaciendo necesidades más urgentes de la gente. El socialismo, *sin saberlo*, no destina los recursos a su mejor uso alternativo, y el motivo de esta ineficiencia es su incapacidad para realizar *cálculo económico*.

El cálculo económico, es un método de cómputo, que “puede comprender todo lo que es [intercambiable] por dinero” (Mises, 1998, pág. 213). La naturaleza del cálculo económico es expresar en una *magnitud* el *valor* de cosas que pueden *intercambiarse*; dicha magnitud servirá de *común denominador* para el valor de cosas que sean intercambiables, dicha magnitud es el *dinero*. En síntesis: el *cálculo económico* es la *medición* del *valor* de bienes intercambiables en términos de un *denominador común* como el *dinero*.

No es difícil entonces entrever la conexión que se establece entre el *cálculo económico* de Mises y la *cataláctica* de Hayek que explica el proceso de formación de los precios dentro de la economía de mercado. El *cálculo económico* es la cuantificación del precio formulado a partir de las *valoraciones* subjetivas de las partes intercambiables, cuando se expresa este

precio en dinero. Se hace *cálculo económico* cuando se *cuantifica* en *dinero* el valor subjetivo que origina el *precio*. Se hace *cálculo económico* cuando se *cuantifica* el *precio* en *dinero*.

Si el *problema económico* tiene que ver con la *eficiencia* en la *asignación* de los factores de producción entre las diferentes ramas productivas, tiene que ver con el uso eficiente de unos recursos que se consideran escasos dándoles su mejor uso alternativo, pero ¿cuál es su mejor uso alternativo?

El mejor uso alternativo es aquel en el que se satisfacen las necesidades más urgentes de la gente, en el que se produce lo que la gente más quiere y *valora*. Hacer uso eficiente de los recursos implica canalizarlos hacia las ramas de producción que satisfagan necesidades, sin estarlos retirando de otras ramas que podrían estar satisfaciendo necesidades más urgentes de la gente. Pero ¿cómo conocer cuáles son las necesidades más urgentes? ¿Cómo saber lo que la gente más *valora*? La *cataláctica* y el *cálculo económico* han dado la solución a este problema cuantificando en el precio las valoraciones subjetivas de las partes intercambiantes en el mercado.

Parece entonces que el mercado, mediante el cálculo económico y la cataláctica, da solución al problema de la asignación de los recursos. Es aquí donde se deja ver completamente el problema económico *como tal* del socialismo: en el socialismo *no hay mercado*, su marca característica es que, “los bienes [...] son controlados por una agencia solamente en cuyo nombre el director actúa, los bienes no son comprados ni vendidos, no hay precio para ellos” (Mises, 1998, pág. 701).

La ausencia del mercado, implica que no existan oportunidades para realizar intercambios contractuales de mutua cooperación, sin la existencia de intercambios, desaparece la necesidad de emplear el cálculo económico para cuantificar precios, la inexistencia de los precios implica que no exista una herramienta que exprese la valoración subjetiva de la gente por un bien, si no se sabe cuánto *valora* la gente los bienes, no se sabrá qué es lo que más quiere, y si no se sabe qué es lo que la gente más quiere, ¿cómo se sabe qué se produce, cómo, y para quién?

La incapacidad del socialismo para responder esta pregunta sin incurrir en totalitarismos cargados de buenas intenciones, son las raíces profundas en las que siembra Mises las razones de su desconfianza frente al mismo, constituyendo para él, el talón de Aquiles del credo,

“La paradoja de la planeación [socialista] es que no puede planear, debido a la ausencia del cálculo económico. Lo que se llama economía planificada no es economía en absoluto. Es solamente un sistema que va a tientas en la oscuridad. No se trata de una elección racional de los medios para alcanzar de la mejor manera los últimos fines buscados. Lo que es llamado planeación consciente es precisamente la eliminación de la acción intencional consciente” (Mises, 1998, págs. 696-697).

Y es que el cálculo económico sirve como una *herramienta* para la acción. Al ser expresado en una magnitud como el *dinero* que sirve de *común denominador* del *valor* de

las cosas, permite expresar, en términos monetarios, una *cuantificación* del *valor subjetivo*. Si se elimina el cálculo económico no hay forma de hacer elecciones *racionales* entre varias alternativas, hacer elecciones racionales significa hacer elecciones económicas donde se ponderen costos y beneficios –gracias al cálculo económico en términos monetarios-, si no existe el *dinero* como *común denominador* de *valor*, las comparaciones son imposibles. Una mente humana no puede planear sin cálculo económico.

Así parece haberlo descrito Mijail Gorbachov como Secretario General del CC del PCUS, en su informe ante el Pleno del Comité Central del Partido Comunista de la Unión Soviética el 28 de enero de 1987, al exponer el estado actual de la cuestión socialista vista desde adentro, al reconocer que hasta para el socialismo era inevitable necesitar del concepto de *valor* como regulador de las relaciones contractuales de la oferta y la demanda, función que cumple el cálculo económico con mayor éxito del que podría lograr un ente regulador:

“los prejuicios respecto al papel de las relaciones monetario-mercantiles y a la ley del valor, su frecuente contraposición al socialismo como si se tratara de algo ajeno al mismo, generaban criterios arbitrarios en la economía [...] y desatendían los problemas de la regulación de la oferta y la demanda” (Gorbachev, 1987, pág. 134).

El cálculo económico “es la estrella que guía la acción bajo el sistema social de la división del trabajo” (Mises, 1998, pág. 230), el empresario realiza cálculo económico, el consumidor realiza cálculo económico. El empresario, con la finalidad de distinguir cuáles proyectos y cuáles líneas de producción son rentables al superar los ingresos los costos, ¿cuáles de las líneas de producción el consumidor en su soberanía aprueba o desaprueba? Por su parte, el consumidor emplea el cálculo económico con la finalidad de asimilar los precios, que además de expresar sus valoraciones subjetivas, le permiten saber a qué otros bienes tendrá acceso de acuerden virtud de su restricción presupuestal. Cada decisión de la actividad empresarial y de los consumidores, es susceptible de ser evaluada a la luz del cálculo económico.

Si por el bien del argumento socialista, pudiera llegar a suponerse que se conoce qué es lo que la gente más quiere, es decir, si se supiera cómo emplear los medios de producción de una forma tal, que necesidades más urgentes no quedarán insatisfechas a causa de haber empleados los medios de producción en satisfacer unas menos urgentes; queda sin responder la pregunta sobre a cuál método de producción recurrir con miras a hacer el mejor uso de los recursos.

Para cada producto imaginable, existen diversas funciones de producción que se enfrentan a diferentes funciones de costos, el zar tendría que conocer la particularidad de cada una para asegurarse de tomar decisiones *eficientes*; sin embargo, ya se conocen las limitaciones de la sabiduría de hasta el más astuto de los hombres lleno de buenas intenciones. La eficiencia de las decisiones del zar socialista se verifica en diferentes horizontes temporales mediante el *ensayo* y el *error*.

Debido a su imposibilidad para hacer cálculos económicos, el zar no puede determinar ni comparar en términos monetarios la viabilidad de los diferentes proyectos posibles, que

de acuerdo a sus valoraciones subjetivas, deben ejecutarse. Solo el tiempo y la experiencia podrán juzgar sobre este particular. ¿Si la gente fuera libre destinaría sus ingresos a la satisfacción de la necesidad que el proyecto promete?, ¿hubiera la gente elegido embarcarse en ese proyecto ejecutándolo de *esa determinada manera*? Son preguntas que sólo la economía de mercado mediante el sistema de precios y el cálculo de utilidades podría responder.

Dentro del socialismo, las valoraciones subjetivas de las personas, que dentro de la economía de mercado son consumidores y empresarios al mismo tiempo, son reemplazadas por las valoraciones subjetivas y la voluntad del zar. Cuando los socialistas proclaman con esta voluntad reemplazar la “anarquía” de la producción, por la planeación centralizada, lo que realmente proclaman, es “la sustitución de la infinita multitud de planes de consumidores individuales y de aquellos empresarios y capitalistas que atienden los deseos de esos consumidores, por el exclusivo poder monopolista de un único agente” (Mises, 1998, pág. 702).

En cuanto al intervencionismo, sostiene la Escuela Austriaca que no constituye como tal una alternativa al mercado y al socialismo. El intervencionismo no representa un punto fijo en medio de ambos, sino más bien un recorrido desde el principio hasta el final del espectro que los separa. Inclusive para Mises, aun cuando manteniendo la etiqueta de la propiedad privada, las regulaciones del estado determinan qué se produce y cómo, se habla de una economía socialista (Mises, 2011), en otras palabras “un orden de propiedad privada en sentido formal, pero socialismo en sustancia” (Othmar Spann en Mises, 2011, pág. 1).

Sin embargo, la crítica de Mises al intervencionismo va más allá de su problema semántico. Mises plantea que en el largo plazo, el intervencionismo devendrá en socialismo, en la medida en que el estado *se vea en la necesidad* de controlar cada vez más ramas productivas, en su intento por mejorar y/o corregir el desempeño de alguna otra. Entonces el intervencionismo en Mises es un asunto de transición, y de responder la pregunta, si efectivamente el gobierno *antes* de cruzar la frontera socialista hacia la completa planificación, logra alcanzar los resultados que se propuso al intervenir.

Un socialismo que entre los planes de Marx y Engels devendría en comunismo: “la administración de la industria y de todas las ramas de la producción en general dejará de pertenecer a unos u otros individuos en competencia” (Marx & Engels, Principios del Comunismo, 1976, pág. 89), siendo el primer paso para la instauración del comunismo, la socialización de los medios de producción en manos del estado.

Supóngase que el gobierno con miras a incrementar los ingresos de los trabajadores del campo, impulsa una *política agropecuaria proteccionista*, alzando impuestos a la importación de productos agrícolas que llegan a los consumidores nacionales a menores precios, dada la mayor productividad del suelo extranjero.

Si bien existe la buena voluntad del gobierno por incrementar la calidad de vida de los trabajadores del campo nacional garantizándoles mayores ingresos, desmotivando la demanda exterior de productos agrícolas; su política proteccionista deviene en el detrimento

del poder adquisitivo de los consumidores nacionales, quienes ahora deben: o comenzar a adquirir productos agrícolas nacionales que quizá no son de su preferencia, o cargar con el costo de la infertilidad del campo nacional, pagando mayores precios para cubrir el impuesto, retirando una proporción de sus ingresos, de otras ramas productivas, que gracias mediante la sinergia del orden espontáneo del mercado, están generando empleos.

Supóngase entonces, que la canalización de los ingresos de los consumidores hacia la adquisición de costosos productos agrícolas nacionales, ha desmotivado la demanda de los productos textiles. La consecuencia inmediata es que las textileras han tenido que frenar el volumen de su producción despidiendo trabajadores o disminuyendo sus salarios. El gobierno interviene intentando corregir este primer efecto, generando un *programa de subsidio* al desempleo, el cual será pagado mediante una carga tributaria a los consumidores de la rama automotriz. El gobierno además, intenta corregir el segundo efecto relacionado con la disminución de los salarios de la rama textilera *fijando un salario mínimo* para los trabajadores que permanecen en ella.

Al fijar el salario mínimo, la alternativa que queda al empresario con miras a poder garantizar cubrir los costos de producción, es subir los precios de los productos textiles, con lo cual, no habrá solucionado el problema porque hará que los consumidores sigan decidiendo dejar de destinar su ingreso a la adquisición de los productos de la rama dado su elevado precio. Ahora, simultáneamente en la medida en que se incrementa el poder adquisitivo de los trabajadores despedidos de la industria textil mediante el subsidio, se incrementa el precio para adquirir un vehículo debido al impuesto fijado para subsidiar el desempleo creado.

Debido a los elevados precios para adquirir un vehículo, los consumidores comienzan a mostrar su inconformidad al gobierno pidiendo que se disuelva el subsidio al desempleo de los trabajadores textiles. El gobierno vuelve a intervenir para solucionar este tercer efecto, y para diezmar los ánimos de los consumidores de la industria automotriz, ordena a la rama una *política de precios máximos* para los vehículos.

Para garantizar estos precios máximos, los productores de vehículos necesitan disminuir sus costos de producción; para que esto ocurra, el gobierno tiene que volver a intervenir, pero esta vez en las ramas de donde provienen los insumos para ensamblar vehículos. Fija entonces el gobierno también precios máximos para estos insumos, de tal forma que se garanticen los bajos costos de producción del sector automotriz. El resultado es que las ramas que proveen de insumos a la industria automotriz, la abandonan y buscan acomodarse en otra que no esté intervenida, donde exista un mayor precio para sus piezas.

Continúa pues el gobierno en su encrucijada y se entera que como consecuencia de haber conseguido paulatinamente fijar un precio máximo para los vehículos, un cuarto efecto de su intervención inicial, es que el precio de un bien complementario como lo es la gasolina se ha incrementado dada la creciente demanda de vehículos. Termina el gobierno por darse cuenta, que el incremento del precio de la gasolina incrementó los costos de transporte que

deben pagar los agricultores por llevar sus productos del campo a la ciudad, disminuyéndose las posibilidades económicas de los productores agrícolas que intentó favorecer en un inicio.

La pregunta es entonces, ¿hubiera el gobierno intervenido si hubiera conocido el *costo* de su intervención? ¿Cuál es el perímetro deseable que debe cubrir la sombra del estado, antes de *cruzar* el límite hacia el socialismo, si cada intervención adicional conduce paulatinamente a una completa planificación de la economía, al verse el estado en la necesidad de controlar cada vez más ramas, para *corregir* los problemas secuenciales de cada una? Los austriacos responden: “no hay otra elección: el gobierno se abstiene de una interferencia ilimitada con las fuerzas del mercado, o asume un control total [sobre ellas] [...]. Es capitalismo o socialismo; no hay un camino intermedio” (Mises, 2011, pág. 9), no hay una tercera vía.

Entre otras cosas, Gorbachov como Secretario General del Comité Central Partido Comunista de la Unión Soviética, reconoce los riesgos de una organización deliberada de los esfuerzos de la sociedad para alcanzar un objetivo determinado, al reconocer la importancia de la autonomía económica de las empresas: su restricción, “[socava] las bases de la incentivación económica, [obstaculiza] la consecución de altos resultados finales, [disminuye] la iniciativa laboral y social de la gente, [debilita] la disciplina y el orden” (Gorbachev, 1987, pág. 134).

Finalmente, las críticas esgrimidas hacia la justicia distributiva se enraízan en su idea preconcebida sobre la necesaria redistribución de la riqueza. “El recurso de la ‘justicia social’ se ha convertido [...] en el más socorrido y eficaz argumento. Cuantas veces se exige la intervención del Estado en favor de determinado grupo, suele hacerse en su nombre” (Hayek, 1985, pág. 123), aunque la expresión no goce de un significado preciso. “‘El objetivo social’ o el ‘designio común’, para el que ha de organizarse la sociedad, se describe frecuentemente de un modo vago, como el ‘bien común’, o el ‘bienestar general’, o el ‘interés general’” (Hayek, 1990, pág. 87).

En la segunda parte de este primer capítulo, se ha explicado, cómo la riqueza surge a partir del ejercicio de la libertad, porque garantiza a cada quien poder hacer pleno uso del conocimiento adquirido a través de la experiencia para alcanzar sus fines, en este sentido se explicó cómo la libertad es *promotora de desigualdades* (Hayek, 1960): tendrá mayores beneficios del ejercicio de su libertad individual, quien haga mejor uso del conocimiento adquirido a través de la experiencia, logrando demostrar que ponerlo en práctica movido por su espíritu empresarial o *alertness*, logra satisfacer las necesidades de los demás en el marco de la cooperación social.

En este sentido también se explicó que la idea de la libertad no sería importante si fuera verdad que *todos los hombres son iguales*; si así fuera, *todos podrían llegar a lograr lo mismo* y no se podría demostrar que *una forma de hacer las cosas es más exitosa que otras*. Si esto no se evidenciara, no tendría caso luchar por la libertad porque no podría verse que con ella pueden lograrse grandes cosas. En este sentido, la lucha por la libertad, reposa en la idea de que *pueda sacarse provecho de los diferentes atributos de cada hombre y del éxito*

en el que devienen sus acciones haciendo uso del conocimiento adquirido. La única igualdad que puede garantizarse sin que la libertad se vea amenazada, es la igualdad ante la ley, que como ya se dijo, implica que todos los hombres tienen el mismo grado de responsabilidad en cuanto son libres, siendo todos los hombres libres e iguales *ante la ley*.

Así las cosas, es evidente cómo no depende de nadie más conseguir que el fruto del ejercicio de su libertad sirva a los otros, sino del mismo hombre que actúa. Nadie podría decir a alguien más en qué emplear sus atributos y capacidades personales, por eso, *demostrar la utilidad del ejercicio de la libertad es una obligación que ella impone a los hombres*. El descubrimiento del mejor uso de las propias capacidades, es una de las mayores contribuciones que un individuo puede hacer dentro de una sociedad libre para retroalimentar la sinergia del orden espontáneo.

Los defensores de la justicia distributiva, desconociendo las anteriores reflexiones, consideran que sí existe una manera de lograr la igualdad entre los hombres: garantizando la *igualdad en sus condiciones iniciales*. Garantizar la igualdad en las condiciones iniciales implicaría suprimir las ventajas obtenidas de accidentes como el lugar y fecha de nacimiento, y la educación heredada a través de la familia. Estos accidentes no representan injusticia alguna, en cuanto, el derecho habla de justicia, solo cuando trata con resultados de hechos que son fruto del comportamiento y el actuar humano, “pero no de cualquier otra realidad que no haya sido deliberadamente por alguien propiciada” (Hayek, 1985, pág. 132).

La demanda por la redistribución de la riqueza, es entonces una demanda por las desigualdades en las probabilidades de éxito que estos accidentes garantizan a ciertos hombres, es una demanda contra la forma en la que un hombre ejerce su libertad y deriva beneficios al lograr tener más éxito que otro. La justicia distributiva requiere entonces, distribuir la riqueza a quienes en medio de estos accidentes han devenido desafortunados, pues considera que tendrían *mayores méritos* que otros para ser beneficiarios de ayuda material, en virtud de considerar que el esfuerzo que deben hacer para lograr las cosas es mayor.

La anterior reflexión hace que las ventajas obtenidas de los accidentes se vuelvan algo indeseable, o que se considere oportuno acabar con ellas para garantizar la mencionada *igualdad de condiciones iniciales*. Así, para eliminar las diferencias en la distribución de la riqueza, se necesitaría garantizar que nadie fuera más capaz que otro, que nadie pudiera emplear de una manera distinta el conocimiento adquirido para alcanzar sus fines, y es justamente en esto en lo que radica la amenaza para la libertad individual y para el reconocimiento de la unicidad de los hombres, que premia la igualdad sobre la libertad.

Nuevamente, en una sociedad libre, las recompensas no se otorgan en virtud de los méritos sino de los beneficios que representan las acciones de un hombre para los otros. una sociedad en la que la posición de un individuo se dé por el mérito, es decir por el esfuerzo al realizar una acción, y no en virtud del servicio prestado a otros; es una sociedad en la que se dan recompensas por la ejecución de tareas, no por la obtención de resultados, con lo cual se premia la improductividad.

Para los austriacos, la justicia distributiva constituye un modelo más de los órdenes dirigidos: otorgar recompensas en virtud del mérito implica la existencia de una mente superior en la que repose un completo código ético, una mente que pueda ordenar y juzgar a la luz de este código el esfuerzo, las oportunidades aprovechadas o las que se dejaron pasar, y las propias renunciaciones que llevaron a una persona a obtener o no ventajas en la vida (Hayek, 1960).

La justicia distributiva, “supone en resumen, la existencia de un completo código ético en el que todos los diferentes valores humanos han recibido el sitio debido” (Hayek, 1990, pág. 88), la opinión de los austriacos, es que dicho código ético tan completo no existe más que en un escenario de planificación central, donde *todos los diferentes valores humanos han recibido el sitio debido* para alcanzar un único plan, y “el intento de dirigir toda la actividad económica de acuerdo con un solo plan alzaría innumerables cuestiones [para las cuales] la ética existente no tiene respuesta [...] y cuando las tiene, no hay acuerdo sobre lo que se deba hacer” (Hayek, Camino de Servidumbre, 1990, pág. 89); además, con el tiempo la planificación devendrá en dictadura:

“Nuestra afirmación no es, pues, que la dictadura tenga que extirpar inevitablemente la libertad, sino que la planificación conduce a la dictadura, porque la dictadura es el más eficaz instrumento de coerción y de inculcación de ideales, y, como tal, indispensable para hacer posible una planificación central en gran escala [...]. Al final, las opiniones de alguien decidirán cuáles [...] intereses son más importantes, y estas opiniones pasan así a formar parte de la ley de un país: una nueva distinción de jerarquías que el aparato coercitivo del Estado impone al pueblo” (Hayek, 1990, págs. 102-106).

Esta *nueva distinción de jerarquías* fue una de las otras falencias descritas por Gorbachov hacia la planificación: “la estructura de la sociedad se [representa] de forma esquemática, exenta de contradicciones y dinamismo y sin tener en cuenta los muy variados intereses de diversos sectores y grupos sociales” (Gorbachev, 1987, pág. 133).

Se puede hablar de justicia cuando se trate con resultados de hechos que son fruto del comportamiento y el actuar humano, *pero no de cualquier otra realidad que no haya sido deliberadamente por alguien propiciada*; y en un orden dirigido como el que exige la justicia distributiva, todo el acontecer deviene en una realidad *deliberadamente por alguien propiciada*, con lo cual y en conclusión, la justicia distributiva solo puede adquirir sentido en un escenario de planificación, donde “se le ordene al actor cuanto tiene que hacer. [...] Pero en tal supuesto, la gente deberá ser controlada a través de específicas directrices y no por normas de rector comportamiento de carácter impersonal” (Hayek, 1985, págs. 130-131), la completa destrucción de la libertad individual del hombre.

Ahora bien, pareciera que toda esta crítica a los órdenes dirigidos que representan el socialismo, el intervencionismo y la justicia distributiva; absolvieran de toda crítica al mecanismo de ordenación espontánea de la riqueza y de los recursos en la economía de mercado. Si bien las críticas permiten sobresaltar las bondades de los órdenes espontáneos, no buscan defender tanto su infabilidad como su *menor imperfección*: la economía de mercado se defiende, porque es fruto de “un proceso cuyos efectos no fueron propiciados ni

previstos por nadie cuando surgieron las correspondientes instituciones. Perduraron éstas porque permitían mejor satisfacer las expectativas vitales de la mayor parte de la población” (Hayek, 1985, pág. 123).

Hasta este punto se ha expuesto la visión de la Escuela Austriaca de Economía frente a los órdenes dirigidos del constructivismo social, desde el punto de vista económico, exponiendo a su vez, una crítica antropológica y vislumbrando vestigios de la crítica desde el punto de vista político-jurídico. El objetivo de esta parte es precisar las críticas de la Escuela hacia el constructivismo social desde este último punto de vista. La primera precisión importante, es reconocer que una característica de la implementación de los órdenes dirigidos, es la fuerza tomada por el derecho positivo en los territorios donde se acogían, sacrificando las lecciones de la ley natural.

Para ver lo anterior, hay que entender que existen dos teorías sobre la libertad; para evitar disquisiciones sobre la temporalidad de su origen, se dirá que comenzaron a desarrollarse más extensamente en el siglo dieciocho, concretamente en Inglaterra y en Francia. Ambas teorías, diametralmente opuestas, por el “predominio de una visión esencialmente empirista del mundo en Inglaterra y un enfoque racionalista en Francia” (Hayek, 1960, pág. 56), ofrecieron al mundo diferentes visiones acerca de la forma como funcionan las sociedades y el surgimiento de la ley dentro de ellas.

La teoría desarrollada en Inglaterra, fue caracterizada por una visión *evolucionista* de las instituciones humanas: la confianza depositada en ellas, radicaba en que no habían sido creadas preconcebidamente, sino que habían surgido de *manera espontánea* y habían sobrevivido a lo largo de la historia de la civilización, al haber demostrado su capacidad para ayudar a los hombres de cada época a alcanzar sus fines; de aquí que se le conozca como la tradición *empirista evolucionista*. Empirista, porque el surgimiento de las instituciones se considera más que todo, fruto de la *experiencia* obtenida tras el *ensayo y el error*. En conclusión se hablaba de una herencia por imitación de instituciones y *hábitos*.

Esta visión, considera que el resultado de la *experimentación* y la *experiencia* de varias generaciones, encarna más sabiduría que la que un solo hombre pueda tener; que los hombres son capaces de vivir en sociedad, porque *inconscientemente* actúan de acuerdo con unos *patrones de conducta*; que los hombres muestran *regularidad en sus acciones*, no fruto de la coerción, sino más bien, fruto de *hábitos y tradiciones* establecidas mediante su supervivencia tras el ensayo y error. De aquí se puede empezar a concluir que la teoría inglesa de la libertad, se fundamenta en un orden espontáneo, en un acogimiento de la ley natural.

Ahora bien, justamente esta fe en los *hábitos y tradiciones* establecidas mediante su supervivencia tras el ensayo y error, es lo que determina el límite entre la visión inglesa y la francesa. La visión francesa, imbuida por el racionalismo cartesiano de su época, buscó explicar el *origen* y el *porqué* de la existencia de las instituciones y hábitos que las generaciones imitaban en su lucha por la supervivencia, descartando la hipótesis de que

“después del lenguaje, [las normas morales de conducta] son tal vez el ejemplo más importante de un crecimiento no diseñado, de un conjunto de reglas que gobiernan nuestras vidas pero de las cuales no podemos decir ni por qué son lo que son o qué son para nosotros [...]. Y es en contra la demanda de sumisión a esas reglas que el espíritu racionalista está en constante revolución” (Hayek, 1960, págs. 64-65).

El no poder *diseñar* ni *explicar* el ordenamiento de las normas que los hombres siguen, es lo que no acepta la visión racionalista francesa, de aquí su identificación con los órdenes dirigidos del constructivismo social del cual devino el derecho positivo. Hayek explica que para actuar racionalmente, por muy paradójico que parezca, lo que se requiere es actuar guiado por el hábito más que por la reflexión (Hayek, 1960), los hombres se rinden hacia ciertas reglas morales sin justificación, solo porque son hábitos que han ayudado a sus antepasados a alcanzar sus fines.

Para examinar los principios y hábitos que se encuentran en la sociedad hay que aproximarse a ella “como se aproxima un físico a un organismo vivo, debe tratarse como una totalidad que se auto mantiene por fuerzas que no podemos reemplazar y que en consecuencia debemos usar en todo lo que pretendamos alcanzar. Lo que puede hacerse para mejorar debe ser hecho trabajando con esas fuerzas y no en contra de ellas” (Hayek, 1960, pág. 70), todos los intentos por mejorar el orden deben hacerse sobre la totalidad ya dada, se debe tomar la herencia histórica de estas instituciones y hábitos para mejorar paso a paso sus detalles en vez de intentar rediseñarlos por completo.

3.2. Manipulación crediticia y crisis económicas

A la desconfianza que se siembra frente al capitalismo, no sólo sirve de anclaje la tesis por la cual se le acusa haber *creado el proletariado*, por “la creencia de que el indiscutible aumento de la riqueza producido por el orden competitivo se consiguió a precio de un deterioro del nivel de vida de las capas sociales más débiles” (Hayek, 1977, pág. 21); sino que también sirve de anclaje la tesis por la cual se le acusa de ser la *fuerza de las inestabilidades de los sistemas financieros modernos*.

En cuanto a la primera acusación, ya se dijo, que “la mayor parte de la Historia, para la mayoría de los hombres, la propiedad [privada] de los medios de producción fue condición esencial para conservar la vida o, por lo menos, para poder fundar una familia” (Hayek, 1977, pág. 25), en virtud de que la introducción de los bienes de capital en la industria, elevó la productividad del trabajo, aumentando el poder adquisitivo de los hombres de la época y con él, las posibilidades de mantener una familia. Lo que en verdad ocurría, era que las privaciones económicas de quienes quedaron fuera del sistema fueron siendo más evidentes y parecían, menos justificadas, en cuanto el incremento del bienestar general era algo evidente.

En cuanto a la segunda acusación, de la cual se ocupa esta parte de la reflexión, hay que decir, que más que buscar dentro del capitalismo las inestabilidades de los sistemas financieros modernos, deben ser buscadas en lo que Hayek denomina en la *Fatal arrogancia* como, el *recelo frente al dinero y las finanzas*. Las instituciones financieras son las que más

han tenido que padecer y soportar un envilecimiento de su naturaleza y función en virtud de los diseños del constructivismo económico.

El sistema original por el que surgieron espontáneamente los bancos basándose en las promesas del patrón metálico, hoy en día se ve envilecido por las heredadas reflexiones de las escuelas keynesiana (Hayek, 1997) y monetarista; actuales doctrinas económicas dominantes que reconocen, “la moneda [como] instrumento para construir el orden económico. La diferencia [entre ambas] radica en quien puede usarlo” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012, pág. 111).

Con el patrocinio de los gobiernos el sistema monetario se ha vuelto complejo. Dada la facultad que tienen los gobiernos para inyectar dinero en las economías, éstas han sufrido tasas inflacionarias y la consecuente pérdida del poder adquisitivo de sus monedas. Como si fuera poco, se ha dejado poco margen de intervención al sector privado, además, se le ha privado de la búsqueda de medios alternativos de intercambio a los ya *institucionalizados*.

Por citar un ejemplo reciente, solo basta ver el dolor de cabeza en que se ha convertido para los gobiernos, el advenimiento de monedas electrónicas como el bitcoin, arguyendo que no es una moneda segura al *no estar regulada*. El bitcoin no es una moneda respaldada por los gobiernos, es una moneda respaldada por sus tenedores, y en cuanto es aceptada como medio de intercambio en los contratos, posee *valor económico*. Es una manera de liberalizar el dinero, aboliendo el “monopolio de los gobiernos que impide toda experimentación competitiva” (Hayek, 1997, pág. 322) en este campo.

Pero el envilecimiento del dinero no es un hecho reciente. El dinero, medio “indispensable para el funcionamiento de un extenso orden de cooperación entre seres libres, [...] casi desde su aparición, ha sido desvergonzadamente manipulado por los gobiernos” (Hayek, 1997, pág. 322), esto ha representado una de las principales fuentes de perturbación del proceso mediante el cual se organiza espontáneamente el orden de cooperación voluntaria expuesto a lo largo de esta investigación. El envilecimiento del dinero, es el envilecimiento del principal *instrumento* para lograr una libre cooperación (Hayek, 1997).

Enfáticamente *instrumento* porque según Hayek, el dinero ha devenido en la forma más imperfecta de aproximación a las relaciones de intercambio: debido al papel que cumple para facilitar la inmediatez de las transacciones, con frecuencia se olvida que *se valora el dinero que se entrega en la misma cuantía que se valora el bien que se obtiene*, “ese medio de intercambio del que todos hacemos cotidiano uso, es la más incomprendida de las instituciones económicas” (Hayek, 1997, pág. 320).

Esta incompreensión fue lo que llevó a keynesianos y monetaristas a considerar “la moneda [como] una herramienta para construir el orden económico” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012, pág. 111), el propósito de los siguientes párrafos es explicar cómo esta manifestación de constructivismo económico de la doctrina económica dominante, ha sido la verdadera *fuerza de las inestabilidades de los sistemas financieros modernos*.

Para empezar, el “constructivismo keynesiano” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012) parte de considerar una tesis irrefutable:

“los hombres están dispuestos, por regla general y en promedio, a aumentar su consumo a medida que su ingreso crece, aunque no tanto como el crecimiento de su ingreso [...] De este modo, un ingreso creciente irá con frecuencia acompañado de un ahorro mayor; y un ingreso en descenso acompañado de un ahorro menor” (Keynes, 1983, pág. 93).

En conclusión: las personas con mayores ingresos tienden a ahorrar más, las personas con menos ingresos tienen ahorros menores.

La refutabilidad de la tesis radica en la interpretación que se da a las *consecuencias* que de ella se derivan: “el ahorro es riqueza que no se consume. La escasa propensión a consumir impide [...] el crecimiento de la ocupación” (Prebisch, 1977, pág. 9). El fondo de la teoría keynesiana es una buena voluntad por *garantizar la ocupación* (pleno empleo), eliminando la *insuficiencia de las inversiones* provocada por los ricos ahorradores; promoviendo la iniciativa de la empresa privada, para que absorba la masa de trabajadores desempleados, que luego dinamizarán la economía, tras haberse *motivado la demanda* gracias al pago de nuevos salarios.

Lo que Keynes pretendió fue pues *motivar la demanda* mediante la introducción de “nuevo poder adquisitivo”:

“para estimular las inversiones privadas deberán seguir una política persistente de descenso del tipo de interés, creando todo el dinero necesario. Pero esta política podría encontrar obstáculos insalvables. Tendrá, entonces, que intervenir el Estado con sus propias inversiones a fin de llenar el claro” (Prebisch, 1977, pág. 9).

La tesis keynesiana reposa entonces en el supuesto, de que mientras mayor crédito se otorgue, la producción podrá expandirse debido a que la empresa privada encontrará en los bajos tipos de interés, una motivación para adquirir capital; así, los desempleados encontrarán trabajo en nuevas empresas, devengarán salarios y podrán adquirir productos; en conclusión: se habrá dinamizado la economía gracias a la motivación de la demanda con la introducción de nuevo poder adquisitivo, y cuando los efectos del sistema financiero se tardan, se podrá sacar el mayor provecho del gasto del gobierno para motivar la insuficiencia de la demanda.

A primera vista “este razonamiento parece plausible pero es profundamente erróneo” (Mises, 1998, pág. 575), y es el punto de partida para la explicación de la teoría del ciclo económico y el surgimiento de las crisis económicas según la Escuela Austriaca de Economía. ¿Qué tan cierto es que *la escasa propensión a consumir impida el crecimiento de la ocupación*, a la luz de los órdenes espontáneos?

Para los austriacos, la tasa de interés de mercado debe coincidir con la *tasa de interés originario*, esta tasa de interés originario es la tasa de interés fijada por el mercado financiero entre los ahorradores y los tomadores de este ahorro en forma de préstamo, *es la tasa de interés originada por las partes en un contrato*. Los austriacos parten de considerar que el ahorro es una parte del ingreso que los consumidores posponen, debido a que sus

valoraciones subjetivas los llevan a *valorar en mayor grado el consumo futuro en vez del consumo presente*. El interés originario revela la valoración subjetiva sobre las preferencias temporales de consumo de alguien: no solo valora en más el consumo futuro, también valora más que la satisfacción presente, el pago (los intereses) que recibe por haberse privado del consumo.

Ahora bien, para poder producir bienes de capital *alguien tendrá que dejar de consumir en el presente* (ahorrar), liberando recursos que consumiría ahora para que sean empleados en producir capital, bienes y servicios para el futuro. Por más dinero que se disponga la oferta de recursos no varía. Para producir zapatos y muebles se necesita cuero, carbón y caucho, si no hay ahorro en el presente, es decir, si nadie deja de consumir zapatos (o muebles), estos materiales no estarán disponibles para que otro los emplee en producir muebles (o zapatos). *Alguien debe dejar de consumir primero* (Mises, 1998).

Para entender mejor lo anterior, supóngase un escenario de mercado en el que los consumidores han destinado determinado monto de sus ingresos al ahorro, fijando una tasa de interés de originario (esta será igual a la tasa de interés del mercado). Supóngase también que resultan nuevas empresas queriendo ingresar al mercado, incrementándose así la demanda de capital, mano de obra y recursos naturales. Los empresarios nuevos y antiguos, entran a competir entre sí para adquirir estos insumos elevando sus respectivos precios: la tasa de interés originario (siendo igual a la del mercado), los salarios y los precios de los recursos. Existen dos formas de reflexionar sobre la anterior situación.

Primera: con el tiempo, podrán hacer frente a los costos de operar en el mercado los empresarios nuevos o antiguos que estén en la capacidad de cubrir la tasa de interés de mercado (que estará siendo igual a la tasa de interés originario), y los elevados precios de la mano de obra (salarios) y de los recursos naturales, debido a que las preferencias de los consumidores reflejadas en la manera como gastan sus ingresos, les otorgan utilidades, permitiéndoles emplear parte de éstas en cubrir los costos de producción.

Nuevas o antiguas empresas se retiran del mercado ante su imposibilidad de cubrir los costos de acceder a los insumos, la economía mantiene su curso gracias a que la sinergia de la ordenación espontánea regenera la estructura del empleo, de la adquisición de capital y de recursos naturales.

Segunda: el gobierno reconoce que el hecho de que nuevas o antiguas empresas se retiren del mercado implica una pérdida de puestos de trabajo, lo cual representaría una desviación en su encrucijada por garantizar la plena ocupación o *pleno empleo*. Siguiendo recomendaciones keynesianas, para contrarrestar la disminución de la oferta monetaria a causa del interés originario pautado por los ahorradores, provee a la economía y al sistema financiero con liquidez, lo cual disminuirá las tasas de interés del mercado, que *no coincidirán más* con el interés originario.

De la segunda forma de concebir la situación se desprenden varios problemas. Para empezar, el hecho de que la tasa de interés de mercado no concuerde con la tasa de interés originario, causa que la oferta de dinero para producir bienes de capital no coincida con *la*

capacidad real de la economía para producirlos: nadie ha dejado de consumir liberando los recursos necesarios para el efecto. Adicionalmente la tasa de interés disminuida artificialmente, enviará señales equívocas a los empresarios haciendo ver rentables proyectos que sin la expansión crediticia no hubieran sido posibles.

El empresario trabajará con base a las expectativas de una *demanda virtual*: su proyecto ha sido motivado por facilidades para adquirir créditos, pero ¿realmente su producto tendrá una *demanda efectiva* en el futuro? Se sabría observando la estructura del ahorro antes de la intervención: el interés originario mostraba en qué grado los consumidores estaban dispuestos a renunciar a consumir hoy para comprar bienes de los nuevos o antiguos empresarios mañana.

La característica de una expansión crediticia es que el capital adicional que pretende adquirirse *no está disponible*, los bienes de capital que se necesitan para expandir la producción *son retirados de otras ramas*, el nuevo poder adquisitivo favorece a quienes retirarán factores de otras ramas que satisfacen necesidades más urgentes. En esencia la expansión crediticia es la *inversión en líneas de producción equivocadas*, la creación de una estructura de inversión que no concuerda con la oferta de capital existente la cual tarde o temprano colapsará (Mises, 1998).

De aquí se puede concluir por qué es importante empezar por *no manipular* la tasa de interés del mercado mediante la inyección de dinero fiduciario, desviándola del interés originario: es ella la que previene a los empresarios embarcarse en proyectos que podrían estar en desacuerdo con las valoraciones presentes y futuras de los consumidores.

La época de expansión crediticia mediante la inyección de dinero fiduciario es considerada como un *boom de prosperidad*. En este boom los precios de la economía están *paulatinamente* subiendo en distintos grados y momentos, en las diferentes ramas. Los precios *en general*, han estado subiendo en virtud de que se ha *incrementado la demanda desde todos los frentes*: los empresarios están adquiriendo dinero fácilmente para financiar nuevos proyectos que demandarán mano de obra (garantizando la encrucijada keynesiana del pleno empleo) y recursos naturales que posiblemente están siendo empleados en otras ramas, el aumento de empresarios demandantes de insumos incrementa sus precios generando una *competencia de los empresarios por acceder a ellos*; este aumento en el precio de los insumos se reflejará luego en el incremento del precio de los bienes terminados.

Debido a que los empresarios se enfrentan a costos de producción crecientes dada la competencia entre ellos para adquirirlos, ven en los créditos otorgados por los bancos una solución a su falta de liquidez. El “boom” considerado como una etapa de prosperidad, continuará y se alimentará en la medida en que lo bancos otorguen los préstamos que los empresarios sigan requiriendo para financiar sus proyectos *que no concuerdan* con el estado actual de la oferta y posibilidades de los factores de producción, ni con las valoraciones y preferencias temporales del consumo.

Deviene la crisis cuando los bancos temen la imposibilidad de los empresarios para restituir los créditos debido a que se han tenido que enfrentar a costos de producción *cada*

vez más crecientes, motivo por el cual continúan a su vez solicitando más crédito y más plazos. El sistema financiero *colapsa* ante su incapacidad para hacer más préstamos en vista de que se han generado gigantescas deudas. El boom continuaría si los bancos otorgaran a bajas tasas de interés créditos para financiar proyectos (que no concuerdan con el estado actual de la oferta y posibilidades de los factores de producción, ni con las valoraciones y preferencias temporales del consumo), pero la estructura de los préstamos y las inversiones se ha hecho insostenible.

La crisis, puede ser considerada entonces, como un *periodo de ajuste* (Mises, 1998) en el cual, existe en las empresas capacidad instalada ociosa e inventarios por vender, todo esto fruto de *inversiones en líneas de producción equivocadas durante periodo del boom*; con el paso de los días esto procurará un descenso en el nivel de precios, buscándose vender la producción residual dejada por el boom. Durante el periodo de crisis, el mercado comienza a demandar intensamente bienes distintos a los procurados por las inversiones equivocadas en el periodo del boom, bienes que antes de la intervención del gobierno contaban con una *demanda efectiva* de consumidores, y que correspondían a la estructura del ahorro y del interés originario.

Inversiones en empresas hechas en el periodo del boom ya no son rentables, deben ser abandonadas porque el capital se necesita más urgentemente en otras ramas productivas. Los recursos comienzan a direccionarse hacia estas líneas de producción, que con el tiempo, volverán a ser rentables, a pesar de que en el periodo del boom se hayan visto obligadas a restringir el alcance de sus actividades (Mises, 1998) dado el creciente número de empresarios que competían por los recursos, movidos por bajas tasas de interés quitándoles participación en el proceso productivo.

Algunas empresas persisten, otras se habrán retirado del mercado ante la imposibilidad de pagar los créditos, o por la ausencia de una demanda efectiva. Para acceder a créditos la tasa de interés ha subido porque la creciente demanda de dinero no es contrabalanceada con un incremento en la oferta, en esto consiste justamente el carácter *reparador y estabilizador* de una crisis.

De lo anterior se puede concluir que lo que se necesita para una *sólida* expansión de la producción *no es la manipulación de la banca*, la banca no puede producir bienes de capital, el ahorro sí (Mises, 1998).

Cualquier expansión del crédito sin ahorro que lo financie traerá el advenimiento del boom tal como se explicó antes. El resultado final de la expansión crediticia mediante dinero fiduciario, es empobrecimiento en comparación con el rumbo que hubiese podido tomar la economía (Mises, 1998). En el boom se malgastan bienes de capital mediante equivocadas inversiones: “las equivocadas inversiones hechas durante el boom retiran factores de producción de otras líneas que satisfacen necesidades más urgentes” (Mises, 1998, pág. 575), esta desproporción solo puede ser superada mediante la acumulación de nuevo capital y su empleo en las líneas en las que es más requerido por los consumidores.

Ahora bien, se ha dicho que durante el boom, los precios de la economía están paulatinamente subiendo en distintos grados y momentos, en las diferentes ramas en virtud de que se ha incrementado la demanda desde todos los frentes. Desde aquí es desde donde se revela la siguiente arista del problema que implica la tesis de Keynes, ¿qué ocurría con el objetivo de lograr el pleno empleo mientras el boom estaba en pleno apogeo? Es una pregunta que puede responderse, echando mano del concepto de los rendimientos marginales decrecientes (García-Muñoz, El Tomismo Desdeñado, 2012).

Si bien mientras el boom se está produciendo las nuevas y antiguas empresas están contratando nuevos trabajadores, dada la iniciativa artificial proporcionada por la banca para invertir; no todos los desempleados están pudiendo ser absorbidos por la industria debido a que las empresas contratarán trabajadores, hasta el punto en el que se alcance la combinación óptima de factores para producir: no es rentable para una empresa contratar un trabajador adicional si no puede combinarse su trabajo con el de la capacidad instalada porque su productividad devendrá nula. Keynes desde luego tiene una solución para este problema:

“obras públicas de dudosa utilidad y el enterramiento de botellas viejas con billetes de banco, en minas de carbón abandonadas, devienen actividades de inversionistas o empresarios. Este aserto se quiere confirmar con datos históricos: la economía egipcia floreció construyendo pirámides inútiles, de igual modo a como los medievales lo hicieron levantando catedrales” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012, pág. 113).

En otras palabras: los trabajadores que no sean absorbidos por la nueva artificial capacidad empresarial, serán contratados aprovechando al máximo el gasto del gobierno.

¿Cómo favorecen los nuevos contratos de trabajadores el advenimiento del boom? Generando inflación paulatina en distintos grados y momentos, en las diferentes ramas. El empuje de los precios se da por la nueva demanda, y se divide en dos categorías.

El primer empuje, es el proporcionado por los trabajadores que adquieren primero el nuevo poder adquisitivo, es decir, por los trabajadores contratados por las empresas que alcanzan la combinación óptima de producción antes de acabar el desempleo, los empresarios de las ramas cuyos productos ellos demandan, se verán motivados a incrementar los precios como fruto del nuevo poder adquisitivo circulante. El segundo empuje, se da porque hay un incremento de los medios de pago con respecto a la producción real de la economía. Este segundo empuje es el que refuerzan los trabajadores contratados por el gobierno, pues ellos no han aportado producción física a la producción agregada de la economía.

La conclusión es que durante el boom se produce inflación paulatina desde varios frentes: primero como causa de la competencia de los empresarios por los insumos de producción; y segundo, como consecuencia del incremento paulatino de la demanda, comenzando la subida de los precios en aquellas ramas cuyos productos son demandados por quienes primero devengan en forma de salarios el nuevo poder adquisitivo.

La anterior conclusión fue un raciocinio que Keynes no alcanzó a abarcar en su teoría, a pesar de que reconocía los riesgos inflacionarios de su propuesta, anticipándose a advertir, que la inflación devendría cuando se emitiera dinero una vez alcanzado el pleno empleo:

“si no existen recursos ociosos cuando el gasto aumenta, es imposible que el nivel de empleo y la producción aumenten [...]. El aumento del gasto no puede ser absorbido por un incremento en la oferta de mercancías, y se traducirá en precios más altos” (Lerner, 1975, pág. 5)

Lo que Keynes desconoció, es que durante el boom *los precios de la economía ya estaban paulatinamente subiendo en distintos grados y momentos, en las diferentes ramas*, y que para cuando el pleno empleo se hubiera alcanzado, sería demasiado tarde para no haber percibido ya el incremento generalizado de los precios, ni la insolvencia de un sistema financiero que se encontraba ad portas del colapso.

De todo lo anteriormente expuesto se puede concluir, que “las manipulaciones monetarias afectan los precios, al generar inflación, redistribuyen la riqueza en favor de quienes primero se enteran de su existencia, originan crisis económicas y destruyen el valor del dinero” (García-Muñoz & García-Giraldo, 2018, pág. 607).

Afectan los precios porque incentivan la demanda sin que necesariamente su incremento se contrabalancee con incrementos en la producción (aunque el simple hecho de incentivarla con dinero fiduciario ya acaree problemas como los ya expuestos); al generar inflación, *redistribuyen la riqueza*, porque dado el incremento de los precios, habrá una pérdida del poder adquisitivo del dinero de quienes sean los últimos en enterarse de los incrementos de los precios (favoreciendo a quienes primero se enteren); *originan crisis económicas*, porque confunden los cálculos de los empresarios, desviando los recursos de líneas de producción acordes con la estructura del ahorro y con la oferta de capital existente; y *destruyen el valor del dinero*, porque pierde su capacidad para servir como común denominador de valores, sus tenedores ya no están seguros de su *exactitud* como unidad de medida.

Una vez las políticas monetarias de Keynes evidenciaron con el tiempo devenir en inflación y desempleo, apareció en el escenario económico mundial Milton Friedman liderando un nuevo enfoque (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012): el *monetarismo* echando mano de las herramientas matemáticas del constructivismo social para organizar la economía.

Ante la evidente irresponsabilidad de los gobiernos al emitir cuantiosas y excesivas cantidades de dinero generadoras de crisis económicas, controlar la política monetaria sería una *función trasladada* a los Bancos Centrales. “Los objetivos económicos del monetarismo serían neutros con respecto a los fines del gobierno” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012, pág. 117). En este sentido se entiende por qué su teoría hace parte del constructivismo económico, y por qué algunos austriacos han considerado a Friedman inclusive, como un *keynesiano ecléctico*.

Para Friedman, la tesis de Keynes era inflacionista: “es principalmente un *fenómeno monetario*, provocado por un crecimiento mayor de la cantidad de dinero que el de la producción” (Friedman & Friedman, 1979, pág. 363), en otras palabras “el mecanismo social del pleno empleo produce inflación, porque el monto de dinero emitido para sustituir el dinero ahorrado, supera el monto de bienes y servicios producidos al estímulo de tal emisión” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012, pág. 115).

Sin embargo, con lo anterior Friedman no quiso dar a entender al mundo que las emisiones debían impedirse, para él las emisiones monetarias no causaban por sí mismas inflación y desempleo, las emisiones se causaban porque las que se hacían eran “cuantiosas y excesivas” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012), pero si se emitía dinero de forma *creciente*, estos peligros podrían evitarse; quedando así la función del Banco Central definida, como *aceitar* la economía mediante emisiones monetarias, *adecuadamente crecientes*, que dieran a los agentes económicos certidumbre sobre la futura estabilidad de los precios, para poder celebrar sus transacciones económicas con confianza.

Friedman explicó que el desempleo y la tasa de interés no podían ser objeto de la autoridad monetaria, ambas no podían controlarse con los instrumentos que el Banco Central emplearía para ordenar la economía en esta nueva versión de constructivismo económico: “*la tasa de cambio, cierto nivel de precios definido mediante algún índice* [empleando herramientas estadísticas] y una *cantidad* fija de *moneda* a emitir” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012, pág. 117) siendo esta última, la herramienta preferida por el economista.

Sin embargo, Friedman no descartó que existiera algún tipo de relación entre las emisiones monetarias y el desempleo: “una tasa creciente de inflación puede reducir el desempleo, no así una tasa de inflación alta” (Friedman en García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012, pág. 117), a pesar de que consideraba que la autoridad monetaria sólo podría controlar el desempleo y la tasa de interés por cortos periodos de tiempo, en virtud de que los agentes económicos habían aprendido a identificar los efectos de la manipulación monetaria en estas variables; con lo cual, en el largo plazo, las maniobras de la Banca Central resultarían vanas: el desempleo y la tasa de interés retornarían a su nivel inicial (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012).

Los objetivos económicos del monetarismo serían neutros con respecto a los fines del gobierno, esto implicaba que si el gobierno quería gastar por encima del monto recaudado en impuestos, debía, como cualquier inversionista, dirigirse al mercado de valores y asumir las tasas de interés vigentes, “así, la primera consecuencia de adoptar el monetarismo es la disminución de los recursos a disposición de los gobiernos” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012, pág. 118).

Las consecuencias de la herencia del pensamiento de Friedman trasladando las funciones de regular la política monetaria a los Bancos Centrales, *disminuyendo los recursos*

a disposición de los gobiernos; se evidencian en la historia reciente, como la crisis del *último recurso* al cual recurrieron los gobiernos, para impedir el incontenible colapso del sistema del Estado de bienestar a principios de este siglo en Europa. La conclusión preliminar, es que ni el constructivismo keynesiano ni el constructivismo monetarista, disponen de las herramientas necesarias para garantizar la estabilidad macroeconómica de los países, evidenciando la crisis del constructivismo económico.

3.3. El Estado de bienestar

Para entender por qué la crisis del monetarismo se revela como *el fin del del último recurso* al cual recurrieron los gobiernos europeos para impedir el colapso de la insolvencia del sistema del Estado de bienestar, hay que comenzar por entender, que se identifican con Estados de bienestar, a aquellos estados cuya agenda de intervención tiende a desplazar las cuestiones relacionadas con el mantenimiento del orden en el marco de la ley, con las relacionadas con la *garantía* de la *seguridad económica* de los ciudadanos.

Para Hayek, el papel de la agenda de intervención económica del estado no puede rechazarse del todo, si se entiende que la seguridad económica que podría brindar un estado es de dos tipos: la mínima y la absoluta.

La *mínima*, es la que puede garantizársele a todas las personas en el mismo grado sin que constituya un privilegio: es la seguridad de “mínimo de alimento, albergue y vestido, suficiente para preservar la salud y la capacidad de trabajo” (Hayek, 1990, pág. 157). Una seguridad que permita a las personas, una vez abastecidas sus necesidades de subsistencia, insertarse mediante el desarrollo de sus capacidades en el sistema de la división del trabajo. La *absoluta*, por el contrario, es la que busca garantizar ya no un mínimo, sino un *determinado* nivel de vida, comenzando por el de un determinado grupo de personas que tienen privaciones materiales, fruto del devenir de “las fluctuaciones generales de la actividad económica y las olas recurrentes de paro en masa que las acompañan” (Hayek, 1990, pág. 158).

Esto quiere decir que la tarea de un Estado de bienestar, es atender las demandas de quienes ven diezmados sus ingresos sin haber cometido una falta grave para merecerlo, más que *elegir una ocupación* que el mercado considera obsoleta y desplaza. El Estado de bienestar busca proteger a las personas de las vicisitudes del mercado, “a fin de salvaguardar sus legítimas aspiraciones” (Hayek, 1990, pág. 159), buscando la forma de garantizarles sus antiguos ingresos.

La seguridad económica que quisiera garantizar el Estado de bienestar, deviene en seguridad absoluta y va siendo una manera de pedir la remuneración en función de *méritos subjetivos* y no en función de *resultados objetivos*: lograr satisfacer mediante las propias acciones, materializadas en servicios dentro del mercado, las necesidades de otros hombres.

Si la remuneración deja de tener relación directa con la *utilidad efectiva* proporcionada a los demás mediante el propio trabajo, no se soluciona sino que se profundiza la raíz de un problema: la remuneración salarial es un metro con el cual se puede medir “la importancia

social de las diferentes ocupaciones” (Hayek, 1990, pág. 161), las remuneraciones necesitan tener una relación directa con la utilidad que los resultados de una labor aporten a los demás miembros de la sociedad, “incluso si ellas no resultaran en proporción a los méritos subjetivos” (Hayek, 1990, pág. 159), si la remuneración se da en función de méritos subjetivos existen vestigios de *justicia distributiva* en los cimientos de un Estado de bienestar.

Así, el Estado de bienestar es propicio para el estancamiento y la rigidez empresarial: “las diferencias de remuneración no serían ya un impulso adecuado para que las gentes realizaran los cambios socialmente deseables” (Hayek, 1990, pág. 161), no existe una medida objetiva para conocer *la importancia social de las diferentes ocupaciones*. Además, cuando los ingresos de una persona están garantizados, no tiene sentido para ella hacer el trabajo que tiene porque le gusta, ni que *intente propiciar las condiciones* para cambiar a otro que podría gustarle más; no es en virtud de *elegir su vocación* que obtiene ganancias y sufre pérdidas, no tiene incentivo para hacer algo diferente a lo que la autoridad del gobierno le ha designado (Hayek, 1990). Si los cambios en la distribución de los empleos no se hacen en virtud de “premios” ni “castigos” pecuniarios deberán hacerse mediante órdenes directas.

Los incentivos en una economía planificada son suprimidos porque los ingresos no dependen del éxito ni del fracaso de quien realiza un trabajo; si se retoman elementos de la empresarialidad de Kirzner, es posible recordar que un empresario es aquel que está en la capacidad de *buscar nuevos fines y descubrir recursos hasta ahora desconocidos*, con lo cual, la incertidumbre de éxito que implica la búsqueda de *nuevos fines y recursos hasta ahora desconocidos* es un elemento consustancial al progreso: la incertidumbre, es la “esencia de la actividad empresarial y justificativa del beneficio, es el motor del progreso” (Termes, 1986, págs. 52-53), el beneficio es el anzuelo que empuja a los hombres a intentar nuevas y mejores cosas, el beneficio debe ser suficientemente atractivo para motivarlos a asumir riesgos, *el riesgo es un potencial creador de progreso*.

En un Estado de bienestar, no puede “darse a todos la certidumbre de unos determinados ingresos si ha de concederse alguna libertad a cada cual para que elija su ocupación” (Hayek, 1990, pág. 160), el Estado de bienestar *necesita* suprimir las incertidumbres de los hombres en el mercado, *evitándoles el riesgo* de asumir la decisión de una ocupación de acuerdo a su vocación; un Estado de bienestar *necesita* evitar los riesgos y las vicisitudes del mercado designando trabajo y trabajador: ni el riesgo ni las ganancias serán de la persona por él protegida, no será ahora “su juicio personal el que decida, sino que tendrá que hacer lo que le corresponda de acuerdo con alguna norma establecida” (Hayek, 1990, pág. 163), esto implica transitar el *camino de servidumbre* hacia la planificación central absoluta característica de los regímenes militares.

Sin embargo para Hayek el problema del *incentivo adecuado* que las personas tienen para elegir su ocupación *no es un asunto de su buena voluntad*, de querer hacer las cosas sirviendo a los demás sin esperar algún beneficio. Desde luego que las remuneraciones juegan un papel indispensable en el proceso de mercado, pero no bastan: “el objetivo del progreso [...] no debe ser solamente rentas nacionales mejores, sino también hombres

mejores” (Termes, 1986, pág. 53). Si se quiere que las personas pongan todo de su parte en un trabajo necesitan sentir que para ellas mismas vale la pena: “los hombres no están dispuestos [...] a entregarse a algo durante largos periodos si no ven en ello directamente envueltos sus propios intereses” (Hayek, 1990, pág. 162), y esto es algo que sólo se consigue cuando cada quien tiene la libertad de elegir de acuerdo a su vocación.

Si bien es poco probable que las sociedades libres quieran pagar con la libertad el precio de la seguridad económica, la política contemporánea ha hecho ver en esta seguridad económica un atractivo para que en cada vez más personas, esté haciendo carrera la idea de que la seguridad económica es más importante que la libertad de elegir una ocupación; el motivo para Hayek es claro: “con cada concesión de una completa seguridad a un grupo se acrecienta necesariamente la inseguridad del resto” (Hayek, 1990, pág. 165).

Cada peso que el gobierno destine al sistema de seguridad económica, será un peso menos del que podrán disponer las personas involucradas en la sinergia del mercado; para evitar esto, cada vez más querrán librarse de sus vicisitudes bajo la protección de un estado benefactor, irá surgiendo “gradualmente un conjunto de valores sociales completamente nuevo” (Hayek, 1990, pág. 167), donde se irá garantizando a todos la seguridad económica de manera *fragmentaria*.

Con el tiempo será evidente, que “un efecto concreto de los efectos paralizantes de la excesiva seguridad [se refleja] en la falta de interés y afán de superación en el trabajo, a consecuencia de la estabilidad en el empleo garantizadas por las legislaciones proteccionistas” (Termes, 1986, pág. 60). El gradual devenir *del conjunto de valores sociales completamente nuevo* habrá hecho olvidar que en la medida en que el trabajo dependía de la calidad del resultado alcanzado, los hombres se esforzaban por lograr mejores; y que ante la incertidumbre del futuro y la responsabilidad de asumir riesgos, tenían “una mayor propensión a trabajar y a emprender inversiones, negocios o actividades que [les pudieran] procurar beneficios” (Termes, 1986, pág. 56).

¿Qué debe primar entonces? ¿La *libertad* y la *independencia*, o la seguridad económica? La visión austriaca de la economía reconoce que no es posible alcanzar la *igualdad económica* sin antes haber socavado la *libertad individual* y la *igualdad ante la ley*, la única igualdad que no tiene como precio la libertad individual.

Pagar como precio la libertad individual en aras de la igualdad económica, es el *devenir* de todos los órdenes dirigidos que buscan una “más justa distribución de la riqueza” mediante las políticas de la “justicia distributiva”: suponer que las opiniones de alguien más –el estado-, decidirán cuáles intereses son más importantes –los de quienes pasarán a ser remunerados sin tener en cuenta la utilidad social de los resultados de su trabajo-; y sus opiniones, pasarán “a formar parte de la ley de un país: una nueva distinción de jerarquías que el aparato coercitivo del Estado impone al pueblo” (Hayek, 1990, págs. 105-106), suponiendo además “la existencia de un completo código ético en el que todos los diferentes valores humanos han recibido el sitio debido” (Hayek, 1990, pág. 88).

La visión austriaca, “confía en que el poder creador de la libertad y la responsabilidad individual jugarán en beneficio de todos en forma mejor que pudiera hacerlo el Estado intervencionista animado por los mejores propósitos” (Termes, 1986, pág. 64). Si no hay confianza en la libertad y en la responsabilidad individual, terminará siendo el criterio de la autoridad en curso quien juzgue si quienes ven incrementada su remuneración por la sinergia del mercado la merecen o no, o si su costo es demasiado alto por implicar el desplazamiento de otros que luego pretenderá proteger el sistema de bienestar. Queda en autoridad del gobierno decidir *quién* debe hacer *qué cosas*, y de *quién* en “justicia” *debe ser* la remuneración. Estas decisiones, a la luz de la naturaleza de los órdenes dirigidos no pueden sino ser arbitrarias.

Hayek explica cómo es que un sistema que en un inicio surgió como un programa para beneficiar a los más pobres, con el tiempo pasó a devenir en un sistema de *redistribución del ingreso* de acuerdo con el criterio discrecional del gobierno en curso con miras a lograr una “más justa distribución de la riqueza”.

Desde luego que un sistema de seguridad social que bautizara al estado que lo proveía como “de bienestar”, parecía automáticamente librarse de las posibles críticas hacia su manera de conseguir su objetivo de *distribuir de una manera más justa de la riqueza*, ¿quién quisiera mostrarse descontento con el *bienestar* de la gente? ¿Quién no quisiera que toda la gente disfrutara de una *seguridad económica absoluta*?, oponerse a una redistribución de la riqueza mediante este sistema, era arriesgarse a ser considerado egoísta al primar los propios intereses sobre las necesidades de personas necesitadas con legítimos intereses.

Sin embargo, ya se puede entender la amenaza que representan para la libertad y el progreso los intentos del Estado benefactor por evitar a las personas las vicisitudes del mercado suprimiéndoles el riesgo de elegir. Sin embargo, este no es el único problema por el cual para la Escuela Austriaca de Economía el Estado de bienestar representa un verdadero dolor de cabeza. Todavía queda por responder la pregunta sobre las vías mediante las cuales semejante estado alcanza sus objetivos.

Hayek advierte, que quienes delimitan las funciones del gobierno en función de la *bondad del fin* que persigue, en vez de delimitarlas en función de los *medios o métodos que emplea*; se encuentran con que sus juicios acerca de la limitación de la acción estatal son subjetivos al no tener una regla general, más que su discreción y juicio, que delimite lo que debe o no hacerse (Hayek, 1960): cualquier fin abalado por el estado puede conseguirse empleando *cualquier medio*.

Así las cosas, para Hayek el problema consiste *no en el fin*, que desde luego es absolutamente plausible: la seguridad económica de la gente, *sino en el medio*; y es que a estas alturas de la exposición comienza a ser evidente que el Estado de bienestar es una *nueva forma de manifestación de la justicia distributiva*, y una vez reconocidos los peligros que ella entraña para una sociedad libre, cabría preguntarse si a pesar de la bondad del fin, podría alcanzarse sin terminar transitando el *camino de servidumbre* (Hayek, 1990).

El Estado de bienestar propone tres métodos para redistribuir el ingreso: la emisión de moneda, la creación de impuestos progresivos, y la constitución del gobierno como un prestatario a las tasas de interés del mercado financiero. Las consecuencias de la primera vía ya fueron expuestas y reveladas en la crisis del keynesianismo; la segunda vía termina por destruir la capacidad de acumular capital por parte de la empresa privada, restando eficiencia a los empresarios a la hora de satisfacer necesidades del mercado; la tercera vía, es la que explica la crisis del constructivismo monetarista tomando los comienzos de siglo en Europa como evidencia histórica reciente.

En cuanto a la creación de impuestos progresivos, hay que decir que es una manera en la que el gobierno emplea su poder coercitivo de manera discrecional sobre los individuos: quienes perciban mayores ingresos serán objeto de una carga impositiva proporcional a sus ahorros y riquezas. Las cargas impositivas sean o no progresivas, disminuyen la *capacidad de ahorro* de las personas, *retiran recursos* que el sistema financiero podría prestar para el surgimiento de nuevos empresarios. Cuando se impide el surgimiento de nuevos empresarios, se favorece la rigidez de la economía porque se restringe la entrada de nuevos competidores al mercado y se robustece el poder de los monopolios.

La carga impositiva progresiva o no, es redistribuida para el consumo de un grupo de personas que se consideran merecedoras de ayuda y que con el tiempo se otorgarán el derecho a exigirla; este dinero redistribuido pierde su potencial capacidad para acumular capital disminuyendo la cuota per cápita de las economías.

Cabría la pena mencionar que los ahorros de un gran porcentaje de personas que no pertenecen a la clase alta, *también* son sujeto de cargas impositivas en los Estados de bienestar. Cuando se cree que éstas solo diezma la capacidad de compra y ahorro de los “ricos”, se cae en la trampa de no reconocer que *también* los ahorros de trabajadores de clase media y baja proveen de liquidez al sistema financiero, y como tal, podrían llegar a rendir a estos trabajadores, intereses y utilidades: el mercado financiero involucra sus ahorros en inversiones de empresarios y personas que solicitan créditos para proyectos personales.

Sobre la posibilidad de constituir al gobierno como un prestatario a las tasas de interés del mercado financiero, hay que decir, que antes de la crisis del keynesianismo, si el gobierno quería gastar por encima de sus recaudos tenía la posibilidad de emitir moneda para *reactivar la economía*, alcanzando una *más justa distribución de la riqueza* mediante la búsqueda del *pleno empleo*. Sin embargo, con el advenimiento del monetarismo ante la inflación y el desempleo que dejaron las políticas optadas por Keynes en el largo plazo, Milton Friedman se mostró neutro con respecto a los objetivos del gobierno “si [requería] gastar por encima de los impuestos que [recaudaba, habría] de buscar créditos a las tasas de interés vigentes en el mercado” (García-Muñoz, La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial, 2012, págs. 117-118).

Lo que ocurrió en Europa fue pues que el gobierno en sus intentos por garantizar la seguridad económica de sus ciudadanos, se vio en la necesidad de buscar créditos a las tasas

de interés del mercado, con la esperanza de que en el futuro podrían pagarlas con la sumatoria de las cargas tributarias impuestas a los ciudadanos. El resultado fue que

“los ingresos tributarios impuestos a sus ciudadanos, no reportaron los recursos suficientes para pagar los créditos [...], sus acreedores devinieron fallidos y no desearon prestarles suma adicional alguna. Finalmente, los gobiernos debieron disminuir su gasto, causando indignación a los ciudadanos que ahora [debían] enfrentar las *vicisitudes del vivir*” (García-Muñoz, *La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial*, 2012, pág. 118).

Pero la crisis del monetarismo no termina con el resultado de la quiebra gubernamental del Estado de bienestar europeo, la anterior es apenas una primera arista de la crisis a la que condujo el monetarismo. Una segunda es la revelada en la crisis de la burbuja inmobiliaria. Milton Friedman había anunciado que crecimientos lentos de la moneda podrían ayudar a *contrarrestar disturbios* en la economía, crecimientos lentos que tendían a estimular el empleo (García-Muñoz, *La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial*, 2012).

Ocurrió entonces que el Banco Central Europeo pretendió *contrarrestar disturbios* en el sector inmobiliario, motivando el gasto de las familias en la adquisición de viviendas nuevas, considerando que esto estimularía el empleo en el sector de la construcción; “inicialmente lograron el objetivo: las familias se endeudaron para adquirir viviendas. Con el tiempo [...] los nuevos propietarios cayeron en incapacidad de pago, similar a los gobiernos: sus ingresos fueron insuficientes para honrar los créditos contraídos” (García-Muñoz, *La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial*, 2012, pág. 118).

Con todo lo anteriormente expuesto, se entiende por qué Hayek concluye, que “antes sufríamos de los problemas sociales, ahora sufrimos de los remedios para combatirlos” (Hayek, 1960, pág. 305). Antes de que el Estado de bienestar termine por devenir en una superestructura de planificación central absoluta (destino hacia el cual están condicionados los órdenes dirigidos a pesar de sus buenas intenciones, y de que parezcan indefensos al comenzar por *intervenir* en *pequeña escala* las relaciones contractuales y humanas hasta llegar paulatinamente abarcar todas las esferas sociales), donde se protege a los ciudadanos de los riesgos que implica la libertad de elegir; la insolvencia financiera del aparato burocrático y subsidiario habrá provocado *crisis gubernamentales* y *burujas inmobiliarias*; habría que agradecer a las políticas de Friedman su insostenibilidad en el largo plazo, un largo plazo donde posiblemente no exista retorno del *camino de servidumbre* de Hayek.

Concluyentemente vale la pena recordar las reflexiones de Gorbachov en su informe ante el Pleno del Comité Central del Partido Comunista de la Unión Soviética, el 28 de enero de 1987, al exponer el estado actual de la cuestión socialista vista desde adentro: el retorno hacia los principios de la libertad económica parecían ser cuando no deseables, inevitables. En su economía socialista de servidumbre, “la estructura de la sociedad se [representaba] de forma esquemática, exenta de contradicciones y dinamismo y sin tener en cuenta los muy variados intereses de diversos sectores y grupos sociales” (Gorbachev, 1987, pág. 133), esto le permitió concluir que los órdenes dirigidos *socavan las bases de la incentivación*

económica, obstaculizan la consecución de altos resultados finales, y disminuyen la iniciativa laboral y social de la gente, debilitando la disciplina y el orden.

SEGUNDO CAPÍTULO LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO ALEMANA

1. LIBERTAD HUMANA Y DE LA MOVILIDAD DE LA ECONOMÍA¹

El modelo económico adoptado por Alemania Occidental tras el fin de la segunda guerra mundial, fue bautizado por su precursor Ludwig Erhard, ministro de Economía en ese entonces, como “Economía Social de Mercado”. La adopción de este modelo condujo a garantizar nuevas y mejores posibilidades de vida para el pueblo alemán hasta el punto de llegar a identificar sus resultados como fruto de “un milagro”.

Para los días siguientes al fin de la segunda guerra mundial que Alemania Occidental había perdido, “cada alemán podía comprar un plato cada cinco años, un par de zapatos cada doce, y sólo cada cincuenta años un traje [...], de cada cinco niños de pecho sólo uno tenía pañales propios” (Erhard, 1997, pág. 31). El déficit demográfico de 5,65 millones de muertos que había dejado la pérdida de la primera guerra mundial, ascendió a 10,5 millones, afectando “el equilibrio entre ambos sexos, la distribución de edades y la fuerza de trabajo potencial” (Hardach, 1980, pág. 191), obligando a las mujeres a ocupar los puestos de trabajo dejados por padres, esposos e hijos a causa de operaciones militares y bombardeos, convirtiéndose “en proveedoras de sí mismas y de sus familias” (Hardach, 1980, pág. 193).

Efectivamente, que alguna nación hubiera podido sobrevivir a este panorama tan sombrío y resurgir como un ave de fénix de las cenizas, podía acreditársele únicamente a un milagro; de aquí es que ha surgido la expresión con la que comúnmente se conocen los frutos de los primeros diez arduos años del periodo de reconstrucción de Alemania Occidental, como “el milagro alemán”.

Sin embargo, para Ludwig Erhard los resultados del modelo eran todo lo contrario a una intervención divina. Si la reconstrucción de Alemania Occidental podía servir de ejemplo en el escenario internacional, era para mostrar al mundo lo que consigue un pueblo cuando recobra la conciencia del valor de *la libertad, la dignidad humana y la libre movilidad de la economía* (Erhard, 1997):

“Lo que se ha llevado a cabo en Alemania Occidental estos últimos nueve años es todo lo contrario de un milagro. Es tan sólo la consecuencia del esfuerzo honrado de todo un pueblo que, siguiendo principios liberales, ha conquistado la posibilidad de volver a emplear iniciativas humanas” (Erhard, 1997, pág. 124).

Para Erhard estaba claro, que “el fin último de la economía es y será siempre librar a los hombres de toda miseria y estrechez material” (Erhard, 1997, pág. 168), tribulaciones que había dejado en Alemania Occidental el fin y transcurso de la guerra. El hombre, solo podría tener “conciencia de su personalidad y dignidad cuando no se [viera] torturado por las preocupaciones materiales, por los pequeños apuros de todos los días” (Erhard, 1997,

¹ Corresponde a una frase original de Erhard cuyo texto completo es: “el triunfo de la libertad humana y de la libre movilidad de la economía” (Erhard, 1997, pág. 124).

pág. 112). Erhard sabía que los hombres podrían perseguir y alcanzar sus fines *últimos* y trascendentes, cuando las necesidades materiales no desempeñaran un papel preponderante para el desenvolvimiento personal en el cotidiano vivir, gracias a una posibilidad de satisfacción: “únicamente sobre las bases de una economía sana [podría] la sociedad cumplir sus fines propios y últimos” (Erhard, 1997, págs. 111-112).

También supo que la escala para medir lo bueno y lo malo de una política económica, no podía estar en función de dogmas o puntos de vista de grupos, criterios de valoración comunes a los regímenes de planificación centralizada. Alemania Occidental había entendido al precio del totalitarismo nazi, que el único criterio para determinar la conveniencia de una política económica, era la medida en la que reportara provecho y prosperidad a cada hombre, al pueblo; algo, en lo que después de todo, había demostrado fallar el devenir de la planificación centralizada distintiva del totalitarismo que había ocupado el poder entre 1933 y 1945.

Erhard apostó sus cartas por la libre movilidad de la economía, y con gran satisfacción y gratitud pudo reconocer años después, que “aquellos mecanicistas y dirigistas no tenían la más remota idea de la fuerza dinámica que se enciende en un pueblo tan pronto como éste puede recobrar la conciencia del valor de la dignidad y la libertad” (Erhard, 1997, pág. 31).

Dentro de la Economía Social de Mercado existió un “reparto del trabajo entre el Estado y la economía” (Erhard, 1997, pág. 112), es decir, entre la actividad politicoeconómica y la economía. El centro de gravedad de la primera se halló en el gobierno, especialmente en manos del ministro de economía; el de la segunda, en el trabajo del empresario. La delimitación de las esferas las trazó la comprensión de que “no es misión del Estado intervenir en la economía; en todo caso, no lo es mientras la economía misma no provoque esa intervención” (Erhard, 1997, pág. 112).

Para Erhard lo que debía hacer el estado era “garantizar una economía capacitada para sus funciones” (Erhard, 1997, pág. 171). El papel del estado quedó circunscrito así a garantizar los *principios ordenadores* del mercado, que dentro de la Economía Social de Mercado son el mantenimiento de las *condiciones de libre competencia* y la *estabilidad de la moneda* (Erhard, 1997). El resultado del cumplimiento de estos principios es la configuración de un sistema de precios capaz de organizar los esfuerzos del mercado, cuando estos principios ordenadores no rigieran la economía, ésta estaría *provocando esa intervención*.

Mantener las *condiciones de la libre competencia* implicaba permitir libre acceso y retiro de los mercados (de bienes, de servicios, de trabajo, de todos los posibles), permitiendo que fuera la interacción entre los oferentes y demandantes, lo que configurara los precios; en ese sentido el precio libre era un devenir del libre mercado. Mantener la *estabilidad de la moneda* significaba evitar a toda costa la inflación. Una moneda *neutra*, permitiría que las variaciones en los precios fueran causadas exclusivamente por las fuerzas que interactuaban en el mercado, y por la productividad de los factores, que cuando era creciente daba al dinero mayor poder adquisitivo.

El anterior razonamiento llevó a Erhard a postular la existencia dos derechos económicos fundamentales. El primero: la libertad que tiene todo ciudadano para consumir y organizar su vida de acuerdo a sus preferencias personales, dentro del marco de sus posibilidades económicas; en este sentido, la estabilidad de la moneda y los precios libres configurados por el mercado, le permitían al *consumidor* tomar ventaja de la información disponible para organizarse de acuerdo a sus propias preferencias. Este primer derecho venía a ser complementado con el segundo: la libertad de los empresarios para producir y poner a disposición del mercado lo que consideraran “necesario y prometedor de éxito” (Erhard, 1997, pág. 27), si los principios ordenadores regían el mercado, los *empresarios* podían sacar ventaja de la información proporcionada por los precios para acceder a él o retirarse.

Sin embargo, Erhard consideraba que la guerra, había dejado importantes lecciones históricas, que “deberían [moverlos] a incluir la estabilidad monetaria en la serie de derechos fundamentales del hombre, cuya salvaguardia por parte del Estado todo ciudadano tiene derecho a exigir” (Erhard, 1997, pág. 28). La anterior reflexión hacía que el hecho de garantizar la estabilidad monetaria no fuera solo garantizar uno de los principios ordenadores, sino además, salvaguardar un tercer derecho económico fundamental. Mientras los principios ordenadores rigieran la economía, los derechos económicos fundamentales estaban protegidos.

Ambos principios eran complementarios, no podría hablarse de la supremacía de uno sobre otro. Estos principios hallaron forma en una reforma económica y en una reforma monetaria, con las que Erhard dio inicio a la restauración de Alemania Occidental, sentando las bases para un orden económico y social de carácter liberal que halló forma en la Economía Social de Mercado.

Muchas de las reflexiones de Erhard, se entienden a la luz de los postulados de la Escuela Austriaca de Economía como podrá verse de ahora en adelante. Reconocer “la competencia de producción como fuerza motriz y el precio libre como elemento regulador de la economía de mercado” (Erhard, 1997, pág. 134) por ejemplo.

Mises consideraba, que efectivamente, los precios eran una herramienta que permitía organizar los esfuerzos del mercado al revelar las valoraciones subjetivas de los consumidores por los bienes: los precios eran una forma de cuantificar estas valoraciones. Según Mises, el mercado tenía un devenir democrático: cada centavo daba a su portador *el derecho de emitir un voto*, permitiendo las utilidades empresariales, conocer en qué ramas productivas querían los consumidores que se emplearan los recursos, produciendo qué bienes, siendo las utilidades, *la fuerza que mueve la economía de mercado* en Mises. En ese sentido, el precio como *elemento regulador* de los mercados de Erhard, desempeñaba el mismo papel que en los mercados de Mises; y si de la competencia de Erhard devenían las utilidades de Mises, ésta desempeñaba dentro de sus respectivos mercados, *la fuerza motriz* de la economía.

Por ser el precio libre, *el elemento regulador de la economía de mercado* de Erhard, es que gran parte de sus esfuerzos como ministro de economía estuvieron destinados a

“garantizar que no [sufriera] impedimentos la función de libre formación de los precios, verdadero timón del desenvolvimiento económico en un mercado no manipulado” (Erhard, 1997, pág. 132), esto representó trabajar por la transparencia de los precios y los salarios, éstos últimos en cuanto precio del trabajo de los trabajadores.

Garantizar que no sufriera impedimentos la libre formación de los precios, *timón del desenvolvimiento económico*, implicaba atender todos los frentes desde donde pudieran verse amenazados: a través del carácter distorsionador de las presiones inflacionarias, a través de su manipulación y control por parte del gobierno, de su manipulación y control por parte de las asociaciones gremiales que constituían algunos sindicatos y los cárteles.

Era cierto que en toda economía existen intereses de grupo, pero para que pudiera desplegarse la competencia revelando su función “socialmente beneficiosa” (Donges, 1997, pág. 16), debían suprimirse todas las ventajas que no provinieran de una productividad elevada (Erhard, 1997). De la lectura del siguiente capítulo es posible entender por qué Erhard consideró la competencia “la mejor garantía tanto de una continua mejora de la capacidad de rendimiento [,] como de una justa distribución de la renta nacional o producto social” (Erhard, 1997, pág. 126), y que en interés de que una economía de mercado fuera verdaderamente social, le fuera “imposible renunciar a este motor de sano desenvolvimiento económico” (Erhard, 1997, pág. 126).

Las anteriores consideraciones, no solo enmarcaron el papel del estado dentro de límites concretos, dejando especialmente marginada su capacidad redistributiva del ingreso; sino que permiten entender por qué en ese entonces y aún hoy en día, algunos consideran que el modelo de la Economía Social de Mercado sufre problemas de implementación desde el punto de vista político.

En virtud de las anteriores consideraciones es que también, los defensores del estado como entidad reguladora de la economía, consideran que las economías de mercado son un “juego de suma cero” (Donges, 1997, pág. 22) donde los ricos prosperan a costa de los pobres. Sin embargo y contra todo pronóstico, la historia de Alemania Occidental demostró que los resultados de la economía de mercado son en realidad un “juego de suma positiva” (Donges, 1997, pág. 22) donde no se necesita la redistribución de los beneficios, sino “mecanismos que promuevan la eficiencia del sistema y permitan al individuo realizar sus deseos” (Donges, 1997, pág. 22), y alcanzar sus fines particulares.

Mecanismos que promuevan el funcionamiento de los *principios ordenadores* del mercado, para que los hombres, mediante el uso de su libertad individual y de sus capacidades, sean independientes, ejerciendo “por propio impulso y con propia responsabilidad una actividad productiva no dependiente [...] [siendo], al mismo tiempo, [portadores] de iniciativas, ya en el dominio de la empresa, ya en el terreno general de las ideas” (Erhard, 1997, pág. 187), tomando ventaja de la información y de las condiciones propiciadas en el mercado, agregando valor al sistema de la división del trabajo mediante la puesta en marcha de las propias iniciativas. Diría Eric Roll en 1996, que “los países

derrotados o los que sufrieron la ocupación parecen haber reaccionado con mayor prontitud a la necesidad de un nuevo modelo de asignación de recursos” (Roll, 1996, pág. 147).

1.1. “El hombre ocupa el centro de todo acontecer”²

Erhard sabía que el bienestar material, haría a los hombres libres e independientes en el mismo sentido que lo había entendido Hayek. Adquirir bienes materiales significaba ante todo “que la gente [pudiera] vivir libre de cuidados y de apuros, que [pudieran] los hombres adquirir propiedad y hacerse así independientes” (Erhard, 1997, pág. 172), ganando de esta forma en dignidad humana, dejando de necesitar depender de la benevolencia de otros, de la gracia del Estado... una camisa, unos guantes, pan, chocolate,... la libertad individual o *protección del individuo contra la coacción no consistía en que poseyera propiedades, sino, en que los medios materiales que lo capacitaban para perseguir cualquier plan de acción no debían estar en control exclusivo de cualquier otro agente*, sostenía Hayek. El hombre volvería a encontrar en los bienes materiales un medio para realizar sus planes cotidianos con confianza: no pasaría hambre, frío ni vergüenza al estar desnudo, tendría energía para buscar un empleo y trabajar.

Comenzar por garantizar la adquisición del propio vestido y el propio alimento. Tal vez más adelante podrían tener en propiedad una muñeca, un libro, una obra de arte, una bicicleta... Pero para iniciar la reconstrucción, era urgente que todos pudieran comer y vestirse.

Procurar bienestar material para una gran cantidad de hombres, mujeres y niños que estaban viviendo a la “sombra del progreso” (Erhard, 1997, pág. 174), en escombros dejados por bombardeos, en ciudades donde no había vivos para levantar tantos muertos; requería una política económica que permitiera “sacar de la economía nacional tanta fuerza y rendimiento” (Erhard, 1997, pág. 172), *que la gente pudiera vivir libre de cuidados y apuros*; incrementar la expansión y la eficiencia de la producción, obteniendo de una economía compuesta por esfuerzo de hombres, mayor rendimiento; hombres, que no podían ceder al cansancio, hasta que el fruto de la expansión económica no redundara en el beneficio de cada vez más capas de la sociedad, y finalmente de todas; terminando de una vez con el resentimiento entre ricos y pobres (Erhard, 1997).

No se pretendían la expansión económica como un fin en sí misma: “la expansión, rectamente entendida, [significaba] aumento del producto total de la economía, de modo que todos [tuvieran] posibilidad de participar en dicho aumento” (Erhard, 1997, pág. 169). Cada nueva máquina o industria que se ponía en funcionamiento, cada nuevo puesto de trabajo que se creara, debía tener como última consecuencia el “enriquecimiento humano” (Erhard, 1997, pág. 167) de cada hombre que habitaba en Alemania Occidental, una nación que confiaría en el desenvolvimiento de la Economía Social de Mercado.

² La frase es original de Erhard (1997, pág. 124).

Desde luego, hubo quienes interpretaron (y aún hoy en día interpretan), la política de Erhard como una política económica de empuje hacia el materialismo. Quienes así argumentaban no terminaron de entender que los planteamientos de Erhard eran *por necesidad* contrarios a políticas de austeridad: detener la expansión económica e impedir el despliegue de la coyuntura, mientras existieran personas que continuaran viviendo a la *sombra del progreso*, solo por evitar el riesgo y la tendencia de algunos hacia el materialismo, “sería ir demasiado lejos” (Erhard, 1997, pág. 173); para Erhard hasta el último hombre de Alemania Occidental “ocupaba el centro de todo acontecer” (Erhard, 1997, pág. 124).

Las constantes mejoras del aparato de producción sólo adquiriría pleno sentido económico y social, cuando fuera evidente que habían permitido “inaugurar un modo de vida cada vez mejor y más libre para toda la nación” (Erhard, 1997, pág. 167), no habría porqué relacionar prosperidad con materialismo en el orden económico y social de carácter liberal como el que halló forma en la Economía Social de Mercado.

Contrario al pensamiento de sus contradictores, Erhard sabía que la mejor manera de evitar que los hombres cayeran en el materialismo era liberándolos de la pobreza, la pobreza los hacía marchitarse en medio de “agobios materiales [que] [hacían] al hombre cada vez menos libre y le [aprimaban] así en una red de esfuerzos y afanes sólo tendentes a la satisfacción material” (Erhard, 1997, pág. 171). Erhard sabía que solamente cuando se librara a los hombres de las tribulaciones materiales tendrían mayor *conciencia de su personalidad y dignidad*, apartándose de ideologías materialistas, emprendiendo la búsqueda de fines personales más trascendentes: “hasta que la base de los hombres no se [hallara] en debido orden, no [lograrían] ellos mismos la libertad y madurez que un obrar más elevado requiere” (Erhard, 1997, pág. 171).

En este orden de ideas, públicamente y con frecuencia Erhard admitía que la Economía Social de Mercado jamás tendría por finalidad desmotivar o restringir el consumo: “semejantes remedios son inconciliables con mi concepción fundamental de la política económica [...]. Siempre hemos buscado y encontrado la solución en un empuje dinámico hacia delante, o sea, en la expansión” (Erhard, 1997, pág. 169).

No cabe duda que Erhard estaba libre de pretensiones constructivistas, ni de que gran parte de sus reflexiones pueden entenderse a la luz de los postulados de la Escuela Austriaca de Economía, tal como se verá de aquí en adelante: confiaba en que la libertad y en la responsabilidad individual de los hombres “jugarían en beneficio de todos en forma mejor que pudiera hacerlo el Estado intervencionista animado por los mejores propósitos” (Termes, 1986, pág. 64). Si no había confianza en la libertad y en la responsabilidad individual, terminaría siendo el criterio de alguna autoridad quien tuviera que determinar cuáles debían ser los límites de consumo personal, y Erhard sabía que a él no le correspondía encontrarlos.

1.2. “El acontecer económico no discurre según leyes mecánicas”³

Ahora bien, Erhard tenía muy claro que “el acontecer económico no [discurría] según leyes mecánicas” (Erhard, 1997, pág. 175), sino que estaba constituida por acciones y esfuerzos individuales de todos los hombres que participaban en el proceso de mercado, “la economía no [tenía] una vida propia en el sentido de un automatismo inanimado, sino que [venía] sustentada y conformada por el hombre” (Erhard, 1997, pág. 175); en este sentido las reflexiones de Erhard acerca del comportamiento económico de los hombres, son interpretables a la luz de la praxeología de Mises como, la *teoría general de la acción humana*: una doctrina acerca de la elección del hombre a partir de sus valoraciones subjetivas, y estas valoraciones como determinantes de todos los actos humanos.

De lo anterior se desprende que, para Erhard, la economía no viviera en constante equilibrio, sino, en un constante cambio impredecible propiciado por la libertad de hombres interactuando en la sociedad, libertades que no podían ni debían determinarse arbitrariamente, a la consecución de un plan preconcebido, “todo lo que [...] [se sustrajera] a esa libertad, a ese valor de vivir, a esa preciada independencia e individualidad en la acción” (Erhard, 1997, pág. 116), no sería un soporte para la gente, sino un “golpe” contra la gente.

Encuentra Erhard un punto de contacto también con Hayek, pues las críticas de Hayek al constructivismo social son demoledoras, reconoce como premisa que “la actividad humana constituye solo uno de los factores que determinan el desarrollo de un orden” (Velarde, 1994, pág. 130), no tener en cuenta las singularidades humanas supone considerar que algunos de los fines que persiguen los hombres “resulten inútiles y el esfuerzo en ellos derrochado, absurdo” (Velarde, 1994, pág. 130). Para Hayek, cualquier intento de mejora de la sociedad a partir de una voluntad constructivista es una pérdida de tiempo: desconoce una cantidad de procesos imprevisibles que dan origen a órdenes espontáneos.

Así, Erhard se mostraba libre de pretensiones constructivistas: demostraba su favoritismo hacia la sinergia de las libertades individuales que conformaban los órdenes espontáneos de Hayek: “todavía son muchos los que creen, con curiosa ofuscación, que un orden no puede existir si no se ve a nadie que preserve el orden” (Erhard, 1997, págs. 223-224), de aquí que la gente debiera librarse “de la suposición de que reina un máximo de orden allí donde [...] la gente se ve obligada a imponer el orden y poner freno al desorden” (Erhard, 1997, págs. 223-224).

Así las cosas, confiar en la libertad y responsabilidad individual implicaba tener la incertidumbre del proceder de los hombres, ¿cuál sería su reacción frente a las medidas económicas? Las reflexiones de Erhard siempre giraban en torno a “cuál [sería] la reacción de los sujetos humanos a quienes [iban] destinadas y qué consecuencias [sacarían] éstos de cualquier modificación de los datos económicos” (Erhard, 1997, pág. 124). Esta

³ La frase es original de Erhard (1997, pág. 175).

incertidumbre llevó a Erhard a retomar elementos de la psicología, a no subestimar su conexión con la economía.

El tacto psicológico ayudaría a Erhard a aplacar en cierto grado su incertidumbre:

“si, gracias a los métodos psicológicos de acción, logro yo modificar adecuadamente los modos de conducta humanos, podré así conseguir exactamente la misma agrupación modificada de datos y hechos económicos en la dirección conveniente a la economía nacional, que conscientemente busco” (Erhard, 1997, pág. 178).

Si estos datos macroeconómicos servían a los hombres para tomar decisiones haciéndolos optimistas o pesimistas, motivándolos a consumir, a querer ahorrar; sus decisiones del presente configurarían el desempeño de los indicadores macroeconómicos del futuro, y nuevamente, esos agregados macroeconómicos influirían en su percepción del proceso económico, y por lo tanto en su conducta. En definitiva era necesario que los hombres mantuvieran la esperanza en el porvenir.

Era entonces de capital importancia lograr mantener, mediante métodos psicológicos de acción, la estabilidad de los indicadores macroeconómicos. Por citar un ejemplo: Erhard decía a los empresarios que “obrarían con acierto económico y gran tacto psicológico si [...] [disponían] por propia iniciativa [...] elevar los salarios de acuerdo con la mejora de la productividad” (Erhard, 1997, págs. 160-161), sin agotar el margen de maniobra para lograr disminuir los precios. Cada asamblea en la que Erhard podía hacerle ver esto a empresarios y trabajadores, empezaba a ser considerada en Alemania Occidental como “masaje de almas” (Erhard, 1997, pág. 176).

Masaje de almas en el sentido en que, era una tarea urgente hacerle ver “a cada ciudadano en particular la inmediata conexión que [existía] entre la estabilidad de la moneda y su propia conducta” (Erhard, 1997, pág. 198). Si los trabajadores pedían que sus salarios se incrementaran más allá de sus productividades, estos nuevos salarios solo podían empezar a cubrirse trasladando el nuevo margen a los precios; mayores precios harían que los consumidores reaccionaran a las alzas temiendo presiones inflacionistas: acapararían alimentos y desmotivarían el ahorro. Sin capital de ahorro no habría inversión; si no había inversión, no se lograría incrementar la productividad de los pequeños comercios ni de la industria. Los precios distorsionados, desorientarían las decisiones individuales en el mercado, impidiendo el despliegue de la coyuntura.

Si bien muchas de las medidas adoptadas por Erhard traían “efectos ambiguos (aunque no inesperados) a corto plazo” (Donges, 1997, pág. 14), podían esperarse “efectos brillantes” (Donges, 1997, pág. 24) en el mediano. De esta forma, si se lograba mediante estos *masajes de almas*, o métodos psicológicos de acción; que los participantes en el proceso de mercado actuaran siguiendo el sentido común y la razón económica, con el devenir de los días, se darían cuenta que esta actuación consciente repercutía en su propio beneficio: estarían mitigando las fuerzas que operan en un ciclo económico (Erhard, 1997).

1.3. “Importaba sobre todo proporcionar posibilidades de empleo”⁴

Erhard atribuyó “todos los éxitos conseguidos mediante [la] política económica a las actividades de los hombres que en ellos [habían] participado” (Erhard, 1997, pág. 124), de aquí que constantemente repetía que no estaba dispuesto a seguir admitiendo que se siguiera hablando del “milagro alemán”: los resultados eran *tan sólo la consecuencia del esfuerzo honrado de todo un pueblo que, siguiendo principios liberales, había conquistado la posibilidad de volver a emplear iniciativas humanas*.

Que Erhard identificara los éxitos de la política económica como la consecuencia directa de *volver a emplear iniciativas humanas*, permite entender que reconocía en el trabajo del hombre un *medio* para generar riqueza en el mismo sentido que lo era para Mises: el hombre *debería considerar toda su capacidad de trabajar como una oferta de factores de producción*, sin olvidar que el trabajo manual era simplemente un proceso de transformación de las condiciones físicas de la materia, la materialización de un proceso mucho más importante que se daba en su imaginación: *lo que produce el producto no es el trabajo y esfuerzo en sí mismos, sino el hecho de que los trabajadores eran guiados por la razón*. La visión de Erhard también ya permitía vislumbrar su reverencia a la empresarialidad tal como la entendía Kirzner.

Trabajar dentro del orden económico y social de carácter liberal como el que halló forma en la Economía Social de Mercado, que había puesto las condiciones para asumir la responsabilidad del propio destino mediante la garantía de los tres derechos económicos fundamentales; y que acreditaba la reconstrucción de la economía a haber *conquistado la posibilidad de volver a emplear iniciativas humanas*; implicaba no solo tener el derecho sino también el deber, de derivar de la libertad individual, la capacidad de velar por la propia independencia y *subsistir por las propias realizaciones, ejerciendo actividades productivas, siendo portadores de iniciativas*, que permitieran añadir valor al *sistema de la división del trabajo*, poniendo al servicio de la sociedad las propias capacidades.

De lo anterior, se deriva que Erhard consideraba que podría restablecerse el orden social mediante la promoción de la división del trabajo. La anterior reflexión halla forma a la luz de las reflexiones austriacas en Mises: la singularidad de capacidades humanas o *multiplicidad de naturalezas*, abrió paso a la especialización cuyo resultado era la división del trabajo. De la división del trabajo surgía la *cooperación social*, luego, la sociedad, que era, *división y combinación del trabajo*; era el devenir de la cooperación social que hallaba plena realización y forma, en el establecimiento, según Hayek, *espontáneo* del mercado.

Erhard, al igual que Hayek, entendió que el descubrimiento del mejor uso que alguien pudiera darle a sus capacidades personales, era uno de los principales aportes que podía hacer a la sociedad, y *era proporcionando el máximo de oportunidades para esto como una sociedad podía volverse más próspera que otra*. De aquí que para Erhard “[importara] sobre

⁴ La frase es original de Erhard (1997, pág. 24).

todo proporcionar posibilidades de empleo al creciente número de gentes en busca de trabajo” (Erhard, 1997, pág. 24).

Para *proporcionar posibilidades de empleo al creciente número de gentes en busca de trabajo*, se crearon estímulos para mujeres y hombres que trabajaban como obreros dentro de la industria, exonerando de impuestos sus horas extras de trabajo: “estos impulsos significaban un oportuno complemento del gozo que por fin volvía a sentirse en el trabajo, a cambio de cuya remuneración el trabajador podía ya adquirir algo y empezar a configurar nuevamente su vida” (Erhard, 1997, pág. 38).

Al final del periodo de reconstrucción, Erhard se preguntaría si hubiera sido posible lograr la expansión de la producción en las proporciones alcanzadas si, temiendo a la afluencia de inmigrantes y refugiados no se hubiera reconocido, que independientemente de las preocupaciones que pudieran representar en el corto plazo, “representaban un insólito enriquecimiento de las posibilidades de producción de la Alemania Occidental” (Erhard, 1997, pág. 63) si lograban aprovecharse sus capacidades, para la aplicación en la industria y la dinamización del mercado de trabajo.

Un decenio después al final de la guerra, Alemania Occidental reconocería la “gran fuerza interna” (Erhard, 1997, pág. 246) de la política económica de la Economía Social de Mercado, al haber permitido vencer el “*problema de los fugitivos*” (Erhard, 1997, pág. 246), siendo “capaz de ocupar de nuevo 13 millones de puestos de trabajo [...] [heredados] de la destrucción y crear, además, otros 6 millones de empleos” (Erhard, 1997, pág. 246).

Para favorecer la dinamización del mercado de trabajo y proporcionando *posibilidades de empleo al creciente número de gentes*, Erhard reconocería que había que *reprimir el mal* de los particularismos gremiales, y las solicitudes de ordenación profesional especial: suponían alambrados en sus respectivas ramas, impidiendo el acceso de un gran número de trabajadores y empresarios calificados al mercado de trabajo y de bienes. Las asociaciones gremiales eran contrarias y restrictivas de la libertad profesional, uno de los derechos económicos fundamentales por los que velaba la Economía Social de Mercado (Erhard, 1997), cada quien podría colocar en los mercados de bienes y trabajo lo que considerara *necesario y prometedor de éxito*.

Garantizar a los hombres su libertad de elección profesional implicaba entender la trascendencia vocacional de esta elección. Era importante en cuanto las singularidades humanas constituían una *multiplicidad de naturalezas* en las sociedades de Mises; dotadas, en cuanto, *homo agens*, del espíritu empresarial de Kirzner, un espíritu empresarial que los hacía tender perspicazmente *hacia posibles fines nuevos y provechosos, y hacia posibles nuevos recursos disponibles*; espíritu empresarial que sólo podría dar sus frutos en la ausencia de coacción que significaba la libertad para Hayek: la posibilidad de dirigir las propias acciones a la consecución de los propios fines, empleando en el intermedio, el conocimiento adquirido a través de la experiencia para crear nuevas cosas, que entraran a forma parte del conjunto de elementos civilizadores.

Ahora bien, la Economía Social de Mercado no podía atender estos particularismos gremiales porque, sencillamente, entre sus postulados no se incluía la existencia del *completo código ético* criticado por Hayek, característico de la ordenación constructivista, *en el que todos los diferentes valores humanos hubieran recibido el debido sitio*: no existía una escala de valor que permitiera decidir sin recurrir a arbitrariedades “esta rama y no aquella, [o que] este grupo o clase profesional [merecía] ser preferido por el Estado en tal dirección” (Erhard, 1997, pág. 114), sabiendo que esto implicaba tener que posponer los intereses bien fuera de unos o de otros.

Si se favorecían los de unos y posponían los de otros, ¿cuáles serían las razones? Si “por un procedimiento puntuado, [se otorgaba] acá y allá dádivas y favores, acá un poco más, allá un poco menos [...], el Estado, y especialmente el ministro de Economía, [venían] a parar a una situación casi insostenible” (Erhard, 1997, pág. 114). De todos modos, ya lo había advertido Hayek: la implementación de ese *completo código ético* devendría en planificación centralizada, luego en dictadura: *al final, las opiniones de alguien decidirán cuáles intereses son más importantes, y estas opiniones pasarían así a formar parte de la ley de un país: una nueva distinción de jerarquías que el aparato coercitivo del Estado imponía al pueblo.*

Entre otras cosas, quedaba claro que con los particularismos gremiales se dinamitaba la competencia favoreciendo la acomodación de los participantes, consiguiendo “para el propio grupo [,] una parte del beneficio económico nacional mayor de lo que por su rendimiento para la economía [...] [correspondía]” (Erhard, 1997, pág. 115). Esto implicaba desconocer las “consecuencias pertinentes, [de] que un rendimiento menor [tuviera] que traducirse naturalmente en un beneficio también menor” (Erhard, 1997, pág. 116).

Finalmente, debía también evitarse intervenir artificialmente el mercado de trabajo, “a causa de la interdependencia de todo acontecer económico” (Erhard, 1997, pág. 115): atender particularismos de determinada rama traería implicaciones para otra en medio de la sinergia que configuraba el orden económico: cualquier intervención “produce también efectos a distancia en sectores que no habrían de quedar afectados por ella, en sectores que, superficialmente observados, nadie creería sensibles a sus irradiaciones” (Erhard, 1997, pág. 115), una vez se evidenciaran los efectos secundarios, el estado debería volver a intervenir para solucionarlos, irradiando una vez, más efectos imprevisibles para otros sectores.

Nuevamente se encuentra un punto de convergencia entre Erhard y los austriacos: Mises también consideró los peligros del intervencionismo. En la medida en que el estado se viera en la necesidad de controlar cada vez más ramas productivas, en su intento por mejorar y/o corregir el desempeño de alguna otra, se llegaría a la completa planificación. El devenir del intervencionismo en socialismo era para Mises, un asunto de transición, y de responder la pregunta si, efectivamente el gobierno, *antes* de cruzar la frontera socialista hacia la completa planificación, logra alcanzar los resultados que se propuso al intervenir.

2. LA “FUERZA MOTRIZ”, Y EL “ELEMENTO REGULADOR”⁵

La historia de la reconstrucción alemana occidental “avala la hipótesis de que el buen funcionamiento de la economía descansa en dos pilares: uno, el régimen competitivo; otro, la estabilidad monetaria” (Donges, 1997, pág. 16). Dos pilares o, *principios ordenadores*, que tienen como punto de referencia y finalidad, que el precio sea una herramienta capaz de organizar el mercado: de la competencia, deviene la libre formación de los precios, de la estabilidad monetaria que esta competencia sea la única que los modifique.

El *régimen competitivo* guiado por los precios, permite la asignación de los recursos en las ramas productivas que logran satisfacer el mayor número de necesidades de la gente: los consumidores cargan en el precio “con los costos sociales que su demanda ocasiona” (Donges, 1997, pág. 16), es así como en las economías donde rige la competencia entre empresarios, “la estructura de la oferta tiende a reflejar la estructura de la demanda” (Donges, 1997, pág. 17).

La *estabilidad monetaria* permite garantizar una *moneda neutra*, no inflacionaria, que garantice que las variaciones en los precios sean fruto exclusivo de la interacción de la oferta y la demanda, y de la productividad de los factores. La inflación distorsiona el sistema de precios, el precio pierde “eficacia en cuanto a su capacidad de transmitir de modo conciso y a un coste mínimo la información que los agentes económicos precisan con el fin de decidir qué y cómo producir, invertir, consumir y trabajar” (Donges, 1997, pág. 20).

Este apartado trata con las medidas adoptadas por Erhard para garantizar la libre formación de los precios a través de la garantía del funcionamiento de la competencia. Los esfuerzos realizados por Erhard para garantizar la estabilidad de la moneda se abordan en la tercera parte de este capítulo con la Reforma Monetaria. Como se verá a continuación, en el régimen competitivo juega un papel determinante la actividad empresarial, en ese sentido, este apartado gira principalmente, en torno, a la actividad del empresario.

2.1. El “timón del desenvolvimiento económico”⁶

El escenario económico de Alemania Occidental en 1948 se caracterizaba por un “intento de detener la inflación en aquellos años de posguerra apelando a la limitación de precios y el control económico” (Erhard, 1997, pág. 32). La inflación era consecuencia de “los gastos de rearme entre 1933 y 1939 y sobre todo de los gastos de guerra por valor de cerca de 560.000 millones RM [*reichsmark*]” (Erhard, 1997, pág. 32). Había una superabundancia de dinero y para evitar el incremento de los precios se había postulado un

⁵ Corresponde a una frase original de Erhard cuyo texto completo es: “la competencia de producción como fuerza motriz y el precio libre como elemento regulador de la economía de mercado” (Erhard, 1997, pág. 134).

⁶ Corresponde a una frase original de Erhard cuyo texto completo es: “la función de libre formación de los precios, verdadero timón del desenvolvimiento económico en un mercado no manipulado” (Erhard, 1997, pág. 132).

sistema de “inflación con límite de precios” (Erhard, 1997, pág. 32), lo cual causó la acumulación creciente de mercancías almacenadas y que los procesos de intercambio que se daban, retrocedieran siendo de naturaleza primitiva como el trueque (Erhard, 1997).

Dos reformas, una monetaria y otra económica, fueron los primeros pasos con que Erhard inició su encrucijada hacia la reconstrucción para el levantamiento de una nueva Alemania Occidental, “pocos tienen hoy ya conciencia exacta del grado de valor y del resuelto sentido de responsabilidad que fueron necesarios para dar este paso” (Erhard, 1997, pág. 33), se daría un “giro político-económico desde la economía dirigida hacia la economía de mercado libre” (Erhard, 1997, pág. 34), este giro constituía mucho más que la toma de medidas económicas drásticas, Erhard reconocía: “hemos colocado nuestra vida socio-económica y social sobre una nueva base y ante un nuevo comienzo” (Erhard, 1997, pág. 34).

Como se dijo, sobre la Reforma Monetaria se hablará en la tercera parte de este segundo capítulo. En cuanto a la naturaleza de la reforma económica, hay que decir que una de sus principales directrices fue, otorgar “al director general de Administración Económica el derecho a tirar *al cesto de los papeles*, directa o indirectamente, y de una vez, cientos de ordenanzas sobre reglamentación del control económico y los precios” (Erhard, 1997, pág. 34).

Desde luego, si Alemania Occidental había apostado sus cartas por la *libre movilidad de la economía*, era preciso dejar que los precios se constituyeran libremente a partir de la cataláctica hayekiana, para la cual, el precio, era el resultado de la igualación de las razones de intercambio de las partes, que hallaban, en la cuantificación de una suma específica de dinero, una *base para el mutuo ajuste*.

Ese precio o *base de mutuo ajuste*, sería una herramienta que permitiría organizar el mercado: cuantificaba las *valoraciones subjetivas* de los consumidores por los bienes, ¿cuáles eran los costos en términos de asignación de recursos que estaban dispuestos a asumir? Esta era una pregunta que sólo la economía de mercado podía responder: los consumidores revelaban, en la forma en que gastaban sus ingresos, los costos de producción de qué empresario estaban dispuestos a asumir al decidir o no pagar el precio, esto permitía canalizar los recursos hacia las ramas productivas de los empresarios que fueran capaces de cubrir los costos de producción: serían aquellos, a quienes los consumidores en su soberanía, otorgaran utilidades.

Esta voluntad de Erhard de “crear algo completamente nuevo” (Erhard, 1997, pág. 33) halló forma en el “Boletín Oficial del Congreso de Economía del Territorio Económico Unido del 7 de julio de 1948” (Erhard, 1997, págs. 33-34) donde se anunciaba “la Ley sobre normas de control económico y política de precios” (Erhard, 1997, pág. 34). Con estas reformas, “se había dado un paso importantísimo hacia la eliminación de un influjo directo de la burocracia sobre la economía” (Erhard, 1997, pág. 34). Quedaría a cargo de Erhard determinar de manera pormenorizada “qué mercancías y producciones habían de quedar fuera de los preceptos” (Erhard, 1997, pág. 34).

Como era de esperarse, en los meses posteriores a la implementación de las reformas de Erhard, hubo un incremento en el índice de los precios. Sin embargo, a favor de la liberalización de los precios había que decir que, si bien efectivamente, antes de la reforma, había precios oficiales y bajos, no había oferta de mercancías para esos precios; los nuevos precios actuales evaluados en la nueva moneda que constituían los marcos alemanes (DM), correspondían solo a una fracción de los precios del mercado negro evaluados en *reichsmark* (RM), antes de la reforma. Erhard mantuvo los nervios ante esta inevitable consecuencia de la liberalización de los precios, “no cabía más que un lema: permanecer firmes a toda costa” (Erhard, 1997, págs. 40-41).

Para Erhard “el único precio de mercado justo y defendible para la economía nacional no [podía] calcularse en abstracto [...], [era] necesario [...] mantener el criterio de que, en cualquier caso, el empresario [pudiera] reclamar el reintegro de sus gastos” (1997, pág. 136), y que este precio *justo y defendible* se desprendería también de la función niveladora de la competencia. En un mercado donde empezaba a regir la libertad de producción y consumo, donde los empresarios “[aportarían] su producción conforme a sus libres decisiones y por su propia cuenta y riesgo no [podría] haber un precio fijo” (Erhard, 1997, pág. 137).

Guiado por estas reflexiones Erhard declaró a finales de agosto de 1948 cuando se evidenciaba el incremento de los precios que si bien

“el péndulo de los precios [...], ha sobrepasado los límites de lo lícito y lo moral por doquiera, muy pronto estaremos en la fase en la que a través de la competencia, retrocedan nuevamente los precios a su justa proporción, a la proporción que asegura y garantiza una relación óptima entre salarios y precios, entre los ingresos nominales y el nivel de precios” (Erhard, 1997, pág. 35).

Era necesario dejar operar las fuerzas del mercado y de la competencia, pues controlarían el péndulo de los precios, hacia los *justos y defendibles*.

Para Erhard era apenas entendible que no existiera oferta de mercancías a los precios oficiales antes de la reforma: la configuración de valores mínimos no sólo favorecía la acumulación de inventarios ante la imposibilidad de los empresarios a reintegrar sus gastos; impidiendo que las partes del intercambio encontraran en el precio libre, una *base para el mutuo ajuste* hayekiano; sino que también, favorecían la aparición de mercados negros, tal como lo había explicado Röpke: “el mercado negro acompaña al régimen de precios máximos como la sombra a la luz” (1966, pág. 42). Los precios libres permitían organizar el mercado en cuanto permitían conocer a las partes la más óptima posibilidad de intercambio.

No es difícil concluir que Erhard considerara la existencia del derecho a la libertad de precios, *verdadero timón del desenvolvimiento económico en un mercado no manipulado*. Si se impedía la libre formulación de los precios, la economía “quedaría totalmente ciega, y el empresario no podría ya tomar disposiciones adecuadas al mercado si las reacciones de los precios no le indicaran dónde, cuándo y qué se ha producido demasiado, o demasiado poco” (Erhard, 1997, pág. 137).

En este sentido, Erhard, al igual que Hayek, reconocía el oficio *meramente instrumental* del mercado, asemejándolo, con un *catalejo* que permitía a los participantes, *ampliar su campo de visión*, proporcionándoles la información necesaria para conocer sus más óptimas posibilidades de intercambio. Si el precio libre era el que guiaba este *catalejo* del mercado, tanto consumidores como productores podrían *tomar disposiciones adecuadas*: los precios les indicarían *dónde, cuándo y qué se había producido demasiado, o demasiado poco*. Por este motivo es que afirmaba Hayek, que el mercado quedaba configurado *como un proceso capaz de ofrecer a los individuos una información muy superior a la que aisladamente hubieran podido alcanzar*.

Finalmente, en palabras de Erhard: “sólo testigos presenciales pueden dar una idea del efecto literalmente instantáneo que tuvo la reforma [...] en el relleno de los almacenes y en el abundante surtido de los escaparates” (1997, pág. 33). Lejos de pensar que la única consecuencia de la liberalización había sido el incremento sustancial de los precios, se había logrado un efecto mucho más importante y valioso: poner en marcha “una disposición de los consumidores a consumir y consumir sin aparente tregua, es decir, frente a una necesidad de recuperación poco menos que ilimitada” (Erhard, 1997, pág. 36). El dinero recobró su importancia, cesó la acumulación de mercancías, en conclusión: “la economía se veía precisada a ofrecer rápidamente la producción ordinaria y a liquidar los depósitos existentes” (Erhard, 1997, pág. 36).

Ahora bien, de las crecientes utilidades proporcionadas a los empresarios gracias a los incrementos en los precios, sólo una mínima parte estuvo destinada al consumo privado, gran parte de ellas sirvieron “para reemplazar el nuevo capital de ahorro, entonces todavía no movilizable, en cuanto el antiguo había quedado totalmente anulado por la Reforma Monetaria” (Erhard, 1997, pág. 38), se lograría recuperar la estructura del ahorro y de la inversión para fomentar la acumulación de capital, indispensable para asegurar el despliegue de la producción en masa.

La primera fase de la reconstrucción alemana estuvo así caracterizada, por “la turbulencia de precios [...], por una considerable elevación de los salarios reales y por un enorme auge de la producción” (Erhard, 1997, pág. 43). Los hechos iban revelando que, en Alemania Occidental, una reactivación de la actividad económica solo sería posible si no se intentaban neutralizar las fuerzas de ordenación espontánea del mercado, con el peso de las fuerzas de organización constructivistas, en cuyo nombre actuaban “rigurosas ordenanzas de los tribunales de control americanos e ingleses [que] exigían, antes de cualquier modificación de las ordenanzas relativas a los precios, su ratificación expresa” (Erhard, 1997, pág. 34). Sería pues una constante lucha entre las fuerzas de “la liberación de los mercados contra las fuerzas persistentes de la economía dirigida” (Erhard, 1997, pág. 35).

Sin embargo, algún tipo de milagro permitió que Erhard contara con la suerte de que la personalidad más destacada de la Alta Comisión, el general estadounidense Lucius D. Clay, se pusiera de su parte abalando sus posiciones (Erhard, 1997), pues a los ojos de los aliados, “suponer tal audacia en un alemán, acabada de terminar la guerra, era algo que no

entraba en las categorías mentales de una Administración que saboreaba todavía el aplastante triunfo” (Erhard, 1997, pág. 34).

Si bien el apoyo del general Clay, daba a Erhard cierto margen de maniobra en lo referente a la liberación de los precios, de ninguna manera terminaba de liberar a Alemania Occidental del viacrucis que supondría que en los meses y años siguientes, los aliados intentarían “una y otra vez influir con sus criterios en la reconstrucción alemana” (Erhard, 1997, pág. 34). Durante todo ese tiempo “cada debate no terminaba sin dejar paso a otro nuevo debate” (Erhard, 1997, pág. 35). Se discutía principalmente “sobre los desmontajes, la reducción de los impuestos, la libertad industrial [...] la creación de centros administrativos, la reforma de [la] política de comercio exterior” (Erhard, 1997, pág. 35).

Sin embargo, estas pretensiones constructivistas lideradas por el gobierno estadounidense, no impidieron a Erhard y a todo el pueblo alemán reconocer con inmensa gratitud, la *magnánima ayuda* que representó para el periodo de reconstrucción los importantes suministros del Plan Marshall; las críticas “no pueden ni deben aminorar el sentimiento de gratitud que el Gobierno Federal y todo el pueblo alemán deben a los Estados Unidos y a sus ciudadanos por la ayuda prestada” (Erhard, 1997, pág. 35): entre abril de 1948 y finales de 1954 sobrepasó los 1.500 millones de dólares, esto sin contar con la ayuda suministrada antes del Plan entre 1946 y 1950 por parte de la Administración de Ayuda en las Zonas Ocupadas, que hicieron que la suma total de los aportes redondeara los 1.620 millones de dólares (Erhard, 1997).

2.2. El motor de ese “sano desenvolvimiento”⁷

La elasticidad con que comenzó a responder el pueblo alemán a la liberación de los precios se revelaba, como se ha dicho, en que “en lugar del silencio mortal de las ruinas, estruendo y rechinar de máquinas de construcción [...], [se llenaron] los comercios de toda clase de mercancías, y las fábricas empezaron de nuevo a funcionar” (Erhard, 1997, pág. 33), comenzaron a tomar forma los comercios al por menor y se abría paso a la competencia, la cual pudo evidenciar con resultados tangibles, su función *socialmente beneficiosa*.

La competencia era una manera de mantener despierto el “afán de rendimiento personal” (Erhard, 1997, pág. 23) haciendo que “desaparecieran todas las ventajas que no [resultaran] directamente de una productividad elevada” (Erhard, 1997, pág. 23), la competencia redundaba en última instancia en beneficio de los consumidores, quienes ocupaban el centro de gravedad de la Economía Social de Mercado: “una política económica sólo [podía] llamarse “social” si [hacía] que el progreso económico, el rendimiento elevado y la productividad creciente [redundaran] en provecho del consumidor, absolutamente hablando” (Erhard, 1997, pág. 125), mediante la competencia “se [operaban] –en el mejor

⁷ Corresponde a una frase original de Erhard cuyo texto completo es: “veo en el despliegue de la competencia la mejor garantía [...]. En interés de una economía de mercado verdaderamente social, me es imposible renunciar a este motor de sano desenvolvimiento económico” (Erhard, 1997, pág. 216).

sentido de la palabra- una socialización del progreso y de los beneficios” (Erhard, 1997, pág. 23).

Tanto para la Escuela Austriaca de Economía de Mises y Hayek, como para la Economía Social de Mercado de Erhard, la soberanía del mercado residía en el consumidor. Para los austriacos, este hecho radicaba en el *devenir democrático del mercado*: si las utilidades de un empresario reflejaban su capacidad para satisfacer las necesidades de los consumidores, cada centavo gastado en el mercado era un potencial determinante del direccionamiento de los factores de producción hacia las diferentes ramas, hacia las diferentes formas de satisfacer necesidades, que era lo que representaba cada empresario en los mercados de Mises.

El mercado constituía así una *democracia en la cual cada centavo da el derecho de emitir un voto* por un empresario, en ese sentido *todas las personas eran instrumentales en producir el resultado de la estructura de precios* de acuerdo a sus posibilidades económicas, determinadas por su posición alcanzada en el sistema de la división del trabajo, en la cual, todos eran consumidores y productores al mismo tiempo.

Si bien la competencia entre empresarios, representaba, según Mises, una competencia entre las diferentes formas abiertas a los consumidores para satisfacer una necesidad, no sólo significó para el pueblo alemán la ampliación de la oferta y de sus posibilidades de elección; significó también una fuerza niveladora de los incrementos que hubieran podido sufrir los precios a causa de la liberalización: “en [la] lucha por las posiciones dentro del mercado no [cabía] descartar sencillamente la función del precio libre” (Erhard, 1997, pág. 137), porque “la competencia [era] el único medio adecuado para atenuar los efectos de esos periodos de alza de precios” (Erhard, 1997, pág. 159); estas disminuciones permitirían “auténticos aumentos en los salarios reales” (Erhard, 1997, pág. 159). La competencia reveló cumplir su función *socialmente beneficiosa* incrementando las posibilidades de satisfacer necesidades de consumo, mientras controlaba el *péndulo de los precios*.

Las nuevas posibilidades de consumo para el pueblo alemán provenían de la mayor productividad lograda por el sector empresarial: movido por el *afán de rendimiento personal*, lograba innovar e introducir mejoras en los procesos productivos, ““bienestar para todos” y “bienestar mediante la competencia” [eran] postulados inseparables; el primero [marcaba] la finalidad; el segundo, el camino que [conducía] a ese fin” (Erhard, 1997, pág. 24).

Se habría logrado mantener el dinamismo de los procesos productivos, mitigando las fuerzas que propiciaban la rigidez del mercado, mientras

“cada empresario, en beneficio de su propia subsistencia, no [tuviera] más ambición ni voluntad que [...] no perder el favor del consumidor y [...] ofrecerle cada vez mejores productos a fin de afianzarse [...] en competencia contra quienes [concurrían] con él en la oferta” (Erhard, 1997, pág. 137);

En los mercados de Mises, la competencia también revelaba cumplir una función *socialmente beneficiosa* al mantener despierto el *afán de rendimiento personal* evitando la rigidez de la oferta: no había otra forma de que un empresario mantuviera su posición en el

mercado más que satisfaciendo las necesidades de los consumidores: *en la economía de mercado no hay otro medio de adquirir y preservar la riqueza, más que suplir las masas de la mejor y más barata manera con los bienes que quiere.*

Dinamizar la competencia suprimiendo barreras de entrada al mercado, permitía cada vez a más personas emprender negocios, facilitando *posibilidades de empleo al creciente número de gentes.* De la anterior cita de Erhard se deriva nuevamente su reverencia al espíritu empresarial descrito por Kirzner. Puede derivarse también otro rasgo austriaco anti-constructivista más importante de Erhard: compartir con Mises la negativa frente a las fuerzas de ordenación constructivista de los *ingenieros sociales* cuando, en los órdenes dirigidos, designan trabajo y trabajador al logro de un objetivo predeterminado, concebido por la voluntad constructivista, socavando las libertades e iniciativas individuales defendidas por Hayek, impidiendo el surgimiento de la mencionada empresarialidad de Kirzner.

Las limitaciones en la competencia traerían efectos contrarios: la productividad avanzaría lentamente, se detendría la innovación (Donges, 1997), no habría cambios ni *auténticos aumentos en los salarios reales.* Sin competencia, “surgía por fuerza un aquietamiento que [terminaría] por dar lugar a una rigidez general” (Erhard, 1997, pág. 159). Los hombres ya no buscarían medios para conseguir los aumentos constantes de la productividad necesarios para la prosperidad de la economía alemana del periodo de reconstrucción (Erhard, 1997). Era *imposible renunciar a este motor de sano desenvolvimiento* económico, era imposible no mantener despierta “la voluntad de independencia y de libertad, una de las fuerzas más elementales del hombre” (Erhard, 1997, pág. 146).

Se ha dicho que la competencia redundaba en última instancia en beneficio de los consumidores, quienes ocupaban el centro de gravedad de la Economía Social de Mercado: *una política económica sólo podía llamarse “social” si hacía que el progreso económico, redundaran en provecho del consumidor, absolutamente hablando,* sin embargo el término “social” dentro del orden económico de carácter liberal que halló forma en la Economía Social de Mercado, permitía una interpretación adicional.

“Social” significaba también, que cada hombre debía asumir la responsabilidad del uso de su libertad individual, de lo que hacía o dejaba de hacer con ella; obteniendo *las consecuencias, de que un rendimiento menor tenía que traducirse en un beneficio también menor.* Recaía sobre cada ciudadano del pueblo alemán asegurar la propia existencia por los propios esfuerzos, sabiéndose responsable no sólo del propio destino, sino también de “la independencia de su existencia [...], [del] valor de subsistir por sus propias realizaciones [...], [de] afirmarse en una sociedad libre” (Erhard, 1997, pág. 116).

Desde este punto de vista, es posible establecer una relación simbiótica entre el significado “social” de la Economía Social de Mercado y el sentido de la responsabilidad que implica ser libre dentro de las reflexiones austriacas de Hayek: *en las sociedades libres un individuo puede ser estimado de acuerdo a la forma en que usa su libertad,* la recompensa que obtenga de sus acciones viene determinada por descubrir cuál es el mejor uso que puede

darle a sus propias capacidades; el descubrimiento de esto *es una de las mayores contribuciones que un individuo puede hacer en nuestra sociedad por el bienestar de sus conciudadanos.*

Continuaría Hayek: no era responsabilidad de alguien más, asegurar a otros un uso adecuado de sus propias capacidades, *en una sociedad libre somos remunerados no por nuestras habilidades sino por usarlas correctamente*, el hombre alemán sería libre para elegir en qué ocupación emplear sus capacidades para lograr sus propósitos individuales, y desde luego, también libre para elegirlos; en la sociedad libre de Erhard, no había razón para esperar ser dirigido hacia la primera ni hacia los segundos, *los talentos de un hombre no le darían derecho a ocupar determinada posición, todo lo que esta sociedad libre ofrecía era la oportunidad de buscar una posición adecuada a los propios talentos.*

La anterior reflexión era la brújula que demarcaba uno de los nortes de la agenda de política económica de Erhard: más que ocuparse de problemas de distribución, giraba en torno a superar problemas de productividad: “la elevación del nivel de vida que yo precisamente aspiro no afecta tanto a problemas de distribución cuanto a problemas de producción o productividad sobre todo” (Erhard, 1997, pág. 163) dijo en alguna ocasión. Ahora bien, de acuerdo a lo expuesto hasta este punto, queda suficientemente claro que para Erhard la productividad no era algo que pudiera definirse en abstracto o en algún concepto genérico, la productividad era un asunto personal de cada hombre que trabajara y viviera dentro de la Economía Social de Mercado.

Superar el problema de la improductividad personal suponía, no solo haber superado el “afán redistribuidor del Estado” (Donges, 1997, pág. 22), sino también, haber renunciado a los deseos de vivir bajo su sombra y tutelaje. Quienes dedicaban “su atención a problemas de distribución [cometían] siempre el error de querer distribuir más de lo que la economía nacional [estaba] en condiciones de hacer” (Erhard, 1997, pág. 163). Era más sensato encauzar hacia incrementos en la productividad personal todas las energías que se desperdiciaban en los “violentos debates, guerra de salarios e incluso huelgas” (Erhard, 1997, pág. 163), que suscitaban las demandas distributivas de algunos sectores; “la solución no [estaba] en dividir, sino en multiplicar el producto social” (Erhard, 1997, pág. 163).

La anterior reflexión de Erhard halla forma a la luz de las reflexiones austriacas dentro del pensamiento hayekiano: el progreso no se produce desde un frente uniforme sino de manera *escalonada*; el progreso no como fruto de los esfuerzos conjuntos de la humanidad sino como fruto de que la empresarialidad asumiera riesgos; diría Kirzner, fruto de *alejarse de la rutina de oportunidades que todos conocen*; en ese sentido iba a haber siempre alguien a la cabeza: aquél portador de iniciativas que hacía el mejor uso de sus capacidades y de su libertad individual, siendo ésta, promotora de desigualdades. A la luz de esta idea, Hayek también discute: la pobreza no se supera distribuyendo la riqueza creada, más bien permitiendo que las personas que se hallan más abajo puedan acceder a la que accedieron los de arriba, siempre, sin perjudicar sus iniciativas con miras a que puedan seguirla creando.

A partir de la anterior reflexión, pueden entenderse los esfuerzos de Erhard por mantener una política fiscal que en vez de buscar solventar afanes redistribucionistas, “no [limitara] artificialmente o más de lo debido la libertad de movimientos del empresario [...] [dejándole] suficiente capital con que [pudiera] cumplir las tareas que le [competían] en interés de la economía nacional”, (Erhard, 1997, pág. 124), la industria estaba en todo el derecho de exigir esto al estado pudiendo esperar de Erhard “todo su apoyo” (Erhard, 1997, pág. 124).

En vez de cargar al empresario con medidas fiscales redistribucionistas que pudieran remediar en el corto plazo, afanes distributivos de algunos sectores; había “que garantizar que el empresario valioso desde el punto de vista social [obtuviera] mayor seguridad y posibilidades nuevas” (Erhard, 1997, pág. 134), esto implicaba, entre otras cosas, permitirle “disfrutar de una auténtica libertad de empresario [,] [de] ejercer libremente sus movimientos” (Erhard, 1997, pág. 111). Erhard ya había delimitado el rango de acción estatal en la existencia de un *reparto del trabajo*.

Limitar el rango de las acciones estatales dentro de la empresa era permitir que fuera el empresario el “responsable de su empresa” (Erhard, 1997, pág. 111), el cual podía exigir con derecho al estado que “no se [metiera] a ordenar o tutelar sus acciones” (Erhard, 1997, pág. 111): una primera intervención supondría una segunda, y luego una tercera, luego la cuarta: llegaría un punto en el que no se le permitiría *disfrutar de una auténtica libertad de empresario*. “En esta justa exigencia [Erhard era] el primero en apoyar al empresario” (Erhard, 1997, pág. 111). Nuevamente se preguntaría Mises si el estado, animado con los mejores propósitos no terminaría cruzando la frontera socialista hacia la completa planificación, antes de alcanzar los resultados que se propuso al intervenir.

No sería el estado el que determinaría quién produciría qué, cómo y en qué cuantía; sólo las decisiones individuales de consumidores y empresarios que se encontraban en un mercado movido por la competencia. El intervencionismo de estado había quedado a la sombra de las decisiones individuales de consumidores y empresarios, a la sombra de la organización procurada de las fuerzas que operaban el libre mercado. Mientras se evitara el intervencionismo de estado, se estaría atacando uno de los cuatro frentes que impedían la libre formación del precio.

Ahora bien, Erhard hizo énfasis en que el aumento de la eficiencia económica lograda a partir de la competencia no era el fin de la Economía Social de Mercado por sí misma: debía responder a la necesidad que existía de conseguir reducciones en los precios que hicieran posibles *auténticos aumentos en los salarios reales* de los trabajadores.

Mayor productividad se traduciría en menores costos para los empresarios, estos menores costos se revelaría en la fijación de menores precios para los productos finales, la última consecuencia era un incremento en la capacidad adquisitiva de los salarios de los trabajadores; trabajadores que, gracias a las posibilidades brindadas por la Economía Social de Mercado eran consumidores al mismo tiempo, y como consumidores, centro de gravedad de los esfuerzos de la Economía Social de Mercado. La competencia no serviría de nada, a

menos que su última consecuencia no fuera precios más bajos, haciendo posibles estos *auténticos aumentos en los salarios reales*. Esta dualidad de roles de los trabajadores como consumidores también existe dentro de los mercados de Mises: *todos son un medio y un fin en sí mismos; un fin último en sí mismos y un medio para las otras personas en sus intentos por alcanzar los propios fines*.

Estas reflexiones acerca de la dualidad del rol que desempeñaban los participantes del mercado, fueron las que llevaban a Erhard a insistir tanto en la necesidad de la competencia para que, “todo progreso económico y toda mejora en el modo de trabajo no se [tradujera] en mayores ganancias, rentas o prebendas” (Erhard, 1997, pág. 130), sino que fueran éxitos que pudieran ser recogidos por los consumidores en la forma de salarios reales más altos, en cuanto a su rol de trabajadores. En esto consistía el sentido *social* de la Economía Social de Mercado “que todo éxito económico, de donde quiera que [surgiera] [...], toda mejora del rendimiento laboral se [hiciera] útil al bien de todo el pueblo y [sirviera] para asegurar una mejor satisfacción del consumo” (Erhard, 1997, pág. 131).

Ahora bien, por esta dualidad de roles que asumían los participantes del mercado, era que había que acabar de una vez por todas con los decretos que limitaran las horas de trabajo dentro de los comercios. Había que adoptar una total, “actitud de decidido rechazo frente a todas esas leyes sobre la hora de cierre de los comercios y a estas pretensiones de fijar y limitar las horas en que el comerciante tiene derecho a vender” (Erhard, 1997, págs. 122-123), pero, ¿en virtud a qué?

Era cierto que “cada cual [debía] tener su tarde libre, esto [estaba] fuera de discusión” (Erhard, 1997, pág. 123), el problema radicaba en que si los comercios cerraban a las horas determinadas por algún decreto, por muy buenas que fueran las intenciones, se impedía que los trabajadores que asumieran su rol de consumidores más allá de las horas de cierre estipuladas en el decreto, pudieran “conservar la libertad de poder comprar con tranquilidad durante el tiempo libre de que [disponían]” (Erhard, 1997, pág. 123); Erhard recordaba que “el consumidor alemán no [iba] precisamente a acostarse los sábados por la tarde: [iba] a gastar su dinero en otra parte con otros fines” (Erhard, 1997, pág. 123). No se debía tomar “ninguna medida que redundase con seguridad en menoscabo del volumen de ventas del comercio” (Erhard, 1997, pág. 123).

Con esto, Erhard pretendía motivar a que los empresarios pudieran decidir recoger o no beneficios por su trabajo durante las horas extras, de tal forma que no se impidiera que *en beneficio de su propia subsistencia, no tuvieran más ambición ni voluntad que no perder el favor del consumidor*, buscando ofrecer un mejor servicio, compitiendo *contra quienes concurrían con él en la oferta*. Esto permitiría una vez más *garantizar que el empresario valioso obtuviera mayor seguridad y posibilidades nuevas*; sería el empresario el responsable de decidir sobre su empresa y de acuerdo a sus decisiones individuales obtendría *las consecuencias pertinentes, de que un rendimiento menor tiene que traducirse naturalmente en un beneficio también menor*.

Nuevamente en Erhard el vestigio de las reflexiones de Mises: las utilidades empresariales como una señal enviada por los consumidores a los empresarios, las utilidades como la *fuerza motriz* de la economía de mercado, *mientras mayores fueran, mejor se estarían supliendo las necesidades de los consumidores*, dejar al empresario recoger las utilidades fruto de este esfuerzo, hacía parte de *garantizar que obtuviera mayor seguridad y posibilidades nuevas*.

Ahora bien, la dualidad del rol que todos desempeñaban en el mercado permitía explicar también, por qué debían evitarse los incrementos en los salarios, si no venían acompañados de incrementos en la productividad. El motivo era sencillamente que “el desmesurado desarrollo de los salarios [debía] pagarse con un aumento de los precios” (Erhard, 1997, pág. 84), esto a razón de que el salario de los trabajadores era un costo que enfrentaba el empresario, mayores costos se traducían en mayores precios para los consumidores.

Si el empresario atendía demandas injustificadas de trabajadores (desde luego no siempre lo eran), resultaría siendo otro trabajador en su dualidad de rol como consumidor, quien, en última instancia, con la disminución de la capacidad adquisitiva de su ingreso al enfrentarse a mayores precios; terminaría asumiendo el mayor salario disfrutado por otro trabajador. En síntesis: perdían todos en ese “mutuo trepar de los precios sobre los salarios y de los salarios sobre los precios” (Erhard, 1997, pág. 176).

Este *mutuo trepar* constituía una carga para las capas sociales “cuyos ingresos son menos susceptibles de reacción, y en las que, por tanto, cualquier alza de precios, sobre todo en los artículos de primera necesidad, repercutirá trágicamente sobre su naturaleza social” (Erhard, 1997, pág. 161). Este *mutuo trepar*, conducía a que trabajadores en rol de consumidores se hallaran ante una situación en la que el precio había sido distorsionado.

Nuevamente, un precio distorsionado, perdía su capacidad para orientar los esfuerzos de los empresarios, *no podrían ya tomar disposiciones adecuadas*, el precio perdería su capacidad para indicarles *dónde, cuándo y qué se ha producido demasiado, o demasiado poco*: la distorsión causaba, que los consumidores para poder cubrir el precio creciente de un primer producto, dejaran de destinar parte de su ingreso para la adquisición de otro; los productores de este segundo bien difícilmente podrían concluir cuál había sido la causa de la disminución en sus ventas, no pudiendo ya *tomar disposiciones adecuadas*.

Una vez se empezaran a permitir aumentos de los salarios más allá de los incrementos en las productividades individuales, en cada vez un mayor número de industrias; tarde o temprano todos los trabajadores en razón del *mutuo trepar de los precios sobre los salarios y de los salarios sobre los precios*, iban a necesitar aumentos en sus respectivos salarios, esperando poder superar y cubrir los precios crecientes del mercado, a causa del incrementos en los costos del empresario. Habría cobrado vida un efecto dominó que impedía, que los efectos de la competencia, fueran un éxito que redundara en los incrementos de la capacidad de consumo del pueblo alemán, se habría puesto en juego la estabilidad de la moneda.

Las incomodidades que esta “templada política de salarios” (Erhard, 1997, pág. 165) sugerida por Erhard, constantemente suscitaban en ciertos círculos de trabajadores, no le impedían “proclamar la verdad, ciertamente impopular, de que los salarios y los precios, por más que se niegue y a pesar de toda maniobra táctica, se [encontraban] en una relación indisoluble” (Erhard, 1997, pág. 83). Había que seguir trabajando en la dirección contraria, impidiendo que presiones sindicales revirtieran los incrementos del salario real que, mediante la disminución en los precios, hubiera podido traer la competencia. Todos los esfuerzos debían redundar en *auténticos aumentos en los salarios reales* de los trabajadores.

Esta *templada política de salarios* permitía *hacer ver a cada ciudadano la inmediata conexión que existía entre la estabilidad de la moneda y su propia conducta*. Mientras la *templada política de salarios* pudiera controlar injustificadas presiones sindicalistas, se estaría atacando el segundo de los cuatro frentes que impedían la libre formación del precio.

Ahora bien, Erhard reconocía que los empresarios actuarían con *acierto económico y gran tacto psicológico*, si por propia iniciativa, elevaban los salarios de acuerdo con las mejoras en la productividad de los trabajadores. Estos incrementos en los salarios no solo eran posibles sino necesarios, si la economía alemana había demostrado tener una fertilidad creciente, ¿por qué no permitirlo? “Me parece fatal que los patronos nunca emprendan por sí mismos una actividad propicia a un aumento de salarios de suyo posible y que actúen únicamente cuando los sindicatos apremien” (Erhard, 1997, pág. 160).

Existía así, “el deseo de procurar a todos los hombres que trabajan, a medida que [progresaba] su productividad, un salario constantemente creciente” (Erhard, 1997, pág. 23), “aunque naturalmente sin agotar del todo el área de acción disponible para las reducciones de los precios” (Erhard, 1997, págs. 160-161). Si hubiera que elegir entre aprovechar una parte de los beneficios crecientes para lograr disminuir los precios o aumentar los salarios, Erhard sugería que debería dársele prelación a lo primero, aunque sabía que en la práctica, rara vez se encontraban “tales polaridades” (Erhard, 1997, pág. 161).

Aumentar el salario de los trabajadores, aumentaba los costos de producción, los cuales sólo podrían cubrirse si se incrementaba el precio del producto. Desde luego hubo quienes, para tener que evitar aumentar el precio del producto final, propusieron destinar parte de las utilidades empresariales a cubrir estos costos crecientes de emplear trabajadores a un mayor nivel salarial. Esto, no sólo no era posible dentro de los límites de la Economía Social de Mercado, sino también, inconveniente.

Lo declaró Max Horkheimer en su *Anhelo de justicia teoría crítica y religión*: “a través de la competencia en el ámbito económico se fomentó y desarrolló también el espíritu” (Horkheimer, 2000, pág. 191). Recoger utilidades permitía mantener despierto el *afán de rendimiento personal*, sabiendo que el papel de empresario no quedaba reservado para determinado grupo o élite de personas, sino, para todo el que supiera hacer uso de sus habilidades y capacidades personales para ser portador de iniciativas, y asumir bajo la propia responsabilidad, riesgos. De esta forma es que plantea la visión kirzneriana la empresarialidad: *todo hombre*, en cuanto *homo agens* está dotado de cierta tendencia

perspicaz *hacia posibles fines nuevos y provechosos*. Lo anterior permitía a todo el que estuviera alerta, poner valor agregado en el sistema de la división del trabajo, mediante la puesta en marcha de las propias iniciativas.

De estas iniciativas se derivaba la capacidad para innovar e introducir nuevas técnicas en los procesos productivos, mejorando la calidad de los productos mientras disminuían los precios. En síntesis, el ejercicio de la figura empresarial redundaba en el bienestar de los participantes en el mercado. De aquí que pueda entenderse por qué existe tanta rigidez en los órdenes de planificación socialista: “el proletariado toma el poder político, y, por medio de él, convierte en propiedad pública los medios sociales de producción, que se escapan de las manos de la burguesía” (Marx & Engels, *Del Socialismo Utópico al Socialismo Científico*, 1976, pág. 159).

Si, según Hayek, las utilidades y en sí las *diferencias salariales*, eran un metro para medir la *importancia social de las diferentes ocupaciones*, de acuerdo a las valoraciones de los consumidores; su ausencia implicaría que *las diferencias de remuneración no serían ya un impulso adecuado para que las gentes realizaran los cambios socialmente deseables*. Si el empresario era el que asumía los riesgos para procurar estos *cambios socialmente deseables*, el beneficio debía ser suficientemente atractivo para motivarlo a asumirlos, de lo contrario ¿quién más lo habría hecho? “La idea de que la ausencia de toda competencia en la sociedad contribuye al desarrollo del hombre libre me parece un error optimista” (Horkheimer, 2000, pág. 191), diría Horkheimer.

Finalmente, si el empresario podía recoger los beneficios de su actividad empresarial sacaría *las consecuencias de que un rendimiento menor se tradujera en beneficios menores*. Mantener despierto su *afán de rendimiento personal*, significaba evitar tener motivos para fijar precios arbitrarios fruto de convenios de organización colectiva como los cárteles.

El anterior razonamiento permite retomar los argumentos de Erhard en contra de las organizaciones cartelarias. Después de la reforma económica, la lucha contra las organizaciones cartelarias representó la segunda de las intervenciones directas y justificadas del gobierno para proteger el régimen de competencia: era su tarea “atender particularmente el problema de la adquisición de poderío económico como posible factor perturbador del equilibrio creado por la economía de mercado” (Erhard, 1997, pág. 132).

Se dijo que la delimitación de las esferas de la actividad politioeconómica y la economía, la trazaba la comprensión de que, *no era misión del Estado intervenir en la economía, mientras la misma no provocara esa intervención*. Si *garantizar una economía capacitada para sus funciones* era una de las tareas del gobierno, los cárteles como convenios de organización colectiva impidiendo la libre formación de los precios, provocaban *esa intervención*.

Para Erhard “una de las más importantes tareas de un Estado que se [asentara] sobre un orden social de tipo liberal [era] el garantizar el mantenimiento de la competencia libre” (Erhard, 1997, pág. 24); una ley fundamental de una economía que se asentara en ese orden debía ser la prohibición de cárteles, si el estado fallaba en este propósito también fallaría el

sistema de la Economía Social de Mercado (Erhard, 1997). Así las cosas, “el debate en torno a la política de cárteles no [era] una cualquiera de las muchas cuestiones en litigio, sino más bien el problema central de todo [el] orden económico” (Erhard, 1997, pág. 134).

De lo anterior se entiende que para continuar garantizando *que el empresario valioso obtuviera mayor seguridad y posibilidades nuevas*, no bastaba con limitar el rango de las acciones estatales permitiendo al empresario ser el *responsable de su empresa*, evitando meterse a *ordenar o tutelar sus acciones*; sino, que también, era indispensable evitar la concentración de poder económico que pudiera modificar arbitrariamente “el precio de mercado, que en una perfecta economía de competencia escapa al dictado de las partes individuales que en el mercado entran en juego” (Erhard, 1997, pág. 133).

Para Erhard, de los cárteles se desprendían problemas de diversos matices. Si su naturaleza consistía en la manipulación de los precios por encima de los que fijaría el mercado, el primero de ellos sería la destrucción de la competencia: era “innegable que todos los convenios que se [adoptaran] para delimitar el mercado, especialmente los referentes a los precios, [perseguían] en último término alguna limitación de la competencia” (Erhard, 1997, pág. 126). De este primer problema se desprendería un segundo: la rigidez de la economía al impedir a nuevos empresarios ingresar a competir y diversificar la oferta.

La rigidez se propiciaba 1) en virtud de que en “la base de una organización legal” (Erhard, 1997, pág. 133), empresas jurídicamente independientes limitaran su propia independencia ligándose entre sí mediante acuerdos para eliminar la competencia; 2) porque a causa de relaciones de propiedad, la voluntad de una empresa venía a ser influida por otra “de tal modo que ya no le [era] posible ni permitido hacer valer plenamente en el mercado su poder de producción” (Erhard, 1997, pág. 133); 3) por el surgimiento de empresas grandes que predominaran en el mercado y por ello ejercieran influencia en la oferta y en la formación del precio.

Este segundo problema de la rigidez que se manifestaba en la ausencia e incapacidad de diversificar la oferta, venía a ser la raíz del tercero: la creación de una mentalidad “imposible ya de conciliar con el auténtico espíritu de empresa” (Erhard, 1997, pág. 143).

Si la característica del empresario, es su capacidad para poner una producción en el mercado de acuerdo a sus decisiones, y a su capacidad para asumir riesgos, sabiendo que es el consumidor el juez que reintegra sus gastos mediante las utilidades; querer garantizárselas trasladando su responsabilidad de enfrentar la incertidumbre del mercado, a la seguridad colectiva de los cárteles; hace que sus ingresos no provengan de competir *contra quienes concurren con él en la oferta*, sino del detrimento de las posibilidades abiertas al consumidor.

Los empresarios entran a participar en el mercado teniendo en cuenta que su actividad implica riesgos y pérdidas, el auténtico empresario no hace depender “el destino de una empresa y el de su personal [...] de decisiones colectivas” (Erhard, 1997, pág. 138), por el contrario asume la responsabilidad y el riesgo de sus decisiones. Asumir los riesgos y la incertidumbre, en palabras de Termes, es la *esencia de la actividad empresarial* y

justificativa del beneficio, diría Kirzner que *es ese elemento empresarial el que hace que la acción humana sea algo activo, creador y humano*; con razón concluirá Erhard que “con los carteles el empresario se despoja de sus funciones más genuinas; termina por convertirse materialmente en un funcionario y ser, como tal, perfectamente sustituible” (1997, pág. 138).

Los cárteles eran contrarios a la naturaleza de la Economía Social de Mercado en cuanto *una política económica sólo podía llamarse “social” si hace que el progreso económico, redunde en provecho del consumidor*, el devenir del tercer problema era la pérdida de su soberanía: “toda posición de carácter monopolizador lleva consigo el peligro de explotación del consumidor y provoca además un entorpecimiento del progreso económico” (Erhard, 1997, pág. 130). Diría Walter Eucken, que con las organizaciones monopolísticas, no sólo “desaparece la influencia de los consumidores sobre el proceso económico, sino también la independencia y función directiva del comercio” (Eucken, 1956, pág. 144).

Para garantizar al consumidor su derecho al libre consumo, y evitar que se sintiera coaccionado por fuerzas anónimas de poderío de mercado, era necesario “proclamar la guerra a las pretensiones de constituir carteles”⁸ (Erhard, 1997, pág. 125), suprimir los estorbos a la libre competencia en cualquiera de sus manifestaciones, pues “la tendencia a estorbar la libertad comercial y fabril mediante convenios cartelarios [igualaba], o poco menos [...] a la tendencia de los obreros hacia el colectivismo” (Erhard, 1997, pág. 125). *Proclamando esta guerra* se protegían y garantizaban posibilidades para que el empresario “[lograra] un precio que [abriera] al consumidor posibilidades de vida óptimas” (Erhard, 1997, pág. 136), la competencia constituía la “columna sustentadora de todo el sistema” (Erhard, 1997, pág. 125), y el papel del precio libre era determinante en el proceso.

De la anterior reflexión, se desprende que la visión que tenían Marx y Engels del estado en el régimen de competencia es equívoca: “el Estado [...] no es tampoco más que la forma de organización a que necesariamente se someten los burgueses [...], para la mutua garantía de su propiedad y de sus intereses” (Marx & Engels, Feuerbach. Oposición Entre las Concepciones Materialista e Idealista, 1976, pág. 77), con la *proclamación de guerra* contra las organizaciones cartelarias, se confirmaba el *reparto del trabajo entre el estado y la economía*, delimitando las esferas, la comprensión de que *no era misión del Estado intervenir en la economía mientras ella misma no provocara la intervención*. La función del estado estaba circunscrita a *capacitar a la economía para sus funciones* mediante el mantenimiento de los principios ordenadores, muy en contra de la protección de los particularismos gremiales.

⁸ Erhard planteó la *Ley sobre Normas de control económico y política de precios* después de la Reforma Monetaria, con ella pretendía suprimir los estorbos a la libre competencia mediante la formación de carteles y monopolios, la cual rezaba: “Mientras el estado no reglamente el tráfico de mercancías y servicios, debe darse validez al principio de la competencia de producción. Caso de formarse monopolios económicos, se tenderá a eliminarlos y, por el momento se someterán a la inspección del Estado. Se presentará lo antes posible al Consejo Económico el proyecto de una ley alemana tendiente a dicha eliminación” (Erhard, 1997, pág. 125).

La manipulación del consumidor mediante las fuerzas anónimas de los cárteles procuraba el quinto problema: una redistribución del ingreso nacional que dejaba de estar en correspondencia con el aporte realizado en el sistema de la división del trabajo: “de la suma de capacidad adquisitiva existente, [los cárteles] [aseguraban] para ellos, es decir, para sus productos, una mayor parte de la que les correspondería en un mercado libre” (Erhard, 1997, pág. 139), esto representaba un peligro potencialmente superior, cuando las ramas organizadas en convenios cartelarios, suplían el mercado con productos de consumo ineludible.

Que la distribución del ingreso dejara de estar en correspondencia con el aporte al sistema de la división del trabajo, no solo era inaceptable desde el punto de vista *societal* de la Economía Social de Mercado⁹, sino que además, ignoraba la interdependencia de los acontecimientos económicos: “el plus de capacidad adquisitiva que determinados grupos recaban para ellos [había] de faltar en otro punto de la economía nacional” (Erhard, 1997, pág. 139), se retiraba poder de compra de otras ramas cuyo aporte al producto social podía ser más significativo para el consumidor desde el punto de vista relativo¹⁰. Los privilegios de los cárteles “no [podían] por menos de traducirse consecuentemente en un grave perjuicio para aquellos otros frente a cuyos productos ya no puede haber, en correspondencia, más que un volumen escaso de poder de compra” (Erhard, 1997, pág. 139).

Dentro de la Escuela Austriaca de Economía, en esto radicaría el carácter *antidemocrático* de los cárteles: manipular el precio impidiendo que cada centavo que gastaran los consumidores en el mercado, fuera un potencial determinante del direccionamiento de los factores de producción, de acuerdo a sus valoraciones subjetivas. Esto implicaba que los consumidores no gastaran sus ingresos de acuerdo a sus preferencias reveladas mediante “votos” en el mercado.

Erhard reconocía que la clase media alemana era la que en mayor medida sufría los perjuicios del devenir de los convenios cartelarios, no solo tenía que destinar parte de sus ingresos a cubrir productos de consumo ineludible producidos bajo las ineficiencias de estos aparatos, sino porque en su propiedad estaban “cientos y miles de pequeñas o medianas empresas” (Erhard, 1997, pág. 141), donde afluiría *en correspondencia* este *volumen escaso de poder de compra*. La capacidad adquisitiva existente no sería suficiente para absorber la oferta que producían estas clases medias, trabajando, en “el perfeccionamiento, en la

⁹ Atentaba 1) contra la responsabilidad individual de asumir los riesgos que podían derivarse del ejercicio de la libertad, 2) contra el consumidor.

¹⁰ En este punto valdría la pena resaltar las diferencias entre la economía liberal antigua y la economía social de mercado que Erhard introdujo en Alemania Occidental en 1948: “la economía social de mercado no implica la libertad de los empresarios para eliminar la competencia por medio de convenios del tipo de los carteles; por el contrario, implica la obligación de granjearse el favor del consumidor por aquello que rinda y realice en competencia con el concurrente” (Erhard, 1997, pág. 132), esto implicaba que la libertad de un empresario no podía limitar la actividad empresarial de otro, en esto radicaba la diferencia con la visión de la economía liberal antigua: “la libertad que los partidarios de los carteles reclaman para impedir o suprimir la libertad no es el concepto de libertad que yo antepongo como obligatorio en interés de los empresarios libres y de la subsistencia de éstos” (Erhard, 1997, pág. 132).

industria de la elaboración [...] [,] en el sector de bienes de consumo, en el comercio y en la artesanía y los oficios” (Erhard, 1997, pág. 141), que era donde principalmente se desempeñaban.

Lo anterior implicaba que la economía giraría en torno a la satisfacción de los intereses de determinados colectivos, lo cual representaba para Erhard un sexto problema, pues la economía no podía girar en torno a intereses económicos particularistas, era cierto que “en toda economía nacional siempre existen intereses de grupo, pero [...] éstos no [habían] de reconocerse como elementos de la política económica” (Erhard, 1997, pág. 109), y ya estaba claro que la finalidad de los cárteles era “el deseo de los participantes de buscar su comodidad, el intento de escapar a los rigores de la competencia” (Erhard, 1997, pág. 115).

Los partidarios de los cárteles cometían el error de querer medir los efectos de las disposiciones cartelarias o anticartelarias solo en las propias consecuencias, a pesar de que entre sus argumentos, estuviera defender intereses de orden nacional (Erhard, 1997). Lo anterior, revelaba nuevamente el desconocimiento *de la interdependencia de todo acontecer económico*: atender particularismos de determinada rama traería implicaciones para otra en medio de la sinergia que configuraba el orden económico, cualquier intervención *producía efectos a distancia en sectores que superficialmente observados, nadie creería sensibles a sus irradiaciones*.

El devenir de los cárteles con la manipulación de los precios como raíz y su consecuente destilación en las anteriores consideraciones; representaba para Erhard irse acercando paulatinamente al fin de la economía de mercado: “entre una economía planificada estatal y una economía planificada de empresas no [existía] ninguna diferencia ni en principio ni en funcionamiento” (Erhard, 1997, pág. 131). Ya había advertido Walter Eucken: “las formas de mercado monopolísticas y la economía centralizada tienen muchos puntos de contacto” (Eucken, 1956, pág. 146).

Según Eucken, para transitar el camino hacia la economía centralizada, sólo basta aprovechar la adelantada tarea de burocratización organizacional característica de los grupos monopolísticos (*konzerns*) y los sindicatos: “sólo se necesitaba transformar las administraciones [...], en departamentos de la administración central” (Eucken, 1956, pág. 143); siendo difícil y retrasando, por el contrario, la centralización los sectores donde no existían los mencionados *konzerns* o sindicatos: “era necesario crear primero la organización central, y faltaba la burocracia para ello” (Eucken, 1956, pág. 143).

Sintetizando con palabras de Eucken: “en la economía centralizada no existen diferentes portadores independientes del plan que entren en relación económica recíproca” (Eucken, 1956, pág. 145), y el impedimento de esa *relación económica recíproca* la impedían también los cárteles modificando arbitrariamente el precio de mercado, *que en una perfecta economía de competencia, escapa al dictado de las partes individuales que en el mercado entran en juego*.

Si los anteriores problemas se enraizaban en la manipulación del precio, quedaba claro una vez más que

“la economía de mercado [era] inseparable del sistema de libre competencia; por eso no puede tampoco renunciar a la función del precio libre. Si se pretende eliminar la función del precio libre -sea mediante oficinas del Estado, sea por medio de organizaciones de empresas, como los carteles- se mata con ella la competencia y se inmoviliza la economía” (Erhard, 1997, pág. 131).

Mientras el estado protegiera el mercado de los convenios de organización colectiva que constituían los cárteles, se estaría atacando un tercer de los cuatro frentes que impedían la libre formación del precio.

En la Economía Social de Mercado, la tarea del estado en este ámbito consistía en eliminar cualquier limitación a la libertad empresarial que impidiera los frutos y posibilidades de tantear *campos de inversión desconocidos*. Garantizar la competencia, protegía y activaba las capacidades empresariales necesarias para aumentar la productividad y garantizar la expansión, que, *rectamente entendida, significaba aumento del producto, de modo que todos tuvieran posibilidad de participar en dicho aumento*.

No se podía renunciar a esta *función del precio libre* bien fuera a causa del intervencionismo de estado, o de las asociaciones gremiales que constituían algunos sindicatos y cárteles. Existía un precio libre, ese que determinaba el empresario cuando el estado *no se metía a ordenar o tutelar sus acciones*, obrando con *acierto económico y tacto psicológico* al saber que dependía de las productividades de sus trabajadores; el mismo que revelaban las valoraciones subjetivas de los consumidores cuando el gobierno los protegía de cualquier *posición de carácter monopolizador*, ese que determinan las libertades individuales interactuando en los mercados de Hayek para hallar la *base de mutuo ajuste*.

2.3. “La posibilidad y necesidad de una fructífera complementación”¹¹

Ahora bien, Erhard no podría haber concluido su apología al libre mercado dinamizado por la competencia, sin haber reconocido la urgencia de que ésta no se circunscribiera a las fronteras nacionales alemanas: en los mercados internacionales había “incalculables oportunidades” (Erhard, 1997, pág. 209) y sería inimaginable “el inmenso beneficio que [podría derivarse] de una política económica mundial inspirada en la libertad” (Erhard, 1997, pág. 209). En este punto halla forma la relevancia dada por la Economía Social de Mercado a los procesos de integración para la creación de mercados comunes.

Para Erhard, las políticas de sustitución de importaciones, no solo procuraban que el crecimiento aparente en el corto plazo fuera transitorio; sino que, mediante medidas proteccionistas, promovía inversiones innecesarias (Donges, 1997) y, hacía que la producción doméstica, en ausencia de competencia, no buscara mejorarse y perdiera competitividad en los mercados internacionales donde pretendiera exportarse. La creación de mercados comunes permitiría elevar “la oferta dentro de la economía interior con el acrecentamiento de las importaciones, a fin de conseguir por este lado [bajas] en los precios”

¹¹ Corresponde a una frase original de Erhard cuyo texto completo es: “la función del mercado común estriba en cierto sentido en la posibilidad y necesidad de una fructífera complementación” (1997, pág. 213).

(Erhard, 1997, pág. 85). La política de competencia debía darse en las dos direcciones: hacia el interior y hacia la búsqueda de nuevos mercados en el orden internacional.

El sentido de estos mercados comunes estribaría, “en la posibilidad y necesidad de una fructífera complementación de los países particularmente considerados [,] según su productividad peculiar y diversa y [según] la multiplicidad de [sus] condiciones naturales y estructurales” (Erhard, 1997, pág. 213).

Si el objetivo de este orden internacional era, la *fructífera complementación*, era necesario abandonar los fondos que amamantaban artificialmente a quienes estaban en condiciones de desventaja o que por lo menos, creían estarlo; estos “pucheritos” (Erhard, 1997, pág. 212) no concordaban con los principios ordenadores del mercado: “en vez de premiar el rendimiento, se [hacía] lo contrario: se [subvencionaba] a los más débiles, a los que no [pudieran] rendir tanto, [fuera] cualquiera el motivo” (Erhard, 1997, pág. 212), había que abandonar de una vez por todas el “romanticismo social” (Erhard, 1997, pág. 212), manteniendo las ramas económicas “que fueran capaces de vida” (Erhard, 1997, pág. 213).

La integración económica, debía conseguir la “restauración de un orden internacional con libertad de movimientos” (Erhard, 1997, pág. 209), un orden internacional que hallaría su plena realización en la “libre convertibilidad de los tipos de moneda [...], la plena libertad y movilidad del tráfico de mercancías, servicios y capital” (Erhard, 1997, pág. 209). La visión que Erhard tenía de los procesos de integración regional, excluían cualquier manifestación de estatismo, “el considerar la política comercial como una sierva de la política exterior o incluso como un instrumento de la política de poderío estatal [era] algo que [respondía] a categorías de pensamiento de un pasado que [se suponía] y [deseaba] caducado” (Erhard, 1997, pág. 198).

La anterior necesaria visión anti-estatista de los procesos de integración, iría siendo confirmada por Erhard durante el tránsito y con los frutos, de los experimentos integradores en que consistieron el Plan Schuman y la Unión Europea de Pagos, deviniendo esta última, con el paso de los años, en lo que hoy se conoce como la Unión Europea.

Sonaría paradójico decir que la actual Unión Europea pudiera remontar sus orígenes a los escombros dejados por la segunda guerra mundial, sin embargo así es. Para contextualizar esta idea, hay que reconocer dos hechos importantes que ocurrieron cinco o seis años después de finalizar la guerra: la declaración Schuman y la fundación de la Unión Europea de Pagos.

Se conoce como la declaración Schuman, la propuesta del Ministro de Asuntos Exteriores de Francia en 1950, Robert Schuman, de crear una autoridad común entre las industrias de acero y carbón de Francia y Alemania Occidental, buscando consolidar una industria franco-germana, que pudiera abastecer las necesidades de acero y carbón del resto de Europa. Este hecho resultaría de particular importancia al implicar que el gobierno de Francia “[renunciara] a su propia soberanía en un sector esencial para la actividad económica de la época” (Massa, y otros, 2007, pág. 389), *además de reconocer al recién*

nacido gobierno de la República Federal Alemana la condición de aliado. Declararía Schuman el 9 de mayo de 1950:

“La puesta en común de las producciones de carbón y de acero garantizará inmediatamente la creación de bases comunes de desarrollo económico [...], y cambiará el destino de esas regiones, que durante tanto tiempo se han dedicado a la fabricación de armas, de las que ellas mismas han sido las primeras víctimas” (Schuman, 1950).

Esta cesión de soberanía permitiría la creación de estructuras supranacionales, erradicando “la principal fuente de inestabilidad continental desde 1870” (Massa, y otros, 2007), permitiendo construir una Europa en la cual pudiera encajar una Alemania Occidental “poderosa y libre” (Massa, y otros, 2007, pág. 390). La propuesta de Schuman, tuvo sus frutos en 1951 con la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero –CECA– mediante la firma del tratado de París en ese mismo año.

Ahora bien, para entender la naturaleza de la Unión Europea de Pagos, primero hay que recordar que para esa misma época, el dólar se había consolidado como moneda para pagos internacionales al ser la única divisa soportada en oro, teniendo garantizada en cierto grado, su capacidad adquisitiva. Ocurrió así, debido al creciente flujo de capitales financieros a Estados Unidos durante la segunda guerra mundial.

Una vez ésta concluyó, de la valoración del dólar surgió la firma mundial del tratado de Bretton Woods, estableciéndose un tipo de cambio fijo (con pequeños márgenes de maniobra para pequeñas fluctuaciones), para todas las divisas con respecto al dólar (Hazlitt, 1984). El objetivo era, lograr mantener controlada la capacidad adquisitiva de las monedas al interior de las naciones, evitando que las presiones inflacionistas distorsionaran su capacidad adquisitiva.

Sin embargo, la firma del tratado de Bretton Woods no evitó que dentro de los límites permitidos, “casi todos los sistemas monetarios europeos” (Erhard, 1997, pág. 47), iniciaran un proceso de devaluación de sus monedas, encareciendo las importaciones de sus socios comerciales, con la finalidad de garantizar excedentes para sus balanzas comerciales.

Si devaluaban, sirviéndose de la política monetaria, la capacidad adquisitiva de sus monedas con respecto al dólar; los precios de las importaciones se elevaban, cayendo concomitantemente su volumen, favoreciendo entretanto el de las exportaciones. Sin embargo, ¿qué sentido podía haber tenido favorecer las exportaciones mediante esta medida, si, *casi todos los sistemas monetarios europeos* querían limitar la entrada de producción extranjera? Esta política de promoción de las exportaciones, sólo podría devenir en un espiral de devaluaciones sin sentido, que procuraba altas tasas de inflación al interior de los países.

Erhard, no pensaba hacer de la política monetaria, un instrumento de la política comercial para lograr que Alemania Occidental dejara de tener una balanza deficitaria: lo consideraba un “falso recurso” (Erhard, 1997, pág. 235). Emplear la política monetaria para proporcionar excedentes en la balanza comercial, impedía la estabilización de los tipos de cambio para lograr que la libre convertibilidad de las monedas, sirviera de base para un mercado internacional capacitado para cumplir sus funciones (Erhard, 1997): “siguiendo esa

política nos hubiésemos tornado desleales nada más iniciar aquel camino que había de llevarnos a una meta de leal intercambio en el comercio internacional” (Erhard, 1997, pág. 48).

Si bien era una práctica que Erhard aborrecía, al proceso de devaluación iniciado por sus socios comerciales, tuvo que responder con una devaluación del marco alemán; desde luego, haciendo un esfuerzo por mantener su devaluación por debajo de la de Inglaterra y Francia; evitando el estéril espiral de devaluaciones intracomerciales, “conformándose con un menoscabo en la competencia” (Erhard, 1997, pág. 47).

Ahora bien, en virtud de Bretton Woods, cualquier pago que se realizara al interior o exterior de Europa debía hacerse en dólares. La única manera que tenían los países del occidente europeo de garantizarse una reserva importante de dólares que les permitiera comerciar dentro y fuera de Europa, era fomentar su actividad exportadora a Estados Unidos, logrando garantizar la entrada de dólares a sus respectivas economías, como pago por las mercancías exportadas. Una vez el país en cuestión obtenía los dólares, disponía de la divisa necesaria para comprar a otro las materias primas y demás productos para el sostenimiento de su industria.

Sin embargo, no todos los países del occidente europeo contaban con liquidez en dólares dada su escasa actividad comercial con la economía estadounidense, viéndose limitada su capacidad para comercial al interior del occidente europeo. Si bien la CECA había facilitado el acceso a materias primas como el acero y el carbón, tan esenciales para la reconstrucción de las economías europeas de la época; *no garantizaba la obtención de los dólares necesarios para efectuar las transacciones intraeuropeas*. Esto significaba que la CECA “primer experimento integrador” (Massa, y otros, 2007, pág. 389), necesitaba ser complementada con un mecanismo, que permitiera acceder a las materias primas sin tener que disponer de los dólares para pagarlas. En síntesis, se requería que los países europeos se otorgaran créditos entre ellos.

Tal fue la naturaleza de la Unión Europea de Pagos: una estrategia de otorgamiento de créditos para diferir el pago de las importaciones, con el objetivo de lograr que el comercio intraeuropeo no se viera obstaculizado cuando los dólares escaseaban. Los créditos se otorgaban con la promesa por parte del país acreedor, de restituirlos en la fecha en que se pautaran los ajustes de sus respectivas balanzas comerciales.

En síntesis: la Unión Europea de Pagos fue una estrategia optada por los países de Europa Occidental como facilitadora del dinamismo comercial intraeuropeo que se transaba en dólares, haciendo posible que se difirieran los pagos de las importaciones sin que se retrasara la llegada de los productos e insumos, que cada uno necesitaba para el mantenimiento de sus respectivas industrias. La Unión Europea de Pagos fue “un esquema de cooperación monetaria intraeuropea con la finalidad de ahorrar dólares” (Massa, y otros, 2007, pág. 389), permitiendo hacer frente a los “desafíos de la convertibilidad cambiaria derivados de Bretton Woods” (Massa, y otros, 2007, pág. 390).

Anteriormente se dijo que la única manera que tenían los países del occidente europeo de garantizarse una reserva importante de dólares que les permitiera comerciar dentro y fuera de Europa, era fomentar su actividad exportadora a Estados Unidos, esto en virtud y a pesar de los dólares proporcionados por el Plan Marshall: la ayuda proporcionada no les otorgaba completa libertad para destinarlos al pago de aquello que soberanamente decidieran: debían destinarse a compras en Estados Unidos. En últimas, se podría decir que el Plan Marshall apoyaba a Europa, mientras promovía a la economía estadounidense. De aquí la necesidad de que surgiera la Unión Europea de Pagos como “un esquema de cooperación monetaria intraeuropea con la finalidad de ahorrar dólares” (Massa, y otros, 2007, pág. 389).

Ahora bien, estos créditos otorgados dentro de la Unión Europea de Pagos, constituyeron un importante punto de apoyo para Alemania Occidental durante la guerra de Corea: en el segundo semestre de 1950, presentaba una balanza comercial deficitaria fruto de “la necesidad inevitable de satisfacer [una] creciente demanda [interna]” (Erhard, 1997, pág. 58), que se abastecía con productos cuyos precios presentaban “tendencias alcistas [...] en los mercados mundiales” (Erhard, 1997, pág. 58). Estas *tendencias alcistas*, se presentaron, debido a que la fabricación de armamentos durante el alzamiento coreano, limitara el acceso a materias primas, haciéndolas escasas.

El anterior déficit de la balanza comercial durante el alzamiento de Corea, llevó a Alemania Occidental a disponer tempranamente de la cuota de crédito de la cual disponía dentro de la Unión; habiéndose establecido ésta apenas cuatro meses atrás, “la cuota de créditos de Alemania Occidental por valor de 320 millones de dólares, estaba agotada” (Erhard, 1997, pág. 58). Este hecho suscitó innumerables críticas dentro de la oposición socialdemócrata alemana, los peligros eran inminentes, Erhard respondió:

“el Gobierno Federal lo sabe [y] es por lo que ha efectuado un generoso programa de autorización de importaciones que, recurriendo de antemano a las disponibilidades de divisas de los próximos tres hasta cuatro meses, pone a nuestro alcance los artículos alimenticios y las primeras materias de que tenemos necesidad, así para asegurar la alimentación alemana como para mantener en pie nuestro trabajo y nuestra producción. El Gobierno Federal sabía muy bien que para semejante programa tenía que poner a contribución todos los medios disponibles, pero que sólo una política audaz promete éxito en pareja situación” (Erhard, 1997, pág. 60).

Lo anterior sólo podía decirlo alguien que confiara plenamente en la eficacia del sistema de libre mercado, “lo único que hacía falta era tener un poco de calma, y en verdad que ello merecía la pena” (Erhard, 1997, pág. 55). Los efectos de una balanza de pagos deficitaria “resultaban indispensables también para obtener primeras materias para una industria de elaboración de productos que fuesen luego exportables” (Erhard, 1997, pág. 47).

Las cifras deficitarias, llevaron a Erhard a tomar medidas que permitieran retrotraer las importaciones a su “proporción políticamente posible” (Erhard, 1997, pág. 58), lo cual implicó, “algunas diligencias, si bien pasajeramente, para suprimir la liberalización de las importaciones de la [Unión Europea de Pagos]” (Erhard, 1997, pág. 58).

Muchos pensaron que con esta disposición, Erhard sepultaba derrotado los postulados de la Economía Social de Mercado, a ella en sí misma. Sin embargo, las medidas económicas tomadas, fueron contrarias a los instrumentos de política keynesiana: hallaron forma y justificación en el mantenimiento de los principios ordenadores del mercado: limitar las importaciones evitaría que el alzamiento de los precios internacionales se tradujera en el alzamiento de los precios internos ante el *boom* coreano, de tal suerte que, en primer lugar, se protegía la *estabilidad de la moneda*.

En segundo lugar, cuando terminara el *boom* coreano, mientras Alemania Occidental hubiera logrado mantener la estabilidad de la moneda, protegiéndola de presiones inflacionistas; continuaría desplegando la *competencia* en mercados internacionales, sin haber empleado la devaluación del marco como *falso recurso* para promover sus exportaciones. Se habrían mantenido los *principios ordenadores* del mercado.

Entre las medidas, “se dispuso un 50% de metálico respecto al contravalor, en marcos alemanes, de las divisas solicitadas para fines de importación” (Erhard, 1997, pág. 58); con lo anterior, si bien existía la posibilidad de un crédito para pagar importaciones, tener que dejar en depósito, el 50% del valor de la compra en marcos alemanes en las oficinas del estado, constituía un obstáculo suficiente. Ahora bien, lo que hacía el estado en estos casos, era emitir un título valor por valor de este 50%, que el importador haría efectivo una vez terminara el plazo para pagar la importación, si es que antes no había preferido negociarlo en el mercado de capitales.

Desde luego, los cambios en la balanza no serían repentinos: “cierto es que se necesitaron todavía meses hasta que el cambio se señaló, pero entonces la transformación salvadora se verificó tanto más a fondo y con mayor durabilidad” (Erhard, 1997, pág. 61). Las disposiciones tomadas, condujeron a que si bien en el primer trimestre de 1951, la balanza no produjera una mejora significativa; en el segundo trimestre, experimentara “un saldo activo de casi 350 millones DM [...], habíamos vencido la cuesta” (Erhard, 1997, pág. 61).

Haber *vencido la cuesta*, permitió el retorno a la liberalización de las importaciones. Por un lado, el depósito obligatorio del 50% en metálico, que había venido reduciéndose a finales de 1950 al 25%, se suprimió completamente a finales de 1951. Desde enero de 1952 se liberalizaron las importaciones provenientes de la Unión Europea de Pagos: a principios de enero de 1952 se había liberalizado el 57% de ellas (en relación a lo que era en 1949 cuando la Unión Europea de Pagos era la OEEC), desde el 1 de abril ya estaban liberalizadas en un 77% (Erhard, 1997).

La Unión Europea de Pagos había demostrado una asombrosa elasticidad para hacer frente a “los desafíos de la convertibilidad cambiaria derivados de Bretton Woods” (Massa, y otros, 2007, pág. 390), a esta asombrosa elasticidad se sumaron los buenos resultados económicos de la CECA; para el occidente europeo iba siendo claro que una organización de carácter supranacional podía ayudar a erradicar las amenazas de guerras a causa de la política.

Si bien los acontecimientos tuvieron repercusiones favorables en el ámbito político, los hechos más importantes parecían estar resultando en el ámbito económico: ampliación de mercados para motivar la división internacional del trabajo, mayor productividad, mejor aprovechamiento de los recursos. Para Erhard, “la gracia [estaba] precisamente en que todos los países [trabajaban] en condiciones distintas [...], y de aquí justamente [procedía] la necesidad de completarse recíprocamente y la utilidad de semejante esfuerzo” (Erhard, 1997, pág. 212).

Se había acordado que la Unión Europea de Pagos finalizara en 1958, sin embargo, para el desconcierto de los pesimistas; gracias su asombrosa elasticidad para facilitar el dinamismo comercial intraeuropeo, dio un paso al frente para convertirse ese mismo año (1958) en la Comunidad Económica Europea –CEE–, de acuerdo al tratado de Roma firmado entre Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo. La CEE sería conocida como el Mercado Común, y favorecería la “creación de una sólida plataforma para un crecimiento simbiótico, es decir, de interés compartido entre Alemania Occidental y sus socios comunitarios [...], sirviendo de correa de transmisión del bienestar” (Massa, y otros, 2007, pág. 390) entre ellos.

El occidente europeo iría reconociendo que el primer paso hacia la unificación de las naciones, era la unificación o globalización económica (Cameron & Neal, 2014). Con el devenir de los días y para 1968, no existirían aranceles dentro de la CEE, habiendo el dinamismo comercial de esta comunidad modificado los equilibrios de poder económico en Europa. Con el tiempo y con la anexión de más países de la región, esta CEE devendría en lo que conocemos hoy como la Unión Europea, el más claro ejemplo de integración y armonización de intereses económicos y políticos.

El paso hacia la unificación política, requiere a priori la unificación económica y no al contrario: “por mucho que la misión de la política exterior haya de ser el crear y afianzar [una] amistad, sería un error de principio considerar útiles los convenios bilaterales en el terreno económico a fin de crear y consolidar amistades” (Erhard, 1997, pág. 198).

La anterior evidencia histórica, soporta los postulados del modelo de integración anti-estatista de la Economía Social de Mercado de Erhard: *la política comercial no debe ser un instrumento de la política exterior, no debe valerse de la manipulación monetaria para ser símbolo de poderío estatal* en el orden internacional: debe estar para servir “a la prosperidad económica de todos los ciudadanos de un mundo libre” (Erhard, 1997, pág. 233), servir a *la posibilidad y necesidad de una fructífera complementación*.

Ahora bien, a pesar de que Erhard reconociera en la Unión Europea de Pagos un sistema al que se le debía “que los Estados partícipes [hubieran] podido librarse de la estrechez de las relaciones económicas bilaterales, dándose así un salto hacia adelante, de decisiva importancia para el desenvolvimiento de las fuerzas económicas de Europa” (Erhard, 1997, pág. 215), quedaba reservado al juicio personal si en el estado en que se encontraba en 1960 no se estuviera sobrevalorando su función como mecanismo de “integración auténtica” (Erhard, 1997, pág. 210).

Para Erhard, “integración [significaba], para quien [supiera] comprender, competencia libre y amplia; [significaba] colaboración económica en un plano funcionalmente más elevado” (Erhard, 1997, pág. 211), más adelante Erhard dejaría entrever que este plano *funcionalmente más elevado*, era la ordenación de una *política monetaria común*, que para 1960 dentro de la Unión Europea de Pagos no era posible, hecho que constituía su talón de Aquiles (Erhard, 1997).

Una política monetaria común, tendría por finalidad la estabilización de los tipos de cambio para lograr, la libre convertibilidad de las monedas (que evitara entre otras cosas, los estériles espirales de devaluación mencionados); sin embargo al no existir la posibilidad de que las partes, fueran “llevadas o constreñidas con fuerza obligativa a una ordenada conducta económica y financiera en el sentido de estabilidad interna de sus respectivas economías” (Erhard, 1997, pág. 216), cualquier intento de integración estaría incompleto: solo mediante la libre convertibilidad de la moneda podía establecerse la base próspera para un mercado mundial libre verdaderamente capacitado para cumplir sus funciones (Erhard, 1997).

Como la estabilidad monetaria era uno de los principios ordenadores de la Economía Social de Mercado, Erhard consideraba que una ordenación de la política monetaria verdaderamente fecunda, debía enfocarse en evitar la resurrección del “deficit spending” (Erhard, 1997, pág. 216), y del dinero barato característicos del keynesianismo, una política monetaria *fecunda* no necesitaría recurrir al uso de políticas monetarias keynesianas.

Más bien, Erhard era consciente de que, contrario a lo que promovía el keynesianismo, la mejor política de promoción a las exportaciones era mantener estable el nivel de precios en el país de origen, o “por lo menos, más estable que en otros países” (Erhard, 1997, pág. 231), reconocía que los saldos activos de la balanza comercial alemana se debían en parte a que había “resistido valientemente las tentaciones de un camino inflacionista” (Erhard, 1997, pág. 234), o al menos por haber pecado menos que muchos de sus socios comerciales.

Si la ordenación de la política monetaria debía establecer límites para los montos de emisión y el déficit fiscal, evitando la resurrección del *deficit spending* y del dinero barato keynesiano,

“la participación de un país en semejantes comunidades [exigiría] determinada conducta [...] en el terreno de la economía y la Hacienda. Un país miembro solo [podría] llegar a la madurez integradora si [estaba] dispuesto a establecer su orden interno y a mantenerlo irreversiblemente” (Erhard, 1997, pág. 216).

Mientras no existiera la posibilidad de impulsar *una ordenada conducta económica y financiera en el sentido de estabilidad interna*, que estabilizara los tipos de cambio de las partes; no se lograría la *integración auténtica* en un plano *funcionalmente más elevado*; y en el límite, “aquel que lograra eliminar la economía dirigida de divisas habría hecho más por Europa que todos los políticos, estadistas, parlamentarios, empresarios y funcionarios juntos” (Erhard, 1997, pág. 224).

3. UNA ECONOMÍA “CAPACITADA PARA SUS FUNCIONES”¹²

Al finalizar la segunda guerra mundial, Wilhelm Röpke escribió una obra titulada por sus traductores como “*The german question*”, en ella analizó el problema de Alemania Occidental a lo largo de su historia. En la conclusión ofrece el planteamiento de que el resurgimiento alemán debe adoptar tres revoluciones: una *moral*, una *política*, y una *económica* (Röpke, *The German Question*, 1946).

En lo que atañe a la revolución *moral*, pedía que se revisara el desarrollo de los hechos de la segunda guerra mundial, ¿qué habían hecho los alemanes al interior y al exterior de Alemania Occidental? Responder por ellos mismos esta pregunta era el primer paso hacia el “arrepentimiento y renacimiento” (Röpke, *The German Question*, 1946, pág. 183).

En lo que atañe a la revolución *política*, su propuesta consistía en adoptar un modelo político en el que primara la descentralización del poder, mediante su delegación en regiones. Sería un gran reto y una escuela de democracia, el hecho de tener que concebir la de organización política desde sus pequeñas comunidades abandonando la impersonalidad de los movimientos de masas. El poder central no se impondría más a la periferia.

La tercera revolución, a la que él llamaba “*económica y social*” (Röpke, *The German Question*, 1946, pág. 191), tenía como propósito hacer un giro a la forma económica y social que había tenido Alemania Occidental hasta ese entonces. Alemania Occidental debía ser liberada de las “degeneraciones del capitalismo proletario y monopolista, del crecimiento de las masas, del feudalismo agrario e industrial, de la aglomeración de la industria que asumía el poder y destruía la individualidad del trabajo” (Röpke, 1946, pág. 191). Ponía de presente la necesidad de evitar caer en la tentación del socialismo, que tenía la misma naturaleza, o mejor, al que identificaba, con igual naturaleza al nazismo.

Röpke anticipaba que Alemania Occidental ofrecía condiciones particularmente favorables para asumir un programa económico anti colectivista, la razón era que “había recorrido el camino colectivista hasta el final, y ahora debía regresar a su punto de partida” (Röpke, *The German Question*, 1946, pág. 192). Para Röpke, la verdadera paz no consistía solamente en el desarme, sino en una política económica en la que estaba encontrando en Francia una aprobación: aumentar la dependencia económica internacional, favorecer el libre comercio por encima de socializaciones y controles; y que lo único que impusieran los triunfadores de la guerra, fuera nada más que entera libertad de interacción económica con los países extranjeros.

Concluía su obra diciendo, que constituiría un reto “interesante observar los resultados que este revolucionario experimento que él proponía dentro del liberalismo podrían tener sobre el mundo colectivista del este y ciertamente dentro de la totalidad del mundo colectivista” (Röpke, *The German Question*, 1946, pág. 214). Que hoy sea el motor de

¹² La expresión es original de Erhard: “lo que hay que hacer es garantizar una economía capacitada para sus funciones” (Erhard, 1997, pág. 171).

Europa después de haber sido derrotada en dos guerras mundiales, sería suficiente comprobación para Röpke, de la incertidumbre de su profecía. En el tercer capítulo las estadísticas lo confirman.

En 1996 reconocería Eric Roll, que importantes estudios comparativos entre Gran Bretaña y los demás países de Europa, “muestran una severa deficiencia, tanto en términos absolutos como relativos, para crear no tan sólo una población educada y cultivada, sino, de manera más específica, una fuerza de trabajo de elevada eficiencia y competitividad” (Roll, 1996, pág. 111), sobresaliendo el desempeño de Alemania Occidental “aun a pesar de igual o peor devastación durante las dos guerras mundiales” (Roll, 1996, pág. 91).

3.1. “Pecados fatales para la política monetaria”¹³

Se puede decir que Röpke, fue perfilando este *revolucionario experimento* desde el punto de vista económico, cuando, en 1937 en su *Introducción a la economía política*, expuso cómo el mercado organizado a través del sistema de precios, consistía una alternativa a las limitaciones que representaban los sistemas de *colas*, *rationamiento*, *mixto*, y *de economía colectiva*; como diferentes formas de “armonizar existencias y necesidades” (Röpke, 1966, pág. 40).

El sistema de *colas*, sólo podía devenir en que una parte de la demanda quedara insatisfecha, al disponer este sistema los bienes gratuitamente, dejando a los hombres “pelearse por ellos en mayor o menor orden” (Röpke, 1966, pág. 40). El sistema de *rationamiento*, devenía en el trueque, al ser algunas veces la distribución gratuita de los bienes, efectuada por alguna autoridad; no equivalente con las necesidades y valoraciones de los beneficiarios. El sistema *mixto* proponía establecer precios máximos, evitando los desastres del sistema de *colas*, y la falta de información del sistema de *rationamiento*.

Sin embargo, al tener que imponer el sistema mixto, precios máximos; devenía nuevamente en el problema de la insatisfacción de una parte de la demanda característico del sistema de *colas*; requiriendo además, recurrir a la intervención en el sistema productivo cuando la producción de los bienes fuera insuficiente en virtud de la desmotivación de los precios máximos. En los anteriores tres sistemas, Röpke revela la naturaleza y el devenir de la organización económica constructivista del socialismo y del intervencionismo, en su criterio, contrarias a la eficiencia y al sistema de precios, considerado por él como la mejor manera de *armonizar estas existencias y necesidades*.

Röpke resalta la superioridad del sistema de precios libres, argumentado que en él, la oferta y la demanda se ajustan mediante el precio que carga, a quienes desean adquirir los bienes, con los costos que implica producirlos. El sistema de precios, permite definir “sobre

¹³ Corresponde a una frase original de Erhard cuyo texto completo es: “siempre que el Estado rehúse cometer pecados fatales para la política monetaria [...], sólo podrá conceder capacidad adquisitiva –ya en forma de subsidios... en forma de créditos, préstamos o subvenciones- en la medida en que haya tomado a sus ciudadanos, por vía de los impuestos, el valor correspondiente” (1997, pág. 183).

el empleo de las fuerzas productivas de la economía nacional” (Röpke, 1966, pág. 44), permitiendo también su vinculación a los costos de producción.

Finalmente, dentro del sistema de *economía colectiva*, entraban “necesidades de que participen todos los miembros de la sociedad en común, sin que quepa separar una parte de utilidad individual (*necesidades colectivas*)” (Röpke, 1966, pág. 45). Con esto quería decir, que la prestación de ciertos servicios resultaría muy costosa como para cargar a sus beneficiarios con los costos de su prestación. Dentro de esta categoría entraban, por ejemplo, el alumbrado callejero y la policía.

El problema del sistema de economía colectiva radicaba, en que podría llegar un momento en el cual, una sociedad pudiera esperar que todas sus necesidades individuales entraran a satisfacerse mediante estos mecanismos de economía colectiva, lo cual implicaría, “que una parte cada día mayor de todo el proceso económico [funcionara] con arreglo a leyes complementarias distintas de la propias de la economía de mercado” (Röpke, 1966, pág. 46).

El anterior sistema de *economía colectiva* sobrepasó sus límites, hallando, años más tarde en Europa, el apogeo de lo que se conoció como “Estado de bienestar”, como la visión más revolucionaria del estado; llevando a Röpke, a escribir otro libro, esta vez titulado por sus traductores como “*Humane economy*”. En él, hizo una crítica a este estado de bienestar por ser causante de inflación, y como tal, principal enemigo de la Economía Social de Mercado. En esta obra explicó, cómo este tipo de planificación, al tentar por sus aparentes e inmediatas ventajas, no parece a primera vista un peligro inminente, pero cómo, con el tiempo trae fatales consecuencias: entre el advenimiento del estado benefactor y la inflación progresiva, existía un cercano vínculo: su “mutuo reforzamiento” (Röpke, 1961, pág. 151).

Para Röpke, la verdadera medida del progreso lo determinaba, “el grado en que podía esperarse que la gran masa de gentes pudieran prever por sí mismas por sus propios medios y en su propia responsabilidad” (Röpke, 1961, pág. 155); sólo así se tendría una sociedad de hombres libres cuya seguridad no dependiera de ayuda del estado, “una ayuda que en último caso podía ser pagada solo mediante el bolsillo de los contribuyentes o por las restricciones que la devaluación del dinero impone sobre sus víctimas” (Röpke, 1961, pág. 155).

Röpke explicaba en este libro, cómo “un reclamo económico al estado es siempre era un reclamo indirecto sobre alguien más” (Röpke, 1961, pág. 165). El estado de bienestar consistía simplemente en una “transferencia del poder de compra, de una persona a otra a través del estado y sus poderes coercitivos” (Röpke, 1961, pág. 165). Para Röpke, era asombroso cómo algo tan evidente podía ser oscurecido por el moderno estado benefactor.

En este libro, también profetizó Röpke: efectivamente el estado de bienestar europeo devino en la crisis económica mundial, expuesta por el profesor García-Muñoz en su investigación titulada, *La raíz de la actual crisis económica mundial* publicada en el año 2012. Como resultado de su investigación, el profesor García-Muñoz, expone la relación entre el estado del bienestar, la inflación, y la crisis económica que Estados Unidos exportó a Europa; deviniendo el excesivo gasto gubernamental europeo en “quiebras gubernamentales y burbujas inmobiliarias” (García-Muñoz, 2012, pág. 117). En otra de sus

investigaciones ofrece una concepción desde un punto de vista tendiente a abarcar más sus implicaciones políticas, el fracaso de los estados benefactores es una manifestación de la “arrogancia de la planeación nacional” constructivista (García-Muñoz, Vigencia de Maquiavelo, 2013, pág. 27).

De los anteriores planteamientos de Röpke, podría considerarse que el estado benefactor es la síntesis de la ordenación constructivista del *socialismo*, el *intervencionismo* y de la *justicia distributiva*; característica del constructivismo social, de cuyos peligros advierte incansablemente la Escuela Austriaca de Economía en los escritos de Hayek y Mises.

También se podría concluir que los planteamientos de Röpke acerca del estado benefactor, concuerdan con las ideas expuestas por Erhard: también rechazó rotundamente la idea de semejante estructura al ser, “el medio más adecuado para ir matando poco a poco, pero con toda seguridad, las auténticas virtudes humanas: la disposición a asumir las propias responsabilidades, la caridad y el humanitarismo, el deseo de acreditarse” (Erhard, 1997, pág. 183).

Si el espíritu que servía de base a la Economía Social de Mercado, era el deseo de los hombres por afirmarse a partir de sus propias realizaciones, y enfrentar con responsabilidad propia la existencia; sería un error *empujar* a entrar en la seguridad de lo colectivo, a quienes por su posición alcanzada en el proceso económico, dada su vocación y profesión, estuvieran en capacidad de velar por su solvencia individual a través de las propias iniciativas.

Había que luchar por “mantener despierta y [fortificar] a diario la voluntad de independencia y de libertad, una de las fuerzas más elementales del hombre” (Erhard, 1997, pág. 146). De aquí que la libertad económica como vehículo al progreso, y la prosperidad alcanzada a través de un mejor rendimiento, fueran incompatibles con un sistema de seguridad social colectiva, “la libertad económica y el seguro total obligatorio mal [podían] andar juntos” (Erhard, 1997, pág. 182).

Las anteriores consideraciones no consistían para Erhard la única raíz de incompatibilidades del estado benefactor y la Economía Social de Mercado: como Röpke, reconocía su vínculo inextinguible con la inflación. La instauración del estado benefactor implicaría cometer “pecados fatales para la política monetaria” (Erhard, 1997, pág. 183), la financiación de semejante estructura solo podría devenir en “la atrofia de un mercado de capitales libre y capacitado para sus funciones, premisa esencial de la expansión de la economía de mercado” (Erhard, 1997, pág. 185). Si la política social no consideraba como tarea primordial mantener la estabilidad de la moneda, “habría de provocar grandes peligros para el aseguramiento de la economía social de mercado” (Erhard, 1997, pág. 182). De aquí que la política social debiera contar con el análogo signo liberal impreso en la política económica.

Dentro de la política social de Erhard, también se hallaba el tema de los “beneficios sociales móviles” (Erhard, 1997, pág. 189). A este respecto, Erhard consideraba ilusorio “pretender eliminar la idea del beneficio social organizado según normas de movilidad”

(Erhard, 1997, pág. 189): el carácter dinámico de las rentas era importante porque la noción de lo que es un mínimo vital se encuentra en continuo cambio, depende de la evolución de los hechos en la economía. Si se “amarraba” la movilidad de la renta a una base modificable, las personas que disfrutaran de este beneficio social, podrían ser también partícipes del aumento de la prosperidad en la medida en que esta base también aumentara: “sobre una base modificada existe la posibilidad de una acomodación de los beneficios a los datos reales del nivel de vida” (Erhard, 1997, pág. 190).

Para Erhard, el problema de las rentas, no era entonces la movilidad de su carácter, sino más bien, encontrar una base adecuada en función de la cual movilizarlas sin que se pusiera en peligro la estabilidad de la moneda. El peligro de que la renta móvil estuviera conectada o “amarrada” con los salarios, es decir, el peligro de que el criterio para determinar la variación de las rentas fuera la variación de los salarios, radicaba en que “[podía] rebasar perfectamente la proporción conciliable con la estabilidad del dinero” (Erhard, 1997, pág. 190), por esto es que Erhard recomendaba que la “base de medida de tal beneficio [fuera] el incremento de la productividad en curso” (Erhard, 1997, pág. 190).

De este modo, era factible que en virtud de que fuera “probabilísimo [...], casi seguro, que las condiciones de vida de los pueblos que [practicaran] la Economía Social de Mercado se [ampliaran] y [mejoraran] constantemente” (Erhard, 1997, pág. 185); cuando se lograra la expansión *rectamente entendida*, todos pudieran ser partícipes de dicho aumento, logrando que los beneficios sociales se movilizaran sobre la base de un producto “suficiente y progresivo” (Erhard, 1997, pág. 182).

Así las cosas, la variación de la renta social móvil vendría dada por el cálculo del aumento de la productividad, hallado a partir de dividir el producto social “calculado siempre en valores actuales” (Erhard, 1997, pág. 190), entre el número de empleados, o de habitantes. En el porcentaje que variara ese aumento, variarían también las rentas móviles, “con ello se garantizaría que también los perceptores de jubilaciones participasen en el verdadero progreso, es decir, en la mejora de productividad de la economía nacional” (Erhard, 1997, pág. 190). Por su parte, el ahorro dejaría de sentirse como algo superfluo: los ahorradores se darían cuenta que sus fondos sirven para financiar inversiones que mejoran su calidad de vida, aseguran de mejor manera su vejez y el bienestar de su familia.

El hecho de que la renta móvil tuviera como base modificable la productividad y no los salarios, que a veces podían moverse por “perturbaciones monetarias o coyunturales” (Erhard, 1997, pág. 188), y que la seguridad social hallara sus límites “allí donde el individuo y su familia se hallan en condiciones de proveer individualmente y con responsabilidad propia” (Erhard, 1997, pág. 186), era lo que permitía que la política de seguridad social no fuera en contravía con los principios ordenadores de la Economía Social de Mercado.

Ahora bien, hay que decir que la implementación de la Economía Social de Mercado implicó para Erhard resistir con paciencia el embate de las fuerzas constructivistas que operaron, no sólo del lado extranjero en nombre de los estadounidenses de la Alta Comisión, sino también, en nombre del Partido Socialdemócrata, al interior de Alemania Occidental.

No dejaría Erhard de encontrar contradictores inclusive en el seno de su partido. Hubo de resistir al principio una huelga general el 12 de noviembre de 1948, “con la que, por primera vez y hasta ahora última vez en la historia alemana, se intentó *barrer* [...] la economía de mercado social” (Erhard, 1997, pág. 96), las palabras de Erhard para los huelguistas a continuación:

“Yo creo que esta huelga no tiene, de hecho, justificación alguna, pues si lo que procura y pretende es... hacerme notar particularmente que las cosas no marchan bien, que todavía queda mucho por hacer y que aquí se nos impone a todos una obligación social, la de establecer una relación propicia entre salarios y precios, en tal caso puedo decirles que esa huelga, en verdad, es tan innecesaria como el bocio. También sé yo lo que tenemos que hacer... De eso pueden estar ustedes plenamente convencidos... Pero reflexionemos con serenidad, demos tiempo a las cosas” (Erhard, 1997, pág. 96).

Para los aliados, los planes de Erhard, suponían una *audacia que acabada de terminar la guerra, no entraba en las categorías mentales de una Administración que saboreaba todavía el aplastante triunfo*. Los socialdemócratas por su parte, en cada debate parlamentario insistían en el criterio de que “la economía alemana, por más ayudas que reciba, no se puede arreglar sin una intervención sujeta a un plan y a una planificación bien meditada” (Erhard, 1997, pág. 91). Reconocería Erhard que, “en aquellos días turbulentos importaba mucho permanecer firme” (Erhard, 1997, pág. 49).

Cada debate parlamentario con la socialdemocracia alemana *no terminaba sin dejar paso a otro nuevo debate*: “la Reforma Monetaria no [realizaría] ningún milagro” (Erhard, 1997, pág. 93), “la economía sólo podría ponerse en marcha mediante una planificación sistemática y mediante una dirección encauzadora de todos los bienes de consumo necesarios” (Erhard, 1997, pág. 90), “era necesario por largo tiempo restringir la libertad en interés del justo aprovisionamiento de las amplias masas de nuestra población obrera y en interés de la paz social. Esta restricción de la libertad... la proclamamos sin rebozo” (Erhard, 1997, pág. 93).

A lo anterior, Erhard respondía que, cualquier reglamentación que no pusiera fin a la inflación con límite de precios, sino que impulsara el proceso de capacidad adquisitiva, “haría necesarias nuevas acciones en el dominio monetario o perpetuaría incluso el desastre” (Erhard, 1997, pág. 90); Erhard argumentaba que “partiendo del caos de la política monetaria, habrá de reconocer que el sistema actual... o ha de pasar a formas más libres de economía de mercado, o vendrá a parar al *totalitarismo absoluto*” (Erhard, 1997, pág. 91).

Para los socialdemócratas, si no se ligaba “la idea de un saneamiento económico [...] con la idea de una reorganización dirigida [...], no lo conseguiremos nunca de otro modo; pues la libre iniciativa no se producirá, de esto estamos completamente seguros” (Erhard, 1997, pág. 91); para Erhard el único camino era “volver a formas más libres de economía de mercado” (Erhard, 1997, pág. 91), el sistema de economía dirigida sólo había consistido en un orden o seudoorden,

“—en realidad, un desorden— [que había] traído consigo, no sólo el derrumbamiento de tal sistema, sino el derrumbamiento de la idea común a cualquier forma de control

económico por parte del Estado... En todos los círculos de nuestra nación no alienta más que un único apremiante deseo: verse libres de esa camisa de fuerza” (Erhard, 1997, pág. 91).

La presión de estas fuerzas constructivistas que comenzó a operar al interior de Alemania Occidental días antes de la Reforma Monetaria en 1948, daría tregua sólo a inicios del año 1952 “en que la necesidad y posibilidad de continuar con la economía de mercado libre se hizo patente a todos, hasta a los más ignorantes” (Erhard, 1997, pág. 55). Un acontecimiento que cerró el paso a la operación de las fuerzas constructivistas, se manifestó a finales de 1951 cuando Alemania Occidental, “[dejó] de estar en peligro de sobrepasar la línea de crédito de la Unión Europea de Pagos, y [...] por primera vez [...], se convierte en un país acreedor frente a [ella]” (Erhard, 1997, pág. 55), ayudó el hecho de que simultáneamente por esos días, se apaciguara el clima de los precios.

Este apaciguamiento tuvo sus raíces en la capacidad que demostraron las políticas de Erhard para hacer frente al *boom* coreano. Como se mencionó antes, la política comercial de esos días estuvo destinada a retrotraer las importaciones a su *proporción políticamente posible*, lo cual, a los ojos de los socialdemócratas representaba el fin definitivo de la economía de libre mercado:

“La política económica de la República Federal ha empezado con el lema de la “economía de mercado libre” y de la “liberalización”; ha terminado esta primavera con el límite de importaciones del 21 de febrero, que marca el fracaso de esa política toda, particularmente en el comercio exterior” (Erhard, 1997, págs. 105-106).

A lo anterior Erhard respondió que los fundamentos de la política económica seguían en pie:

“Si persistimos, pues, en estos principios, también estamos dispuestos (dado el desarrollo resultante del conflicto de Corea) a modificar métodos y procedimientos. Queremos mantener la función del mercado. Pero también nos consta que ciertas holguras y ciertas libertades deben ser reemplazadas por una reglamentación consciente” (Erhard, 1997, pág. 105).

Como se explicó anteriormente, las medidas tomadas por Erhard fueron en esencia de carácter *liberal*, muy contrarias a las que hubiera podido tomar alguien en su lugar devaluando el marco, haciendo uso de herramientas de política keynesiana.

Estando cerca del 11 de octubre de 1951, Erhard sabía que “los modestos conatos de control económico [...], casi útiles sólo para producir un efecto óptico hacia afuera” (Erhard, 1997, pág. 106), iniciados hace ocho meses el 21 de febrero de ese mismo año, estaban próximos a terminar. Respondería a los socialdemócratas: “a lo que estamos dispuestos –y a esto se encaminan las gestiones y esfuerzos que hacemos- es a salir nuevamente del control económico. Vamos a recorrer, por tanto, el camino inverso” (Erhard, 1997, pág. 106). Con una balanza con *un saldo activo de casi 350 millones de marcos* en el segundo trimestre de 1951, “el éxito en la superación de dificultades se fue haciendo más claro” (Erhard, 1997,

pág. 61), la Economía Social de Mercado había *vencido la cuesta, lo único que hacía falta era tener un poco de calma, y dar tiempo a las cosas*.

Vencer la cuesta, teniendo un poco de calma, dando tiempo a las cosas, permitió terminar con los debates parlamentarios “en torno al ser o no ser de la economía de mercado” (Erhard, 1997, pág. 106). Sin embargo, sería mentira negar que en los años siguientes continuaron algunas disputas, pero a partir de 1953, en tonos más conciliadores: “su desarrollo no se podía comparar ni siquiera de manera aproximada a la violencia y apasionamiento” (Erhard, 1997, pág. 106) de anteriores días. En 1956 las disensiones terminarían en pequeños enfrentamientos internos entre las fuerzas del partido socialdemócrata que se inclinaron por una política económica liberal, y entre aquellos que no terminaron de desprenderse “de la doctrina socialista de viejo cuño” (Erhard, 1997, pág. 108).

Ya cerca de 1955 el doctor Heinrich Deist, del partido socialdemócrata había declarado:

“Quisiera declarar que nos sentimos muy orgullosos de poder comprobar, aquí en Berlín, que el desarrollo, verdaderamente único, de la economía alemana en estos últimos diez años ha sido fruto de un orden político, económico y social asentado sobre el fundamento de la libertad [...]. Pero tampoco hubiese sido posible sin el juego político de fuerzas de los distintos grupos políticos, elemento esencial de toda política democrática [...]. Quiero subrayar la idea de que el aseguramiento de la estabilidad monetaria es una de las más importantes tareas de la política económica alemana [...]. Toda nuestra labor hasta ahora hubiese sido en vano, si no dedicásemos a esa idea toda nuestra atención” (Erhard, 1997, pág. 107).

3.2. La estabilidad del valor monetario: “la premisa ineludible”¹⁴

Los gastos de guerra y rearme de 1933 y 1939, se habían financiado mediante emisiones monetarias creando una superabundancia de dinero en la economía alemana, esto llevó a las autoridades a intentar controlar la inflación implementando un sistema de *inflación con límite de precios*. En la segunda parte de este segundo capítulo (2.1), se expuso, cómo la naturaleza de la reforma económica, al otorgar *el derecho a tirar al cesto de los papeles cientos de ordenanzas sobre reglamentación del control económico y los precios*, suprimió este sistema de *inflación con límite de precios*, obteniendo excelentes resultados.

Sin embargo, esta reforma económica de liberalización de precios, vino fue a complementar una reforma monetaria que permitió restablecer el orden del sistema monetario. Tal fue pues la *Reforma Monetaria* que se puso en marcha el 24 de junio de 1948 creando el *Deutsche Mark* (DM) como nueva moneda, de paridad con el dólar en 3.33 DM; convirtiendo “los depósitos bancarios, incluidos ahorros, de empresas y familias [...] a 6.50 DM por cada 100 RM. Las deudas privadas fueron convertidas a 1 DM por cada 10 RM” (Donges, 1997, pág. 13). Se instauró un sistema central bancario nuevo, de tipo federal (que

¹⁴ La frase es original de Erhard (1997, pág. 87).

a partir de 1951 sería independiente del gobierno); que tendría “el compromiso estatutario de velar por la estabilidad monetaria” (Donges, 1997, pág. 13).

Fue así como la Reforma Monetaria implicó una nueva forma de gestionar los instrumentos de la política monetaria como vehículo, para paulatina y transicionalmente, devolver el orden al sistema monetario. La Reforma, fue el primer paso para que el mercado pudiera comenzar a organizarse: “el ajuste de precios y el hallazgo de un nuevo standard de precios [...] [fueron] [...] una consecuencia ineludible [...]. Se trataba sencillamente de ajustar el nivel de precios al volumen dinerario modificado por la Reforma” (Erhard, 1997, pág. 96).

Para aclarar: dadas las condiciones históricas que vivía Alemania Occidental, tuvo que llevarse la Reforma Monetaria antes que la económica de liberalización de precios. Esto no lleva a concluir la supremacía de la monetaria sobre la económica; de hecho, ninguna de las dos por sí misma hubiera funcionado: de no haberse encontrado como punto de apoyo recíproco, la Economía Social de Mercado no hubiera podido despegar completamente.

De ahora en adelante cualquier uso y orientación que se dieran a los instrumentos de la política monetaria, debían concentrarse en conservar la estabilidad del valor de la moneda pues era la “premisa ineludible para un crecimiento económico equilibrado y un progreso social auténtico y seguro” (Erhard, 1997, pág. 87). La ordenación de una política monetaria fecunda, no necesitaría recurrir al uso de políticas monetarias keynesianas.

En esta visión encontraría puntos de convergencia con Mises y Hayek: ambos explicaron la naturaleza del ciclo económico a la luz de los peligros que representaba para el sistema financiero las políticas keynesianas que procuraban expansiones crediticias; para Mises, motivando *inversión en líneas de producción equivocadas*; para Hayek, entrañando los peligros que describe como el *recelo frente al dinero y las finanzas* en la *Fatal arrogancia*.

Para entender el manejo que Erhard dio a la política monetaria, hay que empezar por entender que si el “trágico sino inflacionista dos veces padecido” (Erhard, 1997, pág. 186) a causa de los gastos de guerra y rearme, había reducido ostensiblemente la capacidad adquisitiva de los saldos de capital de ahorro; la Reforma Monetaria vendría a representar nuevas pérdidas o aniquilaciones, no cabía duda que “la esperanza de un saneamiento radical [se conseguiría] a costa de extraordinarios sacrificios por parte de quienes ahorran” (Erhard, 1997, pág. 37).

Erhard veía en la tribulación que consistía la pérdida o aniquilación del capital de ahorro, una oportunidad para examinar medidas de política económica y financiera para el presente, a la luz del devenir de las del pasado, que desde luego estaban trayendo importantes lecciones¹⁵. Las pérdidas y aniquilaciones del capital de ahorro, eran, desde luego, un funesto desenlace, pero también, una oportunidad para comprobar qué debía evitarse a fin de no

¹⁵ Erhard se refería a las políticas monetarias expansionistas con las que se había hecho frente a los gastos de guerra y rearme.

transitar por un camino “que [los] abocase a la postre a una nueva depreciación monetaria” (Erhard, 1997, pág. 187).

Para Erhard, la única vía para garantizar el incremento de los bienes de capital de manera saludable y orgánica, era mediante un “libre mercado de capitales, vario y diferenciado, en el que, a ser posible, participase todo ciudadano” (Erhard, 1997, pág. 164), de tal forma que la acumulación de bienes de capital estuviera respaldada por una multitud de ahorradores. Si se apelaba al Estado para “agenciar los necesarios medios de inversión” (Erhard, 1997, pág. 165), habría que preguntarse si estaría en capacidad de proveer el volumen necesario, sin desestabilizar la moneda, poniendo en peligro los precios, mediante la introducción de dinero inflacionario.

Si las medidas de la Reforma Monetaria, estaban destinadas a garantizar una estructura de la inversión que no necesitara del estado para *agenciar los necesarios medios*, es posible encontrar que Erhard entendía la teoría del ciclo económico de la misma manera que los austriacos, y en ese sentido, se rehusara a recurrir a políticas monetarias keynesianas: la época de expansión crediticia mediante la inyección de dinero fiduciario considerada como un *boom de prosperidad*, sólo podía devenir en una crisis económica, al ser su principal característica, la motivación de *la inversión en líneas de producción equivocadas*, creando una estructura de inversión no correspondiente con la oferta de capital existente, que, tarde o temprano colapsaría.

Ahora bien, una política monetaria keynesiana, no sólo permitía al estado *agenciar los necesarios medios de inversión*, “solucionando” el problema que representaba la escasez de los fondos de ahorro; también “servía” para *agenciar los necesarios medios* para alcanzar el pleno empleo y excedentes en la balanza comercial; esto último no sin antes haber procurado estériles espirales de devaluación.

Sin embargo, el pleno empleo y los excedentes de la balanza comercial que se alcanzaban sacrificando la estabilidad de la moneda, constituían para Erhard, “un éxito falaz y puramente aparente” (Erhard, 1997, pág. 49), un “éxito” que había que evitar conseguir porque se obtenía a costa de “una progresiva licuefacción de nuestra moneda” (Erhard, 1997, pág. 49), un “éxito” que haría transitar al pueblo alemán caminos de tendencias inflacionistas, “volviendo a arrebatar así, invisiblemente, al ahorrador su dinero ganado honradamente. Este sería el método más nefasto que [cupiera] imaginar” (Erhard, 1997, pág. 49).

De optar por este camino, se dejaría de velar por conservar *la premisa ineludible para el crecimiento económico equilibrado, y un progreso social auténtico y seguro*. Si se aceptaban las ideas de Keynes, apelando al déficit de los presupuestos públicos y “a la socialización de la inversión como herramienta de estabilización macroeconómica nacional” (Antonio de Aguirre & Castañeda Fernández, 2012, pág. 27), la moneda dejaría de estar sometida a reglas, siendo, por el contrario “fuertemente controlada por el Estado para hacer frente a las necesidades crecientes de su financiación” (Antonio de Aguirre & Castañeda Fernández, 2012, pág. 27).

La anterior visión de Erhard, no era compartida por las fuerzas constructivistas que operaban en nombre de los discípulos ingleses del pleno empleo, y en los funcionarios estadounidenses de la Alta Comisión, a finales de 1949. Los ingleses reclamaban, “que la situación económica interna aconsejaba una política de créditos lo más generosa posible, secundada por otras medidas expansivas” (Erhard, 1997, pág. 48). Los estadounidenses temían ante los elevados excedentes de importación, “el próximo fin de la ayuda Marshall” (Erhard, 1997, pág. 48). El remedio constructivista sugería relegar a un segundo plano la estabilidad de la moneda, una reacción “típica de la falta de paciencia de que dan testimonio tantas gentes cuando afrontan una evolución que requiere largo plazo” (Erhard, 1997, pág. 46).

En lo referente al pleno empleo keynesiano, cabe decir que Erhard sabía que “[pecaba] contra la política monetaria” (Erhard, 1997, pág. 99), pues implicaba,

“sacar los miles de millones necesarios para conseguir de hoy a mañana la meta [...], permitiendo el alza en los precios, o [...] volviendo a instaurar todas las instituciones autoritarias que [impidieran] artificiosamente esas alzas [...] retrotrayéndonos a las formas de economía dirigida que felizmente hemos superado” (Erhard, 1997, pág. 99).

Para Erhard, con el “mero empleo no se revolvería gran cosa a favor del trabajador alemán y del pueblo alemán en su totalidad” (Erhard, 1997, pág. 46), lo que importaba era “mediante un incremento en la productividad y mediante una competencia libre unida al aseguramiento de nuestra estabilidad dineraria” (Erhard, 1997, pág. 48), asegurar la existencia de puestos de trabajo seguros y rentables. Además no podía negarse que el desempleo creciente era entre otras, una manifestación “de la afluencia renovada de refigurados” (Erhard, 1997, pág. 46).

Con lo anterior, quedaban descartadas en Alemania Occidental políticas monetarias keynesianas para financiar *obras públicas de dudosa utilidad* y, *el enterramiento de botellas viejas con billetes de banco en minas de carbón abandonadas*, que con la teoría keynesiana devenían en actividades de inversionistas y empresarios. La política monetaria tendría por objetivo configurar y proteger una estructura de inversión respaldada por una “multitud de ahorros individuales” (Erhard, 1997, pág. 164), que permitirían la modernización continua del aparato productivo, “creando puestos de trabajo rentables” (Donges, 1997, pág. 21).

También quedaba descartado hacer uso de la política monetaria para proporcionar excedentes en la balanza comercial: generaba espirales de devaluación *impidiendo la estabilización de los tipos de cambio para lograr que la libre convertibilidad de las monedas, sirviera de base para un mercado internacional capacitado para cumplir sus funciones* (Erhard, 1997).

Ahora bien, todo lo anterior no descarta que Erhard hiciera uso de las tradicionales medidas de emisión para expandir la oferta monetaria cuando fuera necesario. Por ejemplo, “a partir del 8 de agosto de 1948 la prohibición de conceder créditos en cuenta corriente, que en principio se estimó gravosa, quedó derogada, dando lugar a que el crédito bancario a corto plazo recobrase una importancia creciente” (Erhard, 1997, pág. 39). Fue así como a fines de

julio de 1948 se elevaron los créditos a corto plazo desde 1.400 millones de DM a 3.800 a fines de octubre, y a 4.700 a finales de año. En 1949 estos préstamos a corto plazo ascendieron a 5.100 DM; lo anterior “no significaba crítica alguna, pues las necesidades de la economía nacional se habían hecho apremiantes” (Erhard, 1997, pág. 39).

El Banco de Estados federados permitía que la creación dineraria llegara a los ciudadanos a través de los bancos comerciales, haciendo uso de las tradicionales medidas de emisión que constituyen los instrumentos de política monetaria: los requerimientos de reservas, las operaciones en el mercado abierto, los acuerdos de recompra en mercados abiertos (también conocidos como repos), y la tasa de descuento a través de la ventanilla de descuento (Fabozzi, Modigliani, & Ferri, 1996), no siendo esta última utilizada durante el periodo de reconstrucción de Alemania Occidental.

Para entender cómo Erhard inyectaba o retiraba medios de pago de la economía, hay que empezar por entender cómo funcionan estos los anteriores instrumentos de emisión. Los *requerimientos de reservas* consisten en la obligación que tienen los bancos comerciales de almacenar una fracción del dinero que los clientes les depositan, pudiendo prestar a otros clientes solamente una parte. Esto quiere decir que en los bancos comerciales, debe existir un nivel de reservas mínimo, que se conoce como encaje bancario, fracción de reserva o “relación de reservas requerida” (Fabozzi, Modigliani, & Ferri, 1996, pág. 90), para hacer frente a eventuales obligaciones con sus depositarios. Esta fracción de reserva es determinada por el banco central de cada país, para Alemania Occidental en 1948 vendría siendo el Banco de Estados federados, luego el Deutsche Bundesbank que se instituyó en 1957 (Fabozzi, Modigliani, & Ferri, 1996).

Por su parte, las *operaciones en el mercado abierto*, también conocidas como OMA; surgen del poder que tienen los bancos centrales para comprar o vender títulos de deuda del gobierno a los bancos comerciales y a otras instituciones financieras. Son un instrumento para inyectar o retirar liquidez de la economía en el sentido en que, cuando el banco central compra títulos de deuda, los paga en la moneda corriente o en divisas, con lo cual inyecta medios de pago en la economía; contrario ocurre cuando los vende, sus compradores entregan la suma de su valor en moneda corriente o en divisas, retirándolas de la circulación de los mercados. En estas operaciones el banco central “funciona como un inversionista racional” (Fabozzi, Modigliani, & Ferri, 1996, pág. 92), en el sentido en que compra y vende los títulos de deuda, de acuerdo a los precios corrientes que más le convienen en los mercados que concurre.

Para entender los *acuerdos de recompra en mercados abiertos* (repos), hay que entender en qué consisten las operaciones de *descuento y redescuento*. Una operación de descuento, es una operación crediticia que sirve para financiar una empresa que necesita dinero en efectivo, la empresa que necesita liquidez de manera inmediata, emite un título valor que puede ser por ejemplo, un pagaré; en el que se compromete a pagar al banco el crédito al final del tiempo acordado; la empresa, firma el pagaré con el valor futuro del crédito (es decir, con los intereses incluidos), y el banco comercial descuenta esos intereses

para otorgarle el valor del préstamo al valor presente, de aquí que esta operación se conozca como *descuento*.

Ahora bien, podría resultar que ese mismo banco comercial eventualmente necesitara, para cumplir con la *fracción de reservas requerida*, proveerse de liquidez. Lo que puede hacer para este efecto, es concurrir al banco central y venderle el título valor que previamente descontó a su cliente. En este sentido, lo que el banco comercial le propone al banco central es que le preste dinero con la promesa de pago en el título valor emitido por su cliente. Lo que de aquí se desprende es que el cliente del banco comercial termina es contrayendo una deuda con el banco central; sin embargo, para facilitar la operatividad del cobro del crédito al final del periodo, el banco central acepta el título valor del cliente del banco comercial, con la promesa de que ese banco comercial se lo vuelva a comprar al final del periodo del crédito, es decir, que el pago del crédito por parte del banco comercial, sea la compra de ese título valor en su valor futuro.

Lo anterior equivale a decir que el banco comercial pide un préstamo de liquidez al banco central, soportando el pago en un título valor que espera que el banco central le *descuente*. Este nuevo *descuento* o *redescuento*, se espera que se efectúe a una tasa inferior a la que él como banco comercial descontó a su cliente, de aquí que la operación se conozca como redescuento, o “acuerdo de recompra” (Fabozzi, Modigliani, & Ferri, 1996, pág. 92), la diferencia entre el *descuento* que él como banco comercial hace a su cliente, y el *redescuento* hecho por el banco central, serán sus utilidades de esta transacción.

Finalmente, la *tasa de descuento a través de la ventanilla de descuento* es la herramienta menos popular que existe (Fabozzi, Modigliani, & Ferri, 1996), y es la tasa de interés a la cual el banco central presta dinero a los bancos comerciales, *descontando* un título valor emitido por el banco comercial.

De todo lo anterior se puede concluir que si un banco central aumenta la relación de reservas requerida (aumenta el encaje bancario), realiza OMAs para vender títulos de deuda del gobierno y aumenta las tasas de redescuento, está recogiendo medios de pago de la economía. Los estará inyectando mientras disminuya el encaje bancario, las OMAs estén destinadas a la compra de títulos de deuda del gobierno, y disminuya la tasa de redescuento. Si el banco central recoge medios de pago, disminuye el nivel de reservas de los bancos comerciales, con lo cual, limita su capacidad para hacer préstamos, y viceversa.

Una vez entendido lo anterior, es posible entender las disposiciones monetarias de Erhard para atender los requerimientos de liquidez de la economía. Como se podrá ver, adoptó medidas monetarias que atendían a su característica prudencia de *saber ver* las necesidades que *iban revelando la presión de las circunstancias*. Así, a pesar de haber relajado los créditos a corto plazo en julio de 1948, para motivar tal vez, el consumo inmediato; en el otoño de ese mismo año, “acordó por primera vez aplicar las tradicionales medidas de emisión” (Erhard, 1997, pág. 41), elevando la fracción de reserva mínima de los bancos desde un 10% hasta un 15%, y restringiendo “la capacidad de redescuento a aquellos casos en que la aceptación bancaria servía para costear el comercio exterior o la compra de

materias primas, o bien era indispensable con arreglo a la política de abastecimiento dispuesta por las autoridades” (Erhard, 1997, pág. 42).

Que el Banco de Estados federados, sólo aceptara redescantar títulos valores que destinados a financiar el comercio exterior y la compra de materias primas en el otoño de 1948, revela cuáles necesidades se mostraban más urgentes en ese momento del periodo de la reconstrucción. La anterior disposición de ninguna manera limitaba el acceso a crédito por parte de otros sectores, ni impedía a los bancos comerciales otorgarles créditos, simplemente reveló que el Banco tenía entre sus prioridades, otorgar créditos al *comercio exterior o la compra de materias primas, o compras indispensables con arreglo a la política de abastecimiento dispuesta por las autoridades*.

Si para el otoño de 1948 el Banco había apretado el tornillo de los créditos elevando el encaje bancario, en marzo de 1949 cedió un poco reduciendo el encaje mínimo desde un 15% a un 12% o desde el 10% al 9%; el 27 de mayo y el 14 de julio bajó la tasa de redescuento en un 0,5%, “a fines del verano de 1949 se concedió a los establecimientos bancarios una ayuda extraordinaria por valor de 300 millones DM para que volviesen a financiar créditos a largo plazo con destino a la producción y a la inversión” (Erhard, 1997, pág. 49).

Algunos sectores como la construcción requirieron especiales provisiones de liquidez, “a consecuencia de los estragos de la guerra en este sentido y de la precisión de dar acogida a 8 millones de refugiados, se había acumulado una necesidad casi insuperable” (Erhard, 1997, pág. 36). En el invierno de 1949 se intensificó una política de expansión económica, con la cual se aprobaría ayuda “para un programa de procuración de trabajo y un plan de subsidios con destino a la construcción de viviendas” (Erhard, 1997, pág. 49). Para lo anterior se destinarían cerca de 3.400 millones de DM.

Así, “el sector de la construcción llevaba a cabo por esos años, con alcance cada vez más amplio, la tarea de volver a proporcionar adecuada habitación a millones de refugiados y de gentes que perdieron sus casas a consecuencia de los bombardeos” (Erhard, 1997, pág. 67) Los gastos de financiación de vivienda eran financiados en un 30% por el estado, mientras que el mercado de capitales aportaba entre 40% y 50%. De esta manera si en 1949 el número de viviendas terminadas era 215.000 en 1951 llegó a 441.000.

Ahora bien, en virtud de que “las tasas de cambio de divisas son dependientes en varias maneras de las políticas monetarias de los principales países” (Fabozzi, Modigliani, & Ferri, 1996, pág. 113), los bancos centrales aceptan como uno de sus objetivos “la estabilización de las mismas” (Fabozzi, Modigliani, & Ferri, 1996, pág. 113). A partir de lo anterior, se pueden entender las medidas monetarias que Erhard adoptó como complemento para las medidas comerciales mencionadas anteriormente, para estabilizar las tasas de cambio de divisas, controlando el saldo deficitario de la balanza comercial alemana durante el alzamiento de Corea.

Las medidas monetarias que permitieron retrotraer las importaciones a su *proporción políticamente posible*, consistieron en recoger medios de pago para disminuir la capacidad

de compra de los alemanes. Con lo anterior, no sólo se desmotivaba la compra de dólares para importar, sino que además, se desmotivaba la demanda interna de productos nacionales que requerían de insumos importados para ser producidos. Ante el encarecimiento de las materias primas durante el alzamiento coreano, la producción interna que las requería, hubiera subido también de precio si no se hubiera desmotivado su producción, habiendo desmotivado previamente su demanda. Esto era lo que pretendía Erhard, adelantándose a incrementar exorbitantemente los encajes bancarios en un 50%.

Por otro lado, “el redescuento de aceptaciones bancarias quedó limitado a determinados bancos; el tipo de descuento y de préstamo sobre mercancías fue elevado” (Erhard, 1997, pág. 59), nuevamente una política monetaria restrictiva que resultaba de apoyo al iniciado incremento de los encajes. Esta vez se motivaba a los bancos comerciales a descontar títulos valores a una mayor tasa, desmotivando también a quienes quisieran acceder a créditos.

Sin embargo, reconociendo Erhard que la subida de los encajes bancarios, representaría dificultades para los alemanes que necesitaran acceder a créditos para atender una parte de sus gastos cotidianos, no descuidó la ampliación de los créditos a corto plazo: “en enero de 1951 se votó un requerimiento a los bancos comerciales para que evitasen sin demora toda posible ampliación de [su] volumen”, volviendo a congelar 1.000 millones de marcos el 28 de febrero de ese mismo año (Erhard, 1997, pág. 58).

Para el retorno a la liberalización, el 29 de mayo del 1952 los encajes mínimos quedaron en un 1% por primera vez.

Finalmente, otro especial manejo de la política monetaria de Erhard, se evidencia en 1955 ante la situación por él denominada, “de la alta coyuntura” (Erhard, 1997, pág. 73), al haberse alcanzado “en muchos sectores económicos y regionales [...] el estado de *pleno empleo*” (Erhard, 1997, pág. 75). Esta *alta coyuntura* era el devenir del *triple acorde ideal* que Alemania Occidental había alcanzado entre 1953 y 1954: “con una producción y productividad crecientes y con salarios nominales en igual aumento merced a tales relaciones, el incremento de la prosperidad, conseguido gracias a la estabilidad o incluso el descenso de los precios” (Erhard, 1997, págs. 64-65).

Para Erhard, el problema del auge de la prosperidad del *triple acorde ideal*, tenía que ver con los referente a los precios: temía que este *triple acorde* pudiera devenir en “una desaprensiva explotación de la alta coyuntura” (Erhard, 1997, pág. 198), al caerse en la tentación de incrementar los precios ante el auge de la demanda, perdiendo todos ante el *mutuo trepar de los precios sobre los salarios y de los salarios sobre los precios*; una *desaprensiva explotación de la alta coyuntura* destruía “la base sana de todo orden económico y la fuerza de la competencia” (Erhard, 1997, pág. 176). Constituía una carga para las capas sociales *cuyos ingresos son menos susceptibles de reacción, y en las que, por tanto, cualquier alza de precios, sobre todo en los artículos de primera necesidad, repercutirá trágicamente sobre su naturaleza social.*

Erhard se rehusaba a creer que “una expansión fuerte [hubiera] de ir ligada, por necesidad, o legalmente, a un alza general de los precios” (Erhard, 1997, pág. 82); por el contrario, consideraba que la coyuntura podría mantenerse, mientras no hubiera más deseos que “una prosperidad creciente y cada vez más extendida, al mismo tiempo que al mantenimiento de la estabilidad de los precios” (Erhard, 1997, pág. 82).

¿Debían o no mantenerse los precios ante el auge de la demanda? ¿En qué casos podían subir? La respuesta a estas preguntas siempre era muy clara: “el nivel de precios tiene que mantenerse a toda costa. La cuestión es con qué medios podremos asegurar que sí ocurra” (Erhard, 1997, pág. 82). Los medios dispuestos por Erhard para *poder garantizar que así ocurriera* fueron algunas medidas dirigidas al reforzamiento de la competencia internacional, otras tuvieron que ver con el uso de instrumentos de política monetaria.

Que Alemania Occidental se encontrara en una época de *alta coyuntura* en la que *muchos sectores económicos y regionales habían conseguido el estado de pleno empleo*, quería decir que estaba lista para que elevar la oferta interna con el acrecentamiento de las importaciones, permitiera a la competencia *revelar su función socialmente beneficiosa*; de aquí que en 1955 se dieran reducciones arancelarias. Con el ánimo de retirar medios de pago para evitar contribuir a presiones inflacionarias, el Banco Federal aumentó los tipos de descuento el 4 de agosto de 1955, también los encajes mínimos; igualmente redujo las opciones de redescuento.

Evitar *una desaprensiva explotación de la alta coyuntura*, salvaguardaba no sólo la estabilidad de precios, sino también la estructura de inversión respaldada por la multitud de ahorradores: para que los alemanes se siguieran viendo motivados a ahorrar, necesitaban tener confianza en la estabilidad de la moneda, en que conservaría su valor en el tiempo; el símbolo de esta estabilidad, era la estabilidad de los precios que pagaban por los bienes de uso cotidiano; “el saber que apenas existe entre nosotros desvaloración monetaria y que, por tanto, no hay motivo para preocuparse no dejará de tener favorables repercusiones psicológicas” (Erhard, 1997, pág. 86).

Así, “la evolución del ahorro voluntario a partir de la Reforma Monetaria prueba lo que es capaz de realizar la confianza de la población en la estabilidad de la moneda” (Erhard, 1997, pág. 80), justamente el inicio del periodo de la alta coyuntura coincidió “con una intensa actividad ahorradora” (Erhard, 1997, pág. 79), los depósitos de ahorro se elevaron desde 11.550 millones de marcos a principios de 1954 hasta 17.230 a principios de 1955; para principios de 1956 se elevarían a 21.370 millones de marcos terminando ese año en 24.280. Para 1959 el nivel de ahorro estaba en 44.270 millones de marcos.

De acuerdo a las anteriores cifras, desde 1954 hasta 1959 el ahorro había crecido en un 283%, esto permitió, que mediante la ley de fomento del mercado de capitales del 31 de diciembre de 1954, el inicio de la fase de alta coyuntura liberara el camino,

“para ayudar al mercado de capitales a recuperar la función que dentro de una economía de mercado libre le corresponde [...]. [Desde ese momento], los tipos de interés y réditos

de los diversos valores volvieron a funcionar en el mercado [...] conforme a las reglas de la economía libre” (Erhard, 1997, pág. 80).

El restablecimiento de este mercado permitió “cada vez más satisfacer elevadas exigencias de inversión” (Erhard, 1997, pág. 80).

Para Erhard el principal problema de la política económica consistía en “mantener el constante auge económico libre de tendencias inflacionistas” (Erhard, 1997, pág. 87), *conservar la estabilidad del valor monetario como la premisa ineludible para un crecimiento económico equilibrado, y un progreso social auténtico y seguro.*

3.3. “Las fuerzas más elementales del hombre”¹⁶

Para Erhard, el estado benefactor o de providencia, constituía “un error moderno” (1997, pág. 181): representaba un sistema insostenible, no solo desde el punto de vista financiero, sino además, porque planteaba contradicciones a las bases de un orden económico y social de carácter liberal como el que halló forma en su Economía Social de Mercado, en el cual, quedaba superado el *afán redistribuidor del estado*, siendo “premisa necesaria [...] la independencia [y] la aptitud para vencer los riesgos de la vida con libertad y responsabilidad personal” (Erhard, 1997, pág. 187).

Si este *error moderno*, hacía que los esfuerzos de la política social tendieran a “dar al hombre, ya desde la hora de su nacimiento, seguridad plena contra las contrariedades de la vida [...], a protegerle de un modo absoluto contra las vicisitudes del vivir” (Erhard, 1997, pág. 181), se entendía por qué estaba en absoluta contradicción con las bases que soportaban la Economía Social de Mercado: “la disposición y el ánimo para afrontar los riesgos y, sobre todo, [...] la voluntad de configurar la vida con responsabilidad y solvencia individual” (Erhard, 1997, pág. 187).

Si bien no cabía duda que existía una vinculación indisoluble entre la política económica y la política social, tampoco cabía duda de que “las intervenciones y medidas auxiliares de la política social [eran] tanto menos necesarias cuanto más feliz y cabalmente [pudiera] organizarse la política económica” (Erhard, 1997, pág. 181), de aquí, que Erhard conjeturara que “todo auxilio social eficaz sólo [era] posible sobre la base de un producto social suficiente y progresivo, o, lo que es lo mismo, sobre la base de una economía productiva” (Erhard, 1997, pág. 182): sólo a partir de la consolidación productiva de la economía podía existir una ampliación de la política social, de lo contrario, se cometería el error de *querer distribuir más de lo que la economía nacional estaba en condiciones de hacer.*

La política social no podía ir en contra de los principios ordenadores de la política económica, sino a la par con ellos; sólo de este modo, la sinergia de la economía permitiría

¹⁶ Corresponde a una frase original de Erhard cuyo texto completo es: “es menester que mantengamos despierta y fortifiquemos a diario la voluntad de independencia y de libertad, una de las fuerzas más elementales del hombre” (1997, pág. 146).

robustecer las políticas sociales con un producto social *suficiente y progresivo*, porque “en la medida en que la prosperidad se va extendiendo, la seguridad económica crece y [las] bases económicas se consolidan” (Erhard, 1997, pág. 183).

Un producto social *suficiente y progresivo*, sólo era posible en la medida en que el pueblo alemán reconociera en la productividad individual, el recurso hacia la expansión: todo lo que se lograra sería *la consecuencia del esfuerzo honrado de todo un pueblo que había conquistado la posibilidad de volver a emplear iniciativas humanas*. En un orden económico y social donde se habían garantizado los *principios ordenadores* del mercado, era no solo un derecho sino también un deber, derivar de ellos la información necesaria para configurar la propia vida, reconocer y hacer uso de las propias habilidades, ponerlas al servicio del orden económico en el sistema de la división del trabajo.

Si el estado capacitaba a la economía para cumplir con sus funciones, mediante la garantía de los *principios ordenadores*, se garantizaba igualdad de oportunidades para quienes supieran tomar ventaja de las circunstancias puestas en el orden económico y social de carácter liberal, que halló forma en la Economía Social de Mercado. En palabras de los austriacos: *los talentos de un hombre no le daban derecho a ocupar determinada posición, todo lo que la sociedad libre ofrecía era la oportunidad de buscar una posición adecuada a los propios talentos*.

Así lo entendió Erhard: una economía capacitada para sus funciones no requeriría la redistribución del ingreso, ni una política social que patrocinara este *error moderno* con “prestaciones sociales de largo alcance” (Donges, 1997, pág. 16), sino más bien, *mecanismos que promovieran la eficacia del sistema permitiendo al individuo realizar sus deseos*; esos *mecanismos promotores*, no eran otra cosa que los principios ordenadores del mercado mencionados antes.

Ahora bien, quienes consideraban (y consideran hoy en día), que es políticamente complicada la implementación de los principios ordenadores, es decir, políticamente complicada la implementación de la economía de mercado; comparten una visión de la necesidad del estado y su capacidad redistributiva del ingreso, la mayoría de las veces, enfocada en patrocinar el *error moderno* que constituyen los estados benefactores. Erhard llamaba la atención recordando que “estos procedimientos de distribución, de cuya buena intención no dudamos, han de pagarse a un precio muy alto” (Erhard, 1997, pág. 184), tal vez por esto es que enfatizaba tanto en la importancia de enfocarse más en resolver problemas de productividad y no de distribución.

Ya es posible intuir cuál era el precio a pagar desde el punto de vista de lo humano: hasta aquí llegaba “la ambición de liberar al hombre [...] [de] la excesiva dependencia” (Erhard, 1997, pág. 184): si el hombre empezaba a depender de *la gracia del estado*, comenzaría a verse amenazada su libertad individual, ante su incapacidad para garantizarse por sí mismo el trabajo y los medios materiales necesarios para delimitar su esfera protegida en la manera en que la había descrito Hayek, reconociendo la importancia de la propiedad privada: *la protección contra la coacción no consistía en poseer propiedades sino en que*

los medios materiales que lo capacitaban para perseguir cualquier plan de acción, no debían estar en control exclusivo de cualquier otro agente.

Era un hecho que la vinculación a lo colectivo se haría más fuerte (Erhard, 1997), se suprimía ante todo 1) el *afán de rendimiento personal* y 2) “la espontaneidad individual y la disposición a asumir riesgos” (Donges, 1997, pág. 16). Suprimir estos valores significaba el abandono de la responsabilidad del propio destino, de *la independencia de la existencia*, del *valor de subsistir por las propias realizaciones*; el abandono de *exaltar la propia responsabilidad del hombre activo*.

En reflexiones austriacas, Erhard hubiera encontrado justificación suficiente para advertir sobre las amenazas que representaba este *error moderno*, para el *afán de rendimiento personal*, y para la *espontaneidad individual* y su *disposición a asumir riesgos*.

En cuanto a lo primero, Hayek reconocería que el estado benefactor propiciaba el estancamiento y la rigidez empresarial: las rentas básicas impedirían que *las diferencias salariales fueran un impulso para que las gentes realizaran los cambios socialmente deseables*. En cuanto a lo segundo, había un desconocimiento del *poder creador del riesgo*: un estado de bienestar no puede *dar a todos la certidumbre de unos determinados ingresos si concede alguna libertad a cada cual para que elija su ocupación*; dicho de otra manera: el estado, en su encrucijada por proteger a los hombres de las *vicisitudes del vivir* y de las fluctuaciones del mercado, designa trabajo y trabajador, sin que sea el *juicio personal* de los hombres el que decida de acuerdo a los propios intereses: *tendrán que hacer lo que le corresponda de acuerdo con alguna norma establecida*.

Era ante todo un peligro que amenazaba el espíritu empresarial descrito por Kirzner, y que pavimentaba el *camino de servidumbre* profetizado por Hayek: si se quería que las personas pusieran todo de su parte en un trabajo, necesitaban sentir que para ellas mismas valía la pena, *los hombres libres no están dispuestos a entregarse a algo durante largos periodos si no ven en ello directamente envueltos sus propios intereses*.

Entre otras cosas, este estado benefactor podría devenir en el estado socialista de Lenin para el cual, superficialmente consideró, que la *contabilidad* y el *control* eran lo “principal, lo que hace falta para “poner a punto” y para que funcione bien la primera fase de la sociedad comunista” (Lenin, El Estado y la Revolución, 1948, pág. 349), si se suprimía el espíritu empresarial kirzneriano, motor del *fenómeno espiritual e intelectual* que constituye la creación en Mises, no habría bases para el asentamiento de un orden social.

Por otro lado, el estado benefactor “sólo [podría] conceder capacidad adquisitiva –ya en forma de subsidios, ya en forma de créditos, préstamos o subvenciones- en la medida en que [hubiera] tomado a sus ciudadanos, por vía de los impuestos, el valor correspondiente” (Erhard, 1997, pág. 183); de lo anterior resultaba evidente que el sostenimiento financiero de semejante estructura solo podía garantizarse sacrificando las posibilidades de ahorro, y/o amenazando la estabilidad de la moneda con políticas monetarias keynesianas, cuando las contribuciones fiscales no fueran suficientes o su peso se sintiera excesivo.

Altas contribuciones obligatorias en forma de aportes impedían la acumulación de capital “cada vez más necesario en tiempos de progreso técnico” (Erhard, 1997, pág. 189), al dejar poco margen de maniobra para destinar un porcentaje del ingreso al ahorro: “si la ambición de lograr la mayor seguridad posible exige la aportación de contribuciones tan altas [,] para el ahorro individual no queda apenas margen, ni psicológica ni realmente hablando” (Erhard, 1997, pág. 189).

La estabilidad financiera del estado benefactor, representaba así, la desaceleración y el sacrificio del progreso tecnológico que permitía *hallar la solución en el empuje dinámico hacia adelante que representaba la expansión*; y la desestabilización de la moneda a través de políticas monetarias keynesianas. Ahora bien, hay que decir, que una política monetaria keynesiana reforzaba el impedimento de la evolución del ahorro no sólo por el advenimiento de crisis financieras, sino entre otras cosas, por cuestiones psicológicas.

Ya se dijo que para que los alemanes se siguieran viendo motivados a ahorrar, necesitaban tener confianza en que su dinero conservaría valor en el tiempo, y que para los hombres de a pie el símbolo de esta estabilidad eran los precios que pagaban por los bienes de uso cotidiano (Erhard, 1997), “[¿]cómo habría de formarse capital de ahorro [...], si la legislación social [ponía] sus miras y [...] cálculos, en la probabilidad de un continuo aumento de los precios” (Erhard, 1997, pág. 189) con miras a poder cubrir sus políticas activas de rentas sociales, mediante expansiones monetarias?

Si el devenir de las políticas monetarias keynesianas era la inflación, los efectos psicológicos de expectativas inflacionarias habrían disminuido el ahorro dando preferencia al consumo presente.

Un efecto psicológico adicional que podría hallar su raíz, no tanto en la puesta en marcha de las políticas monetarias keynesianas inflacionistas, sino sobre todo, en las políticas activas de rentas sociales que pretendían cubrir; era la rápida disminución del *interés general* por la estabilidad de la moneda (Erhard, 1997), la cual jugaría, no sólo en contra de la evolución del ahorro, sino de las fuerzas de la economía misma. Esa *disminución del interés general* por la estabilidad de la moneda revelaba el establecimiento imperceptiblemente del *conjunto de valores sociales completamente nuevo* profetizado por Hayek: cada vez más sectores de la población valorarían más la seguridad económica de las rentas sociales, que derivar de la libertad la capacidad para elegir, se demandaría cada vez mayor cobertura de las rentas sociales en detrimento de la estabilidad de la moneda, sólo así se podría garantizar a todos la seguridad económica de manera *fragmentaria*, pavimentando el *camino de servidumbre*.

De acuerdo a todo lo anterior, quedaba demostrado cómo razonaban equivocadamente quienes creían que la política social no debía velar también por la estabilidad de la moneda (Erhard, 1997): el que se pudiera incrementar los montos de la ayuda social “se [debía] tan solo al hecho de que la política económica también [permitía] esperar en el futuro un incremento [del] producto social” (Erhard, 1997, pág. 26).

La Escuela Austriaca de Economía encontraba los mismos argumentos que Erhard para discutir la sostenibilidad financiera de semejante aparato. Primero, las cargas impositivas disminuían la cuota per cápita de ahorro de las personas, retirando recursos que el mercado financiero podría canalizar a financiar iniciativas empresariales. Segundo, las políticas monetarias keynesianas que financiaban *obras públicas de dudosa utilidad* desestabilizaban la moneda siendo fuente de crisis económicas.

Para Erhard resultaba paradójico que los defensores del estado benefactor pretendieran disminuciones en los impuestos, para abrirse posibilidades de consumo, mientras al mismo tiempo planteaban al fisco mayores exigencias, “¿han pensado alguna vez los defensores de semejantes tesis de dónde podría sacar el Estado la fuerza y los medios para responder a tales demandas, aunque éstas en tal o cual caso quizá sean justificadas?” (Erhard, 1997, pág. 183) Sencillamente: el estado de bienestar representaba una estructura financieramente insostenible.

Si “en interés propio de toda política social orgánica es menester, pues, asegurar una economía al mismo tiempo expansiva y estable y velar por que los principios ordenadores de dicha economía se mantengan en pie y se vayan perfeccionando”, el estado benefactor protegiendo a los hombres de las *vicisitudes del vivir* no permitía ni lo uno ni lo otro.

No sería *expansiva y estable*: habría procurado más bien una desaceleración mediante la desmotivación de los fondos de ahorro, que, en otro momento, hubieran configurado una estructura de la inversión que favoreciera la empresarialidad, procurando ésta a su vez, incrementos en la productividad y en los salarios reales de los trabajadores (Erhard, 1997). Tampoco velaba porque los *principios ordenadores se mantuvieran en pie y se fueran perfeccionando*: amenazaba la competencia al amenazar la empresarialidad, amenazaba la estabilidad de la moneda mediante expectativas inflacionarias; perderían los precios su capacidad para organizar los esfuerzos de la competencia, impidiendo a los empresarios tomar *disposiciones adecuadas* para saber *dónde, cuándo y qué se había producido demasiado, o demasiado poco*. No cabía duda: este *error moderno* en que consistía el estado benefactor, padecía de una estructura absolutamente incompatible a los principios sustentadores del orden económico y social de carácter liberal que halló forma en la Economía Social de Mercado.

Pero entonces ¿estaba Erhard en contra de las políticas sociales? De ser así ¿qué hacer entonces con los excluidos? Y si no, ¿cuál era entonces esa *política social orgánica*?

Para responder: Erhard no estaba en contra de las políticas sociales, “por el contrario, [...] [estimaba] que es perfectamente posible, organizar de un modo más amplio y acabado los seguros sociales” (Erhard, 1997, pág. 185), concordaría con Hayek en la visión austriaca de que no era el fin sino el medio que se empleaba para garantizar la ayuda. Era una cuestión de establecer los límites adecuados: “la protección obligatoria del Estado tiene que detenerse, o debería detenerse, allí donde el individuo y su familia se hallan en condiciones de proveer individualmente y con responsabilidad propia” (Erhard, 1997, pág. 186).

En ese sentido, la política social de Erhard pretendería lo mismo que la vista por Hayek. Primero, ésta debía trazar claramente los límites entre la seguridad *mínima* y la *absoluta*; después, debía tener presente que la finalidad de la seguridad mínima era lograr involucrar a los excluidos en la sinergia del mercado mediante el desarrollo de sus capacidades, una vez se abasteciera el *mínimo de alimento, albergue y vestido, suficiente para preservar la salud y la capacidad de trabajo*; de esta forma llegaría un punto en el cual, el individuo y su familia, se hallarían en *condiciones de proveer individualmente y con responsabilidad propia* hallándose un puesto en el sistema de la división del trabajo.

Así, una política *social orgánica* no tenía por qué representar un obstáculo para “la disposición a asumir las propias responsabilidades” (Erhard, 1997, pág. 183), ni para el *empuje dinámico hacia delante* que significaba *la expansión*. No eran realidades que se excluyeran mutuamente, de lo contrario, “¿a dónde vamos a parar y cómo queremos mantener el progreso si nos entregamos cada vez más a una forma de convivencia humana en que ya nadie quiere responder de sí mismo y todos buscan seguridad en lo colectivo?” (Erhard, 1997, pág. 183).

Desde luego que fue entendible, el afán de algunos por ingresar en la seguridad de lo colectivo, y es un afán que se entiende con consideración y condescendencia a la luz de la argumentación de Röpke sobre la necesidad de la *revolución moral* (Röpke, 1946): era cierto que el pueblo alemán, cargaba sobre sus hombros, el peso de los escombros de la derrota de dos guerras mundiales; sin embargo, Erhard consideraba, que “sería equivocado y funesto pretender inspirar la seguridad futura contra los riesgos generales de la vida [,] en el temor de un desastre como aquél, que es de esperar no retorne nunca” (Erhard, 1997, pág. 186).

Ahora bien, sí fue “un deber natural de la colectividad velar por la vejez” (Erhard, 1997, pág. 186), una generación que, víctima del *trágico sino inflacionista dos veces padecido*, a causa de la financiación de los gastos de rearme de dos guerras mundiales con inflación, perdió gran parte del poder adquisitivo de sus ahorros; un poder adquisitivo, que vino a terminar de anularse con los efectos que trajo la Reforma Monetaria.

El desarrollo de la Economía Social de Mercado permitió que Alemania Occidental progresara en términos röpkeanos, al abrir paso para que una *gran masa de gentes pudieran prever por sí mismas por sus propios medios y en su propia responsabilidad*, con lo cual, las profecías de Lenin acerca de “la sustitución del viejo capitalismo, en el cual reina la libre competencia, por el nuevo capitalismo, en el que reina el monopolio” (Lenin, El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo, 1948, pág. 196) no parecieron cumplirse para 1960 ni tampoco para el presente siglo veintiuno.

Que Alemania Occidental sea hoy el motor de la economía europea a pesar de haber sido derrotada en dos guerras mundiales, prueba que si *el viejo capitalismo de la libre competencia* “pasa a la historia” (Lenin, El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo, 1948, pág. 197), es para demostrar cómo consiguió terminar con el resentimiento entre ricos y pobres sacando de la economía *tanta fuerza y rendimiento, que la gente pudo vivir libre de cuidados y de apuros*, permitiendo a los hombres *adquirir propiedades haciéndose*

independientes, ganando en dignidad humana, dejando de depender de la benevolencia de otros, y de la gracia del Estado.

La labor de reconstrucción de una nueva Alemania Occidental, que vino a ser *la consecuencia del esfuerzo honrado de todo un pueblo que conquistó la posibilidad de volver a emplear iniciativas humanas*; halló su pleno sentido “al inaugurar un modo de vida cada vez mejor y más libre para toda la nación” (Erhard, 1997, pág. 167); no fue finalidad de la Economía Social de Mercado la construcción de pirámides egipcias: “cada nueva máquina, cada nueva central eléctrica que se [puso] en marcha, cada puesto de trabajo [...] [añadido] [...], sirvió en última consecuencia al enriquecimiento humano” (Erhard, 1997, pág. 167).

En la Economía Social de Mercado, Marx y Engels hubieran podido ver lo que no pudo ver Gorbachov llevando a la práctica las ideas socialistas de ambos: la planificación socialista demostró devenir en una *estructura de la sociedad que se representa de forma esquemática, exenta de contradicciones y dinamismo, y sin tener en cuenta los muy variados intereses de diversos sectores y grupos sociales*. Con sus anteriores palabras, Gorbachov entierra los deseos de Marx y Engels de ver que “la sociedad organizada sobre bases comunistas [diera] a sus miembros la posibilidad de emplear en todos los aspectos sus facultades desarrolladas universalmente” (Marx & Engels, Principios del Comunismo, 1976, pág. 95), sería la Economía Social de Mercado la que permitiría “obtener la base sobre la que [hubo] de alzarse todo esfuerzo más elevado y haya de cumplirse toda aspiración de orden espiritual” (Erhard, 1997, pág. 171).

Si “la sociedad organizada sobre bases comunistas es incompatible con la existencia de clases” (Marx & Engels, Principios del Comunismo, 1976, pág. 95), sería la Economía Social de Mercado, y no el comunismo, la que permitiría *inaugurar un modo de vida cada vez mejor y más libre para toda la nación*, suprimiendo también el resentimiento entre ricos y pobres. Los deseos de instaurar una sociedad socialista donde su “propia construcción [...] brinda los medios para suprimir las diferencias de clase” (Marx & Engels, Principios del Comunismo, 1976, pág. 95), hallan forma en los postulados de la Economía Social de Mercado levantada sobre los principios liberales de la Escuela Austriaca de Economía.

El sentimiento de seguridad personal y de dignidad humana en Alemania Occidental, no lo garantizó el estado benefactor protegiendo a los alemanes de las *vicisitudes del vivir*, sino, el saberse independientes de cualquier poder; “los éxitos tan sensacionales obtenidos durante los últimos años [...] a fin de cuentas, se basan en la liberación del ser humano de su *tutelage por el Estado*” (Erhard, 1997, pág. 245).

Los alemanes conquistaron y reconquistaron a diario, “la responsabilidad de su propio destino, la independencia de su existencia, y el valor de subsistir por sus propias realizaciones” (Erhard, 1997, pág. 116), declarando en 1948, haber colocado su *vida socio-económica y social sobre una nueva base y ante un nuevo comienzo*, dando un giro desde el totalitarismo nazi, a un orden económico y social de carácter liberal que halló forma en la Economía Social de Mercado; ante un *nuevo comienzo*, que con su devenir demostró que “el afán de los individuos por progresar, su libertad de opción y actuación, es un mecanismo

mucho más eficaz para el desarrollo económico y social de un país que leyes y decretos estatales, por bien intencionados que sean” (Donges, 1997, pág. 22), un *nuevo comienzo* que con su devenir al cabo de doce años, permitió a Erhard en 1960 declarar: “*hemos rebasado la fase de la reconstrucción*” (Erhard, 1997, pág. 243).

TERCER CAPÍTULO LA INFERENCIA ESTADÍSTICA

1. UNA INFORMACIÓN CONTROVERSIAL

Inferir, dice el diccionario, es *sacar una consecuencia o deducir una cosa de otra* (Real Academia Española, 1992, pág. 1163). En principio, la información estadística es inferencial: sólo permite deducciones con aproximación. Es lo que dicen los expertos: “Una de las principales contribuciones de la estadística es emplear datos de una muestra para hacer estimaciones y probar hipótesis [...] mediante un proceso al que se le conoce como inferencia estadística [...] El proceso de la inferencia estadística emplea los datos obtenidos de una muestra para hacer estimaciones” (Anderson, Sweeney, & Williams, 2008, págs. 16, 18). Para el caso de la información suministrada en este capítulo, permite inferir o estimar los efectos de las políticas económicas adoptadas en los países a los que ellas se refieren.

La pertinencia de la estadística para dar cuenta de la realidad es objeto de discusión, tanto en las ciencias naturales como en las sociales. En lo que atañe a las primeras es conocida la diferencia entre Werner Heisenberg y Albert Einstein, dos de los más grandes físicos del siglo veinte. Mientras el método de Heisenberg para aproximarse a la realidad física era la estadística, Einstein estaba convencido que tal método sólo reflejaba “nuestro incompleto conocimiento de un sistema” (Heisenberg, 1985, pág. 124). Siendo esto así, no extraña que en las ciencias sociales también exista tal discusión. En lo que atañe a la economía, la escuela austriaca representa la actitud dubitativa y crítica de Einstein.

1.1. La visión austriaca

“Como profesionales hemos enredado las cosas”, dijo Hayek en 1974 cuando recibió el premio Nobel de economía, advirtiendo a los economistas sobre los peligros de la “pretensión del conocimiento” (Hayek, *The Pretence of Knowledge*, 1974). Esta *pretensión del conocimiento* consistía, en la “inclinación a imitar en la mayor medida posible los procedimientos de las ciencias físicas que han alcanzado éxitos tan brillantes” (Hayek, *The Pretence of Knowledge*, 1974), extrapolándolos desde el campo de las ciencias exactas, hacia el campo del estudio de los asuntos humanos, como la economía. Con lo anterior, Hayek estaba advirtiendo que los economistas de su época y los venideros, estaban encontrando y encontrarían en la estadística, las bases para sentar un método que permitiera abordar la economía de una manera más “científica”, “un intento que en nuestro campo puede conducir directamente al fracaso” (Hayek, *The Pretence of Knowledge*, 1974).

Conducir directamente al fracaso, en virtud de que, contrario a las ciencias físicas; las ciencias sociales, se ocupan de estructuras que son por su propia esencia complejas; es decir, “estructuras cuyas propiedades características sólo pueden mostrarse por modelos integrados por un número relativamente grande de variables” (Hayek, *The Pretence of Knowledge*, 1974); y, aplicar la estadística para conocer la esencia de esta clase de estructuras, implica poder prestar atención a la interacción de sólo una escasa parte del *número relativamente grande* de las que interaccionan en este tipo de estructuras complejas: la estadística presta

atención a aquellas que pueden *medirse*, dejando fuera de concurso las que aún intervienen pero no son observables.

Lo que Hayek quería hacer ver, es que ahondar en el campo de los asuntos humanos mediante el uso de herramientas estadísticas, implicaba reducir en agregados numéricos, el *resultado* de las relaciones humanas, quedando anulada cualquier reflexión sobre la forma en que los seres humanos se conectaron entre sí para propiciar los órdenes sociales.

Cuando la estadística, al estudiar los fenómenos de las masas, parte de suponer que los individuos comparten rasgos entre sí, *independientemente* de las circunstancias particulares de cada uno; anula cualquier posibilidad de reflexión sobre las relaciones humanas dentro de las ciencias sociales. Al perder el investigador la posibilidad de seguir el rastro a los vínculos humanos que actuaron como fuerzas generadoras del orden social, ya no se encuentra en el campo de las ciencias sociales sino en el campo de las ciencias exactas: busca simplemente encontrar la correlación existente entre dos variables, independientemente de las fuerzas humanas que sirven de base a su vinculación *aparente*, “la consecuencia de esto es que en el estudio estadístico de los fenómenos sociales, las estructuras de que se ocupan las ciencias sociales teóricas en realidad desaparecen” (Hayek, 2003, pág. 102).

La estadística no se ocupa de conocer la estructura de las relaciones humanas que configuran los órdenes sociales, que es en sí el fin último y fecundo de las ciencias sociales; la estadística sólo permite tener cuenta de las propiedades del colectivo que conforman las personas que comparten rasgos, independientemente de su singularidad y de la de sus vínculos con las demás personas, haciendo que en los estudios estadísticos *las estructuras de que se ocupan las ciencias sociales teóricas en realidad desaparezcan*.

Si no hay forma de hacer seguimiento a los vínculos humanos que actúan como fuerzas ordenadoras del orden social, la estadística anula cualquier posibilidad de reflexión dentro de las ciencias sociales. Esto hace que el procedimiento aparentemente más científico, no resulte científico en absoluto en el campo de los asuntos humanos de Hayek; “hay límites definidos que la ciencia no podrá alcanzar” (Hayek, *The Pretence of Knowledge*, 1974).

En las estructuras complejas, la información relativa a cada uno de los individuos, a su forma de ser y reaccionar ante la presencia de otros, es inmensa, y para poder consolidar un agregado numérico que diera cuenta real de la estructura social, se tendría que tener acceso a la información particular de cada individuo que interviene; pero en virtud de la complejidad individual de los seres humanos, la estructura resulta siendo “una suma de hechos que en su totalidad no puede conocer el observador científico” (Hayek, *The Pretence of Knowledge*, 1974), es un vacío que no puede llenar la estadística mediante el cálculo de frecuencias relativas.

De lo anterior se deriva que cualquier pronóstico o generalización de comportamientos que pueda hacerse resulte incompleta, y que tomar decisiones de política económica con base a estos pronósticos y generalizaciones incompletas, es lo que conduciría a los economistas, empleando sofisticados métodos estadísticos, *directamente al fracaso*: “los aspectos de los hechos que deben explicarse, acerca de los cuales podemos obtener datos

cuantitativos, son necesariamente limitados y pueden no incluir los más importantes” (Hayek, *The Pretence of Knowledge*, 1974).

La visión de Hayek es contraria al enfoque objetivista expuesto, que lo que busca en síntesis, es, “una vez reunido un número suficiente de casos, poder empezar a buscar las leyes comunes que obedecen” (Hayek, 2003, pág. 94), permitiendo a un investigador, formular hipótesis acerca de las relaciones que observa (pero sin poder rastrear el origen de relaciones humanas que le dio origen quedando anuladas las reflexiones en el campo de las ciencias sociales); considerando alegremente que ha encontrado una regularidad empírica, pero, que según Hayek, es una realidad empírica que puede no estarse estableciendo más que en su imaginación.

Ahora bien, a pesar de la crítica que hace Hayek al uso de la estadística *generalizadora* de comportamientos que surgen de relaciones humanas a las cuales no puede rastrearse su origen, quedando toda reflexión acerca de las fuerzas que originan el orden social anulada; considera rescatable el uso de la estadística de carácter descriptivo: “estadística en el viejo y amplio sentido de la palabra, que se emplea para cualquier información descriptiva acerca de la sociedad” (Hayek, 2003, pág. 103).

De aquí que considere que la naturaleza cuantitativa de los datos que se levantan para conocer el comportamiento histórico de una variable, o su determinado valor en un momento del tiempo; sean *medidas* que pueden resultar “muy interesantes como información acerca de las condiciones existentes en determinado momento” (Hayek, 2003, pág. 104). Dentro de esta categoría de *medidas*, vendrían a entrar “la mayoría de las *series temporales* o las de la *renta nacional*” (Hayek, 2003, pág. 103), siendo datos a los cuales, no podría aplicársele la técnica estadística *generalizadora* que se emplea en los estudios de las masas.

Advierte, Hayek sin embargo, que no puede pretenderse pedir a las cifras, decir algo más de lo que en verdad revelan: información acerca del comportamiento de una variable en un *determinado espacio y tiempo*: “no hay razón para esperar que esas medidas nos revelen alguna vez algo de mayor significación que el tiempo y el lugar concreto donde fueron confeccionadas” (Hayek, 2003, pág. 104); siendo finalmente éstas, solo una herramienta que permite aproximarse a las condiciones económicas e históricas del momento en el que se levantaron los datos. Estadísticas de esta naturaleza son las que presenta más adelante este tercer capítulo.

1.2. La estadística como herramienta

¿Tener *datos* es lo mismo que tener *información*? Para definir la estadística, es necesario empezar por entender que no. La información, es el resultado final de un procedimiento de levantamiento, organización y clasificación de datos. En ese sentido, se presenta la estadística como medio “para convertir los datos en información [...] que tiene un significado y que es fácil de interpretar” (Anderson, Sweeney, & Williams, 2008, pág. 2) soportando la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre, haciendo uso de métodos matemáticos. La estadística se divide en dos partes: la descriptiva y la inferencial.

La estadística descriptiva, tal como su nombre lo indica, es la primera parte del proceso estadístico y tiene por finalidad *describir* las características y/o el comportamiento de un conjunto de observaciones. Estas observaciones pueden ser elementos o individuos que conforman un grupo y que poseen atributos observables, estos atributos observables son las variables que el investigador clasifica, a través de conteos, resúmenes numéricos, tabulares y gráficos, que le permitirán luego conocer los rasgos característicos del grupo de donde provienen.

La estadística denomina *población* al conjunto completo de observaciones en las cuales pretende medirse un conjunto de variables. Los estudios estadísticos tienen diferentes alcances, hay unos que abarcan conjuntos de observaciones muy numerosas, otros solo un grupo selecto. Para la estadística resulta un problema necesitar trabajar con una población que tiene un conjunto de observaciones muy numerosas que no pueden abarcarse, por lo general por limitación de tiempo o de recursos para financiar el estudio. Para superar este inconveniente, abstrae un grupo pequeño de esta población, al que se conoce como *muestra* (Anderson, Sweeney, & Williams, 2008), para que ésta sea verdaderamente una versión simplificada o a pequeña escala de la población, debe estar en la capacidad de reflejar sus rasgos característicos.

La tarea de la estadística *inferencial* como segunda parte del proceso estadístico, es aplicar las herramientas *descriptivas* en los grupos pequeños que constituyen las muestras, y lograr extrapolar estas conclusiones al grupo más grande de donde provienen. Es decir, que se llevan las conclusiones obtenidas dentro de la muestra, a la población. Como estas conclusiones muestrales no pueden ser del todo verídicas ni verificables en la población, es necesario emplear el término de *probabilidad*, que lleva al investigador a concluir que las *inferencias* que pueda hacer para la población a partir de la información proporcionada por la muestra, serán ciertas en el grado en que logre vencer la incertidumbre de enfrentarse a la población minimizando las probabilidades de desacierto de las estimaciones muestrales.

Minimizar estas probabilidades de desacierto es el objetivo de la estadística inferencial cuando somete la información proporcionada por la muestra a una prueba de hipótesis (Anderson, Sweeney, & Williams, 2008). De acuerdo con lo expuesto hasta este punto sobre la visión austriaca, podría concluirse que Hayek apoyaría el proceso de levantamiento de datos para obtener información estadística de carácter descriptivo, y comenzaría a entenderse su negativa hacia los procedimientos de la inferencia estadística.

Sin embargo, la definitiva negativa de Hayek al uso de herramientas estadísticas, se ancla en lo que podría conocerse como una tercera parte de la estadística: la *econometría*, añade al uso del conocimiento acumulado de las herramientas descriptivas e inferenciales; una metodología correlacional para plantear análisis de dependencia entre variables mediante modelos que conoce como *de regresión lineal*. El objetivo de los modelos de regresión lineal es pronosticar el valor promedio de una variable, la *dependiente*, en función de valores conocidos de otras variables, las *explicativas* (Gujarati & Porter, 2010).

Se sabe por ejemplo, que si el precio de un bien aumenta, su demanda disminuye, eso es una afirmación de la teoría económica; sin embargo, se desconoce en cuánto disminuirá la demanda del artículo cuando su precio aumente en determinada cantidad, ese vacío lo llena la econometría buscando establecer en qué grado variará la cantidad demandada promedio de determinado bien, cuando su precio aumente en determinada cuantía, siendo tarea de la econometría buscar darle *soporte empírico* a la teoría económica: “el estadístico económico no va más allá de la recolección de información, pues no le conciernen las cifras recopiladas para probar las teorías económicas. Sin duda, es el econometrista quien se ocupa de realizar esta labor” (Gujarati & Porter, 2010, pág. 2).

Es en la tarea del econometrista donde la Escuela Austriaca reconoce las limitaciones de los métodos estadísticos dentro de las ciencias sociales; se puede intentar pronosticar el valor de una variable venciendo la incertidumbre del futuro, y mediante el complemento de las herramientas inferenciales, disminuir las probabilidades de desacierto de la estimación; sin embargo, la econometría no abre camino a quien pretenda rastrear la multitud de circunstancias que configuraron las decisiones individuales para que la variable se comportara de determinada manera.

En el comportamiento *determinado* de la variable, vendrían impresos “los efectos de la información particular poseída por cada uno de los participantes en el proceso del mercado, una suma de hechos que en su totalidad no puede conocer el observador científico, ni ningún otro cerebro singular” 249, pero que ocultos y reducidos dentro de lo que la econometría conoce como el *término de error estocástico*: “un término que sustituye o representa a todas las variables omitidas o ignoradas que puedan afectar a [la dependiente], pero que no se incluyen (o no pueden incluirse) en el modelo de regresión” (Gujarati & Porter, 2010, pág. 40).

Estas variables que *no se incluyen o no pueden incluirse en el modelo de regresión*, son las que en determinadas ocasiones aumentan las probabilidades de desacierto de las estimaciones, es de aquí que en nombre de Hayek los austriacos concluyen, que “los aspectos de los hechos que deben explicarse, acerca de los cuales podemos obtener datos cuantitativos, son necesariamente limitados y pueden no incluir los más importantes” (Hayek, *The Pretence of Knowledge*, 1974).

1.3. Grupo de países seleccionado

La segunda parte de este tercer capítulo, presenta un resumen estadístico del comportamiento de algunos indicadores económicos durante la década de los años cincuenta en Alemania Occidental. Tiene por finalidad, dar a conocer el desenvolvimiento de la economía alemana, en medio del desarrollo del modelo de la Economía Social de Mercado durante los primeros diez años del periodo de reconstrucción. También tiene por finalidad, contrastar el desempeño de los indicadores de la economía alemana, con los de Francia, Reino Unido y Estados Unidos; países que también participaron en la guerra.

Se contrasta el desenvolvimiento de los indicadores económicos de Alemania Occidental con los que presentaron estos otros tres beligerantes, para demostrar, en palabras

de Erhard, la *fuerza interna* de la Economía Social de Mercado: las estadísticas demuestran, que a pesar de haber resultado derrotada, logró recuperarse mucho más rápido que Francia, Reino Unido y Estados Unidos; que no sólo se encontraban en el bando vencedor, sino que también durante los primeros años de posguerra, se la dividieron, junto con la Unión Soviética, en cuatro zonas de ocupación.

Para los días posteriores al final de la segunda guerra mundial, Reino Unido, Estados Unidos y la Unión Soviética, constituirían el grupo de “*los tres Grandes*” (Pirenne, 1984, pág. 410), que, habiendo resultado vencedores, se reunieron en 1945 en Yalta, para configurar la repartición geográfica de las fronteras de la Europa liberada.

Los *tres grandes* llegaron a un acuerdo sobre la necesidad del *desmembramiento* de Alemania Occidental, las condiciones fueron determinadas por una comisión europea en la que gracias a la intervención de Churchill, pudo finalmente tener parte Francia: la parte oriental quedaría en poder de la Unión Soviética, la del sur en poder de Estados Unidos, el occidente en manos del Reino Unido, la parte norte sería zona de ocupación francesa (Lewis Gaddis, 2011).

En cuanto a las reparaciones de guerra, Stalin en nombre de la Unión Soviética, reclamaba de Alemania Occidental un importe de 20.000 millones de dólares, “pagaderos en parte mediante descuentos previos sobre la riqueza nacional y en parte en libramientos escalonados en diez años” (Pirenne, 1984, pág. 413), de los cuales, *tomaría la mitad, dejaría el 30% para el Reino Unido y el restante 20% para los demás países.*

El presidente Roosevelt en nombre de Estados Unidos, y Churchill como primer ministro británico en nombre de Inglaterra; se propusieron el desmantelamiento de la industria de Alemania Occidental con la finalidad de convertirla en un país de economía agrícola y ganadera, clausurando las industrias del Ruhr y del Sarre (Pirenne, 1984). Stalin planteaba llevarse el 80% de la maquinaria industrial de Alemania Occidental, con la finalidad de disminuir su capacidad, a un porcentaje muy inferior a la que tenía antes de la guerra; pediría además, la internacionalización de los recursos naturales de Alemania Occidental, que pudiesen constituir un insumo potencial para futuros enfrentamientos.

La fuente de los datos para el proceso de recolección de la información estadística, fueron las revistas *World Economic Survey* publicadas entre 1950 y 1961¹⁷, por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (Department of Economic and Social Affairs) de las Naciones Unidas con sede en Nueva York, esta revista se publica hoy en día bajo el nombre *World Economic and Social Survey*. La publicación de estos informes en la década de los cincuenta, fue de carácter anual, con lo cual, consolidar series históricas que mostraran el avance año a año de los indicadores desde el año 1948 hasta 1959, representó dificultades.

¹⁷ World Economic Report 1952-53 (1954), 1953-54 (1955), World Economic Survey 1955 (1956), 1956 (1957), 1957 (1958), 1958 (1959), 1959 (1960), 1960 (1961), 1961 (1962).

Para consolidar series históricas, hubo que hacer una revisión hacia atrás de las revistas publicadas durante la década, comenzando por la de 1961. En algunas ocasiones, la metodología con la que el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales calculaba los índices, varió de un año a otro; para superar este inconveniente, la cifra reportada en las estadísticas que se presentan a continuación, es el último valor reportado para la cifra en la revista más reciente consultada. Así, si cada informe presentaba un resumen de indicadores a veces para dos periodos, a veces para tres; para conocer la variación de un indicador entre 1958 y 1959, se consultaron las revistas publicadas en 1960 y 1961; para variación entre 1957 y 1958 se consultaron las publicadas entre 1959 y 1960, y así sucesivamente.

El procedimiento de levantamiento de información tuvo que darse de esta manera porque los sistemas de datos abiertos, y las plataformas de microdatos donde almacenan las estadísticas actualmente organizaciones como las Naciones Unidas, la OCDE, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, entre otras; cuentan con cifras históricas a partir de mediados de los 60 e inicios de los 70, siendo inclusive mucha de la información proporcionada para estas fechas insuficiente.

Otra de las dificultades presentadas para la recolección de la información, fue que para determinado año, se publicaba en un informe, un apartado especial para los indicadores estadounidenses, calculando el crecimiento del PIB real de un año a otro tomando como año base, un año distinto con el que calculaban en ese mismo informe, la variación del PIB real para las economías de Alemania Occidental, Francia y el Reino Unido. Para superar este problema se recurrió a la metodología de recolección explicada anteriormente, pero verificando que la variación del PIB real de las cuatro economías tomara un año de base compartido por todas.

Para mantener la trazabilidad de la información, se intentó encontrar el valor para un año específico dentro de un mismo informe; así por ejemplo, para conocer la variación del índice de precios al consumidor en el año 1956, hubo de consultarse las publicaciones de los años 1957 y 1958. Si la publicación de 1958 contenía la última versión publicada de la cifra del IPC para el año 1956 para Alemania Occidental, Francia y Estados Unidos, pero no para el Reino Unido, se buscaron nuevamente las cifras del IPC en el informe de 1957, esperando encontrar las de los cuatro países. Hubiera sido un error tomar la cifra reportada para el IPC de, Reino Unido contenida en el informe de 1957, sabiendo que para los demás se tomó del informe de 1958: podría haber variado la metodología de cálculo y no se estaría midiendo a todos los países bajo el mismo criterio.

Una de las principales limitaciones en la recolección de los datos tuvo que ver con la de la Unión Soviética. Si bien las revistas del Departamento, contenían un apartado especial para los indicadores de desenvolvimiento económico de las economías planificadas, la veracidad de las cifras soviéticas ha sido foco de críticas en los últimos años (Harrison, 2011).

Otras fuentes de datos, fueron las oficinas oficiales de estadística de cada uno de los países, principalmente para lo que tuvo que ver con el crecimiento de la población; así, para

Alemania Occidental se consultó la Oficina Federal de Estadística, *Statistisches Bundesamt*; para Francia el Instituto nacional de estadística y de estudios económicos, *Institut national de la statistique et des études économiques, INSEE*; para el Reino Unido la Oficina Nacional de Estadística, *Office for National Statistics (ONS)*; y para Estados Unidos, la Oficina del Censo de Estados Unidos, *United States Census Bureau*.

Hubiera resultado inútil rastrear los indicadores económicos en los microdatos que proporcionan estas oficinas de estadísticas oficiales, en primer lugar porque para los años que comprende el estudio no disponen de muchos datos, y cuando disponen, no hay garantía de que todos los países midieran los indicadores bajo un mismo criterio. Para conocer la evolución de algunos indicadores como el PIB real o la inflación, cada país maneja un año base para deflactar sus índices, diferente; por ejemplo, mientras el año base para el cálculo del PIB real en Francia es el 2014, en el Reino Unido es el 2016, y en Estados Unidos el 2012.

Para hallar los crecimientos acumulados lo que se hizo fue sumar los crecimientos anuales. A partir de los datos proporcionados por los informes, se calcularon las tasas de variación y la relación entre indicadores (oferta monetaria y población, impuestos y población, gasto del gobierno y población, etc). Algunos gráficos se presentan bajo dos modalidades, *series temporales* y *valores anuales*, los valores anuales son el promedio de la serie temporal. La idea era recolectar información para la década de los cincuenta (1950-1959), sin embargo, hay indicadores para los cuales la información solo cubre 1951-1957 o 1951-1958 según la información proporcionada por las Naciones Unidas. Los gráficos fueron elaborados a partir de los informes.

2. LAS CIFRAS

La exposición de las cifras se divide en tres partes. En la primera se exponen indicadores básicos, como el comportamiento del producto interno bruto, el crecimiento de la población y de la fuerza de trabajo, los cambios en la tasa de desempleo. En la segunda parte, el análisis gira en torno principalmente, al comportamiento de la política monetaria y fiscal, abordando variables como la oferta monetaria y el gasto del gobierno, aportando soporte empírico a la argumentación de la Escuela Austriaca de Economía, sobre de la falta de correlación existente entre la reactivación económica y las expansiones monetarias. La tercera parte, expone las cifras que demuestran los resultados de la estrategia de Alemania Occidental, evidenciándose éstos, en el comportamiento de la tasa de inflación, de la productividad de los trabajadores, del ingreso personal disponible y en el crecimiento del gasto en consumo personal.

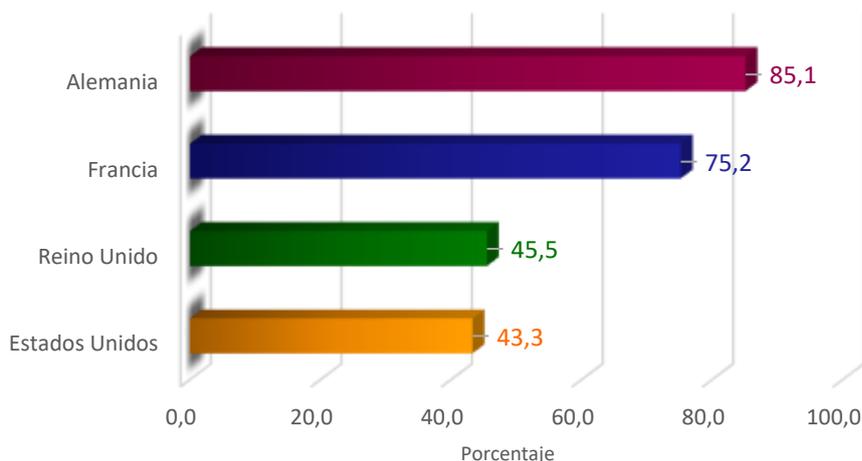
2.1. Indicadores básicos

En el gráfico 1, se presenta el crecimiento porcentual acumulado del producto interno bruto –PIB- desde el año 1951 hasta el año 1959, para cada uno de los países. Se toma como fuente, las cifras reportadas por el World Economic Survey –en adelante WES-, del año

1957, para las cifras de 1951 a 1955; el WES-1958 para las de 1956 y 1957, y el WES-1960 para las cifras de 1958 y 1959. Dentro del WES-1961 sólo se encuentra el crecimiento del PIB para Alemania Occidental, Francia y Reino Unido, por eso se reporta la información del WES-1960.

Gráfico 1: crecimiento acumulado PIB 1950-1959

Fuente: UN, World Economic Survey 1957, p. 53; 1958 pp. 181, 193; 1960, pp. 130-131



Como se puede ver, Alemania Occidental es el país que logró el mayor crecimiento a lo largo de la década, con un porcentaje acumulado de 85,1%. El PIB alemán, creció 9,9 puntos porcentuales (p.p.) más que el francés, 39,6 p.p. más que el británico, y 41,8 por encima del estadounidense. En términos porcentuales, el crecimiento alemán equivalió al 113% del francés, al 187% del británico, y al 197% del estadounidense. Este crecimiento, fue la base de un producto *suficiente y progresivo*, cuya expansión redundó en el beneficio de cada vez más capas de la sociedad, haciendo que *todas tuvieran posibilidad de participar de los aumentos*.

El gráfico 2 muestra el crecimiento acumulado del número de nuevos habitantes en cada país, desde 1950 hasta el final la década en el año 1959, como una forma de medir la afluencia de extranjeros, refugiados e inmigrantes.

Los datos de las totalidades poblacionales, para Alemania Occidental, provienen de la Oficina Federal de Estadística, (Deutschland. Statistisches Bundesamt, 2020); para Francia, del Instituto nacional de estadística y de estudios económicos (France. Institut national de la statistique et des études économiques, 2020); para el Reino Unido los años 1951-1959, se obtuvieron en la Oficina Nacional de Estadística, (United Kingdom. Office for National Statistics, 2020), y para el año 1950 se consultó el dato disponible en el informe *World Population Prospects 2019: Special Aggregates: Geographical groups* de las Naciones Unidas (2020); finalmente, para Estados Unidos, se consultó la Oficina del Censo de Estados Unidos, (United States. United States Census Bureau, 2020).

De acuerdo a las cifras calculadas, para el año 1959, en Alemania Occidental habitaban 4.298.963 personas más que en 1950. Estos casi cuatro millones treientos de nuevos habitantes, entre familias de refugiados e inmigrantes, correspondieron al 128% de los nuevos habitantes con los que contó Francia, al 321% con los que contó el Reino Unido y al 17% de la cifra estadounidense. Estos incrementos en la población, representaron un crecimiento de la fuerza de trabajo, que se muestran en el gráfico 3.

Gráfico 2: crecimiento acumulado población 1950-1959

Fuente: Statistisches Bundesamt, INSEE, Office for National Statistics, United States Census Bureau, UN 2020

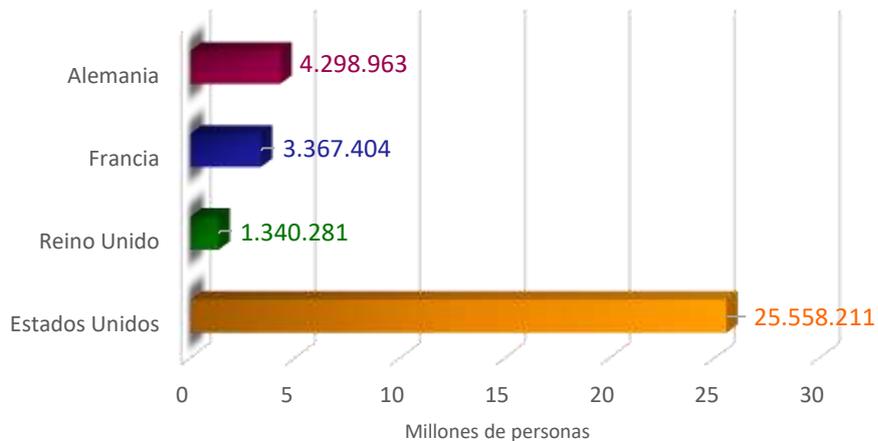
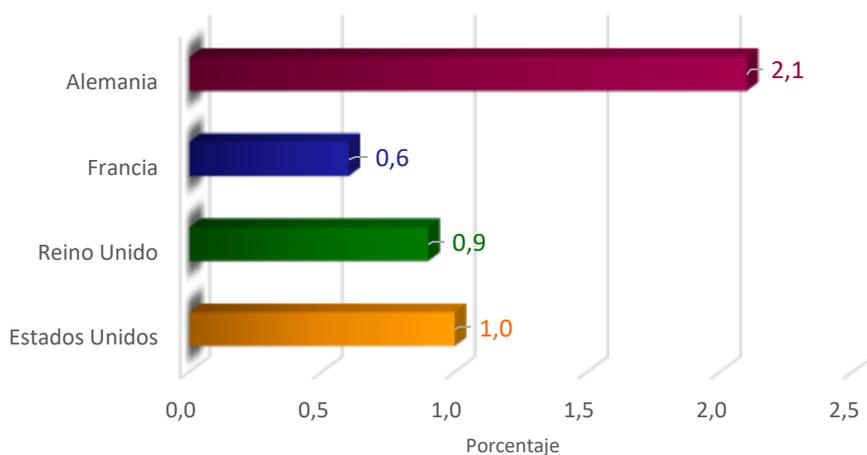


Gráfico 3: crecimiento anual de la fuerza de trabajo 1950-1958

UN, World Economic Survey 1959, p. 26



Se puede ver en el gráfico 3, la tasa de crecimiento anual de la fuerza de trabajo para el periodo 1950-1958, entendida como el número de personas empleadas y desempleadas en busca de trabajo. Podría resumirse como el número de personas dispuestas y disponibles

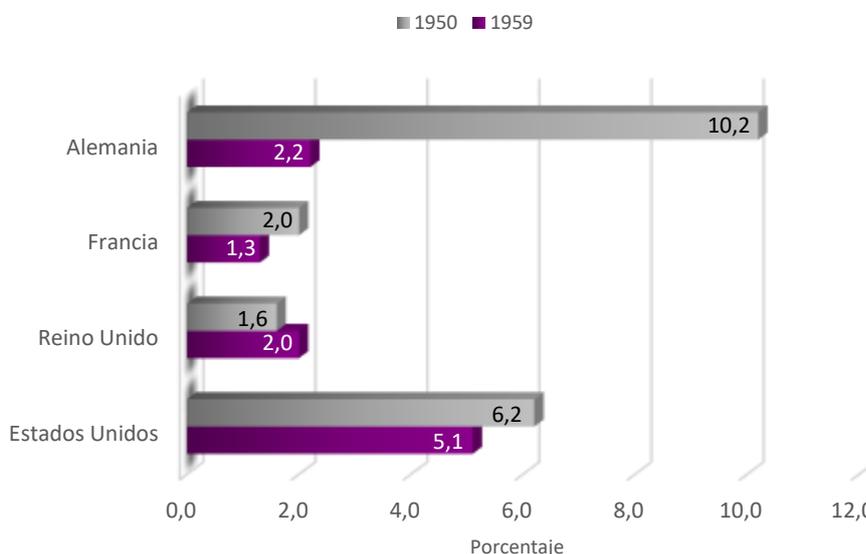
para trabajar, o que se encuentran ya trabajando. Como fuente se empleó el WES-1959. Como se puede ver, Alemania Occidental es el país del grupo que presenta la mayor tasa de crecimiento anual (2,1%) a pesar de que haya sido la población estadounidense, la que contó con un mayor número de habitantes nuevos al final de la década, posiblemente una gran cantidad de menores o personas que no se involucraron en el mercado de trabajo.

La afluencia de inmigrantes y refugiados no representó un problema para la Economía Social de Mercado; al final del periodo de reconstrucción, Erhard se preguntaría si hubiera sido posible lograr la expansión de la producción en las proporciones reveladas en el gráfico 1, si temiendo a su afluencia, no se hubiera reconocido, que independientemente de las preocupaciones que pudieran representar en el corto plazo, *representaban un insólito enriquecimiento de las posibilidades de producción*.

La anterior tesis se confirma en el gráfico 4, que muestra la tasa de desempleo al inicio y al final de la década de los cincuenta, revelando que la empresariedad alemana logró absorber y superar el *problema de los fugitivos*, proporcionando *posibilidades de empleo al creciente número de gentes en busca de trabajo*, siendo *capaces de ocupar de nuevo 13 millones de puestos de trabajo heredados de la destrucción y crear, además, otros 6 millones de empleos*. Como fuente se emplearon el WES-1952-53, y el WES-1961.

Gráfico 4: tasa de desempleo 1950 y 1959

Fuente: United Nations, World Economic Survey 1952-53, p. 24; 1961, p. 134.

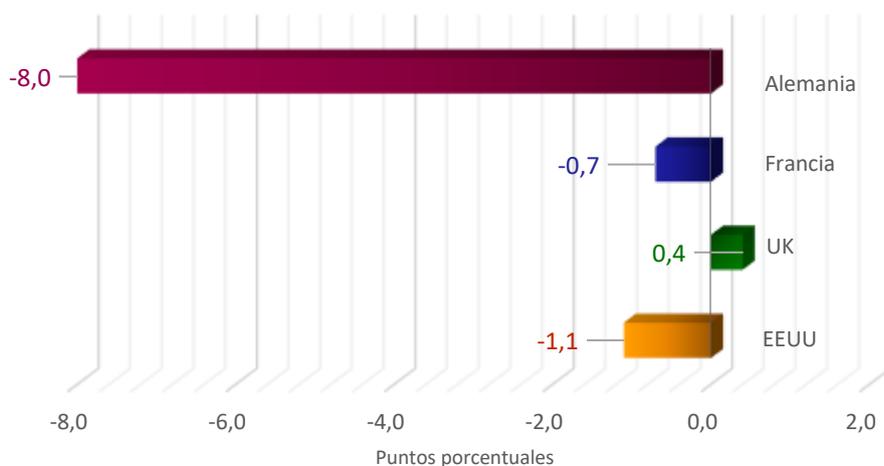


Para el inicio de la década, Alemania Occidental presenta una tasa de desempleo de 10,2%, la más alta del grupo; sin embargo, en 1959, su tasa de desempleo se encuentra en 2,2%, cercana a la del Reino Unido, a la que supera solo en 0,2 p.p.. La tasa de desempleo de Alemania Occidental en 1959 se ubica 2,9 p.p. por debajo de la estadounidense.

El gráfico 5 permite complementar el gráfico 4, al mostrar la caída en p.p. de la tasa de desempleo, mostrando la diferencia entre las tasas de desempleo del año 1959 y la del año 1950. Para 1959, Alemania Occidental redujo la tasa de desempleo en 8 p.p. con respecto a la que tenía en 1950, dejando, de acuerdo al gráfico 4, su tasa de desempleo cercana a la del Reino Unido, que al final del periodo, en vez de disminuir, presenta un crecimiento de 0,4 p.p..

Gráfico 5: caída desempleo en p.p. entre 1950 y 1959

Fuente: UN World Economic Survey 1952-53, p. 24; 1961, p. 134.



Una versión más detallada del comportamiento histórico de las tasas de desempleo a lo largo de la década, se encuentra en la serie temporal del gráfico 7, sobre el que se vuelve más adelante.

Por ahora, en la serie temporal del gráfico 6, se reflejan las tasas de crecimiento histórico del PIB entre 1951 y 1959, para el grupo de países. La tendencia indica, que durante toda la década, Alemania Occidental presentó tasas de crecimiento superiores a las del Reino Unido y a las de Estados Unidos; acentuándose las diferencias con ambos en el año 1951, en el cual, la diferencia entre la tasa de crecimiento con el Reino Unido es de 12,5 p.p.; y con Estados Unidos de 7,7, casi la misma diferencia se presenta en el año 1954, donde el crecimiento alemán es superior al estadounidense en 7,6 p.p.. Respecto a Francia, la diferencia se acentúa es en el año 1955, donde Alemania Occidental crece a una tasa superior en 5,2 p.p..

Las etiquetas numéricas que rodean la serie de Alemania Occidental, corresponden a las tasas de crecimiento de su PIB en cada año. Se añaden unas cuantas para las series de los demás países como puntos de comparación.

Los años 1951 y 1955 fueron los más productivos para la economía alemana, cabe resaltar que en 1955 se estaba abriendo paso al inicio de la alta coyuntura.

En el gráfico 7 se observa el mencionado comportamiento histórico de la tasa de desempleo para el grupo de países. La serie de Alemania Occidental presenta una tendencia decreciente a lo largo de toda la década, finalizando el año 1959, como se mencionó anteriormente, con una tasa de desempleo cercana a la de Francia y a la del Reino Unido, a las cuales supera sólo en 0,9 y 0,2 p.p. respectivamente, termina también Alemania Occidental con una tasa de desempleo inferior a la de Estados Unidos en 2,9 p.p..

Gráfico 6: crecimiento histórico PIB 1951-1959

Fuente: UN, World Economic Survey 1957, p. 53; 1958 pp. 181, 193; 1960, pp. 130-131

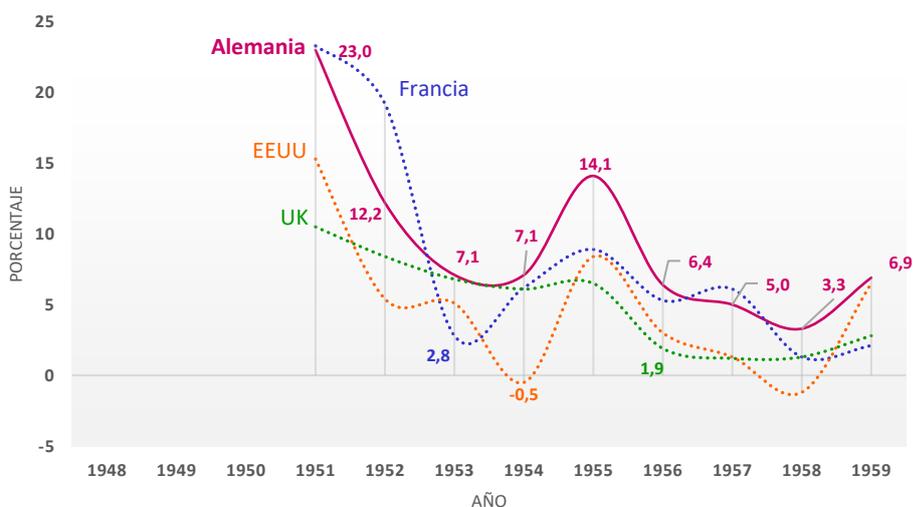
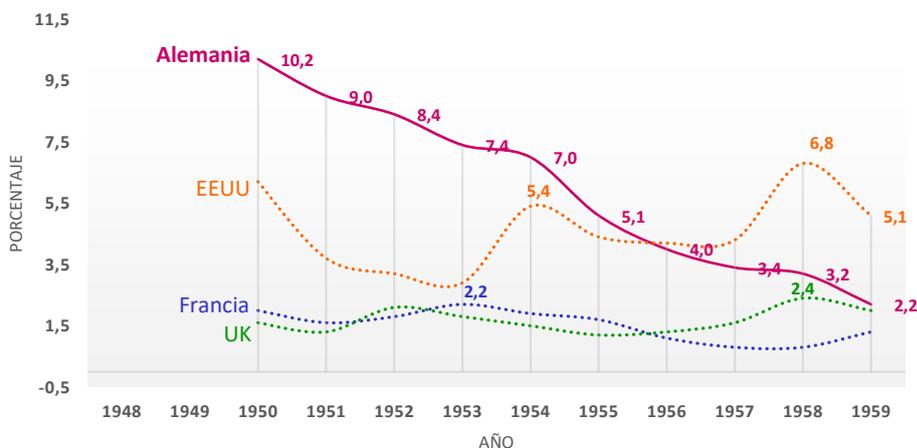


Gráfico 7: tasa histórica de desempleo 1950-1959

Fuente: UN, World Economic Survey 1952-53, p. 24; 1953-54, pp. 34-35; 1956, pp. 151-152; 1957, pp. 147-148; 1959, p. 154; 1960, pp. 136, 142; 1961, p. 134.



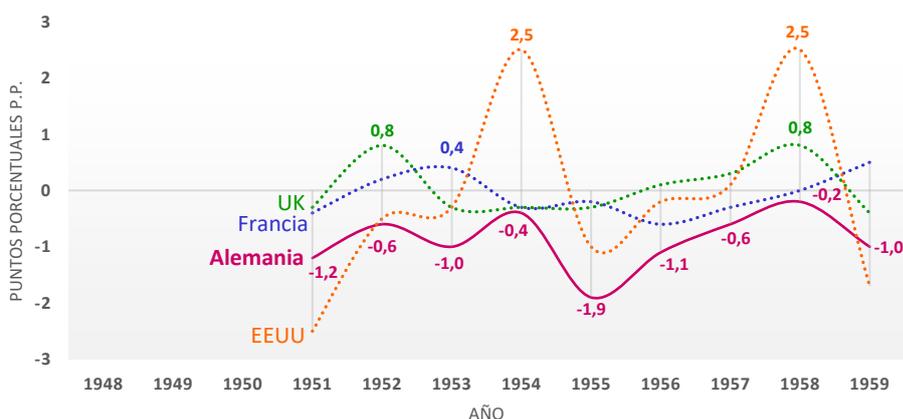
Ahora bien, mientras la serie temporal del gráfico 7 muestra la tasa de desempleo histórica, la del gráfico 8 muestra a qué tasas variaba el desempleo, es decir, a qué tasas caía

o subía la tasa de desempleo a lo largo de la década. Los signos negativos en las etiquetas de datos de la serie alemana confirman, que la tasa de desempleo cae todo el tiempo a lo largo de la década, sobre todo en el año 1955. Esta mayor caída en la tasa de desempleo alemana, concuerda con que, en ese mismo año, se haya presentado según el gráfico 6, una de las mayores tasas de crecimiento para el PIB alemán, en virtud del despliegue de la alta coyuntura, al haberse alcanzado *en muchos sectores económicos y regionales el estado de pleno empleo*.

Contrario ocurre, por ejemplo, con la tasa de desempleo de Estados Unidos, que presenta en el año 1954 y 1958, crecimientos de en 2,5 p.p.. A las demás etiquetas que acompañan las series francesa y británica, sigue la misma interpretación.

Gráfico 8: variación histórica tasa de desempleo en p.p. 1950-1959

Fuente: UN, World Economic Survey 1952-53, p. 24; 1953-54, pp. 34-35; 1956, pp. 151-152; 1957, pp. 147-148; 1959, p. 154; 1960, pp. 136, 142; 1961, p. 134.



2.2. Indicadores dominantes

Comienza esta segunda parte con el gráfico 9, mostrando el crecimiento acumulado de la oferta monetaria, como fuente se empleó el WES-1957, que contenía la tasa de crecimiento histórico de la oferta monetaria para cada una de las economías desde 1951 hasta 1957; acompañaba a esta serie histórica, una segunda sobre el crecimiento anual del PIB, la cual se presenta en forma de crecimiento acumulado en el gráfico 10, sobre el cual se vuelve más adelante.

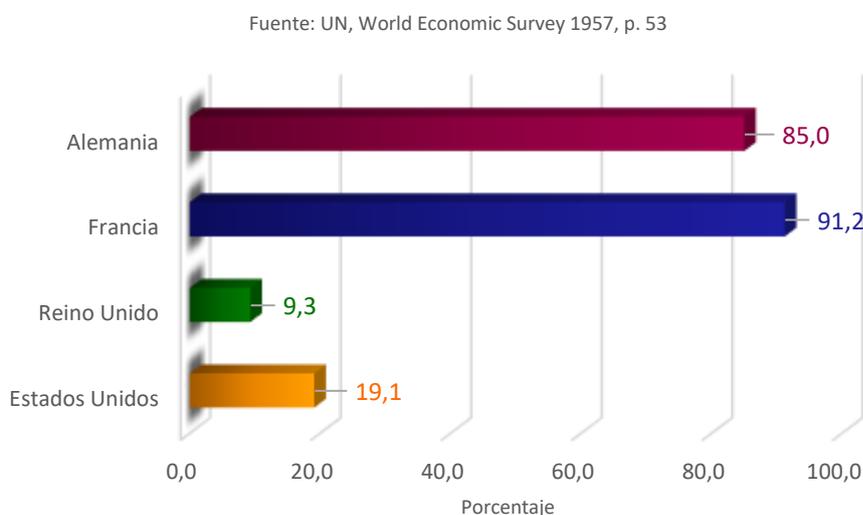
Del gráfico 9 se desprende, que el crecimiento acumulado de la oferta de dinero en Alemania Occidental para el periodo, fue de 85,0%, 6,2 p.p. por debajo del crecimiento acumulado francés, 75,7 y 65,9 p.p. por encima del británico y del estadounidense respectivamente. El crecimiento acumulado de la oferta monetaria alemana equivalió al 93% del crecimiento de la francesa, al 914% de la británica y al 445% de la estadounidense.

Durante esta misma época, Alvin Hansen y Abba Lerner, principales expositores de las ideas de Keynes en ese entonces, explicaban desde la academia, que una manera de

promover el crecimiento de la economía, era promover el gasto agregado mediante el incremento de los medios de pago circulantes en la economía, proveyéndola de una liquidez que fomentara la inversión y el pleno empleo.

De acuerdo al gráfico 1 y 9, pareciera que Alemania Occidental y Francia se hubieran atendido a esta lógica. Sin embargo, si la lógica fuera cierta, se esperaría que el PIB francés fuera el que presentara el mayor crecimiento acumulado durante el periodo 1951-1957, al haber tenido el mayor crecimiento acumulado de la oferta monetaria. Se esperaría además, que el PIB británico no presentara un crecimiento acumulado significativo, o por lo menos, no tanto como el estadounidense.

Gráfico 9: crecimiento acumulado oferta monetaria 1951-1957



Sin embargo, las cifras recolectadas en esta investigación, terminarán por evidenciar que el crecimiento de la oferta monetaria no estuvo relacionado directamente con el crecimiento de las economías en la posguerra. El gráfico 10 y más adelante el 11, son la primera muestra de que las consideraciones de estos dos economistas, no son suficientes ni satisfactorias.

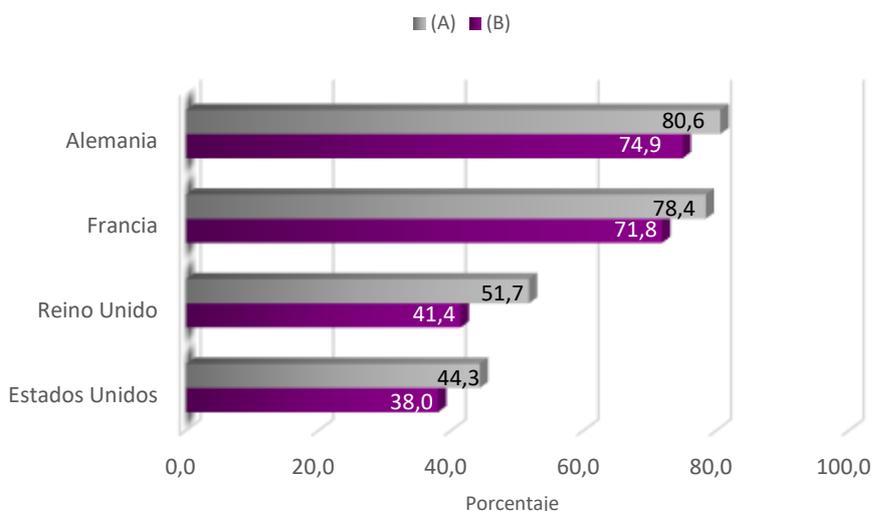
El gráfico 10, muestra el crecimiento acumulado del PIB durante el periodo 1951-1957 bajo dos versiones, la A y la B. La serie A, corresponde al mencionado reporte de la tasa histórica de crecimiento del PIB que acompañaba la serie histórica de la oferta monetaria en el WES-1957; la serie B, representa el crecimiento acumulado que se rastreó para generar el gráfico 1 mediante la revisión de los WES-1957, 1958 y 1960; sólo que en esta oportunidad, solo se presenta (suma), el crecimiento acumulado para el periodo 1951-1957, contando con las dos versiones de mediciones del PIB en el mismo espacio temporal.

Este gráfico revela, que el PIB alemán crece a lo largo del periodo, a tasas superiores que el francés (entre 2,2 y 7,6 p.p., dependiendo de la versión del PIB que se tome), aún en contra de la correlación establecida dentro de los postulados keynesianos, que prometían que

sería superior el crecimiento francés, al contar con un mayor crecimiento acumulado en su oferta monetaria. Por su parte, el PIB británico, crece entre 7,4 y 3,4 p.p. por encima del estadounidense, esto último, a pesar de haber presentado el Reino Unido, un incremento acumulado en la oferta monetaria, 9,8 p.p. inferior al estadounidense (vuélvase al gráfico 9); quedando invalidadas las reflexiones de Hansen y Lerner, acerca de la correlación positiva entre el crecimiento de la oferta monetaria y el crecimiento de la economía.

Gráfico 10: crecimiento acumulado PIB medición A y B 1951-1957

Fuente: UN, World Economic Survey 1957, p. 53; 1958 pp. 181, 193



En síntesis, con la lógica keynesiana no sólo se esperaba que la economía francesa creciera más que la alemana, sino que el crecimiento británico fuera inferior al estadounidense, al haber contado Francia y Estados Unidos, con mayores incrementos en la oferta monetaria que Alemania Occidental y el Reino Unido respectivamente. Sin embargo, los gráficos 10, 6 y 1 permitieron corroborar que el PIB alemán se comporta de una mejor manera respecto al francés, igualmente que el PIB británico supera el estadounidense; revelando una ausencia de correlación entre ambas magnitudes.

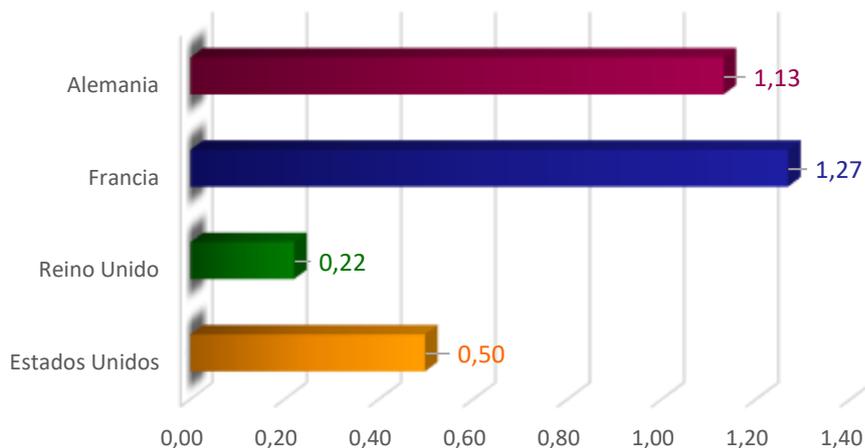
Ahora bien, de aquí en adelante, cualquier análisis que tenga que ver con el PIB, continuará haciéndose sobre la versión B, añadiendo a la serie, el crecimiento de los años 1958 y 1959 según las posibilidades de comparación con otros indicadores. Será así, en consideración, a que es la serie compuesta por las cifras más actualizadas en los reportes del WES.

Una vez aclarado lo anterior, en el gráfico 11 se muestra, cuál fue la relación entre el crecimiento de la oferta monetaria y el crecimiento PIB a lo largo de la década, es decir, ¿qué tanto superaba el crecimiento anual de la oferta de dinero, el crecimiento anual del PIB? De acuerdo al gráfico, la relación para Alemania Occidental es de 1,13, quiere decir que el crecimiento de la oferta monetaria anual superaba el valor del crecimiento del PIB en 13%, es decir, durante la década, la oferta monetaria crecía anualmente, 13% más de lo que crecía

el PIB. La relación para Francia es de 1,27, para el Reino Unido de 0,22 y para Estados Unidos de 0,50. Quiere decir que, en Francia, la oferta monetaria creció, anualmente, 27% más que el PIB, mientras que en el Reino Unido y en Estados Unidos fue el PIB el que creció más que la oferta monetaria, 78 y 50% más, respectivamente.

Gráfico 11: relación crecimientos anuales oferta monetaria y PIB 1951-1957

Fuente: UN, World Economic Survey, 1957, p. 53; 1958 pp. 181, 193; 1960, pp. 130-131



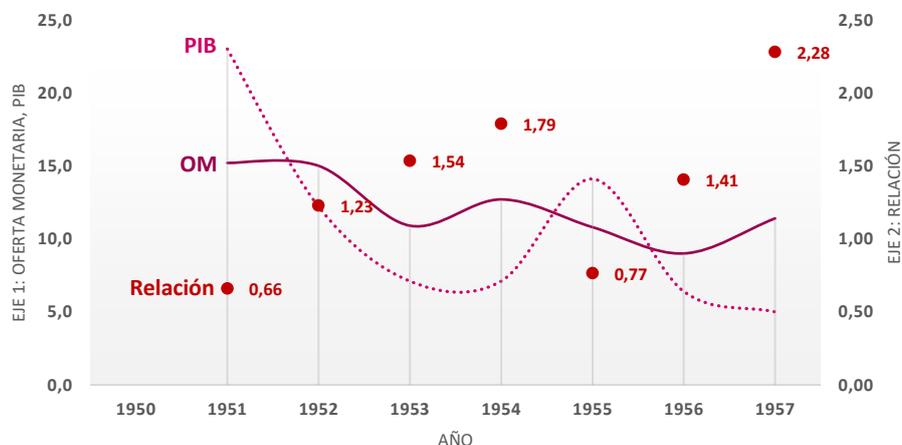
Una versión más desagregada del gráfico 11 se encuentra en los gráficos 12, 13, 14 y 15, que muestran para cada país, en un cuadro combinado, con el crecimiento año a año de la oferta monetaria y del PIB en el eje 1, la relación que se estableció entre ambos indicadores, en el eje 2.

Según el gráfico 12, la menor relación en Alemania Occidental, es de 1,23 y se presenta en 1952. Cuando se dice que es la menor relación, se hace referencia a que es la relación en la cual el crecimiento de una magnitud no es muy diferente al crecimiento de la otra, es decir, se habla del año, en el que ambas presentaron los crecimientos más similares. El crecimiento de la oferta monetaria en ese año, fue superior al crecimiento del PIB, creciendo esta última 23% más que el segundo.

La mayor relación es 2,28 y se da en el año 1957, donde la serie de la oferta monetaria se encuentra nuevamente por encima de la del PIB, creciendo la primera 128% más que el PIB. Una relación de 0,66 como la establecida en 1951, revela que el PIB crece más que la oferta monetaria (la serie del PIB está por encima), en este caso un 34%. El promedio histórico de las relaciones es 1,13, según lo muestra el gráfico 11.

Gráfico 12: Alemania Occidental: relación histórica crecimiento oferta monetaria y PIB 1951-1957

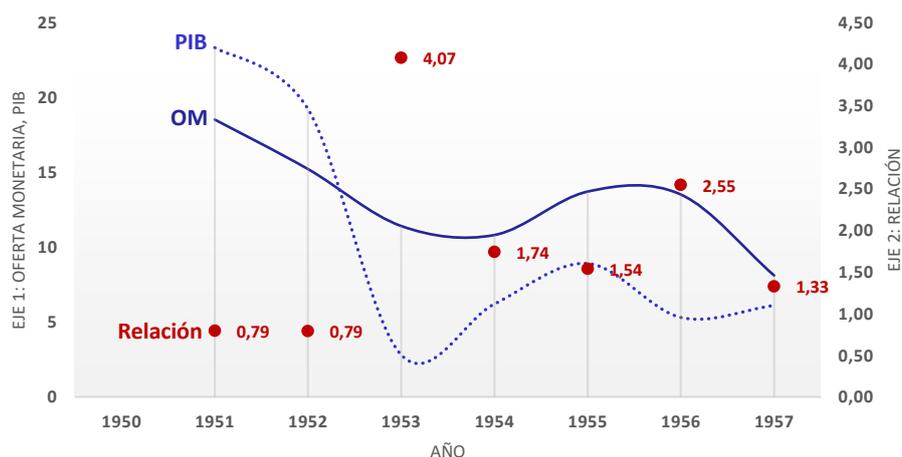
Fuente: UN, World Economic Survey, 1957, p. 53; 1958 pp. 181, 193; 1960, pp. 130-131



Para Francia, en el gráfico 13, la menor relación es de 0,79 y se presenta en los años 1951 y 1952, revelando la serie del crecimiento del PIB, encontrarse por encima de la serie del crecimiento de la oferta monetaria, creciendo el PIB por encima de la oferta monetaria en un 21%. La mayor relación es de 4,07 se presenta en el año 1953, creciendo la oferta monetaria 307% más que el PIB.

Gráfico 13: Francia: relación histórica crecimiento oferta monetaria y PIB 1951-1957

Fuente: UN, World Economic Survey, 1957, p. 53; 1958 pp. 181, 193; 1960, pp. 130-131



Para el Reino Unido, en el gráfico 14, el crecimiento de la oferta monetaria fue a lo largo de toda la década, inferior al crecimiento del PIB, lo que quiere decir que el PIB crecía a tasas superiores que la oferta monetaria; inclusive, los signos negativos para la relación establecida en 1952 y 1956 surgen, de que la oferta monetaria en vez de crecer, disminuyó.

Así, la menor relación es de 0,66 y se presenta en el año 1954, para este año el PIB creció 34% más que la oferta monetaria. La mayor relación de crecimiento se da en el año 1955, donde el PIB crece 83% más que la oferta monetaria.

Gráfico 14: Reino Unido: relación histórica crecimiento oferta monetaria y PIB 1951-1957

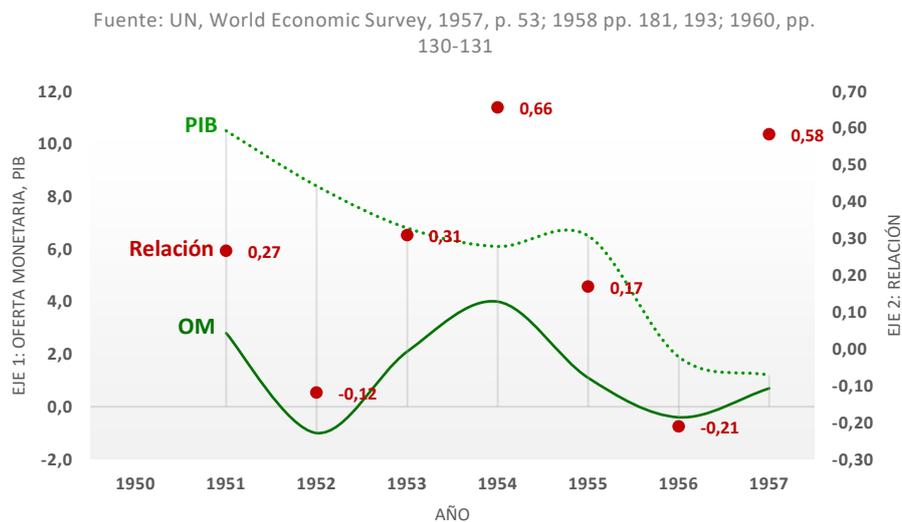
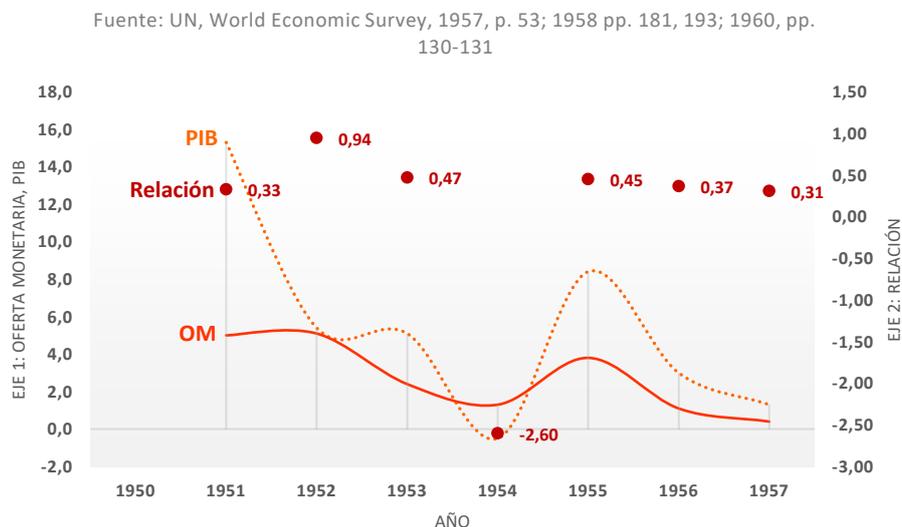


Gráfico 15: Estados Unidos: relación histórica crecimiento oferta monetaria y PIB 1951-1957



La relación histórica para Estados Unidos se encuentra en el gráfico 15. El signo negativo para la relación establecida en 1954, surge de que el PIB, en vez de crecer, presentara una caída. La menor relación es de 0,94 y se presenta en el año 1952, donde ambas series casi que se cruzan, revelando que el PIB crece 6% más que la oferta monetaria; la

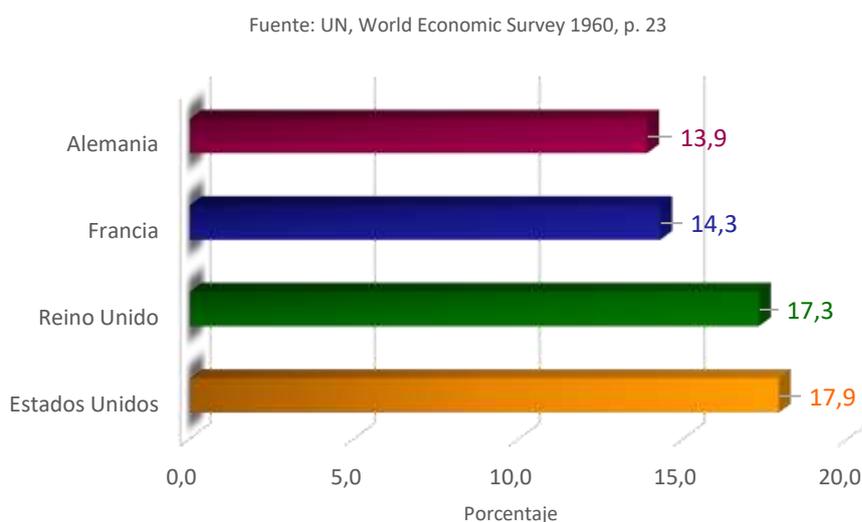
mayor relación es de 0,31 y se presenta en el año 1957, en este año, el PIB creció 69% más que la oferta monetaria.

Ahora bien, más adelante en el gráfico 31, se evidenciará que, por el lado de Alemania Occidental, las relaciones de crecimiento entre la oferta monetaria y el PIB, no causaron presiones inflacionarias. Como argumento está, que la oferta monetaria creció sin poner en peligro la estabilidad de la moneda, en virtud de que encontrara correspondencia en una producción creciente (según lo revelan los gráficos 10, 6 y 1), que encontraba demanda en un mercado en competencia.

Contrario a lo que se verá en ese mismo gráfico 31, ocurrió con Francia: si la producción estaba creciendo ¿por qué se produjo inflación? Por otro lado, ¿por qué la inflación británica supera la alemana, si de acuerdo al gráfico 9 y 11, la oferta monetaria crecía, inclusive a menores tasas que la producción? ¿Qué decir del caso estadounidense? Si en términos relativos, de acuerdo al gráfico 11, la oferta monetaria crecía más que el PIB en Estados Unidos que en el Reino Unido, ¿por qué los británicos presentan una mayor inflación en la década? Son respuestas que las generalizaciones de la teoría económica imperante no podrían responder.

Así, si a primera vista pudieron parecer similares las políticas monetarias alemana y francesa, es porque se evaluaron a la luz de los generalizadores postulados keynesianos, y no a la luz de sus consideraciones particulares. Lo habría dicho Hayek: *los aspectos de los hechos que deben explicarse, acerca de los cuales podemos obtener datos cuantitativos, son necesariamente limitados y pueden no incluir los más importantes.*

Gráfico 16: gasto fiscal anual corriente como porcentaje del PIB 1950-1959



Con el gráfico 16 se pasa de la política monetaria a la política fiscal, en él se muestra la participación anual del gasto del gobierno en el PIB entre 1950 y 1959, para cada una de

las economías. Como fuente, se toma el WES-1960, que aclara, que el dato de Francia, corresponde es a una *estimación* del promedio entre el periodo 1954-1959.

El gráfico revela, que el peso del gasto gubernamental en el PIB alemán fue de 13,9%, en el francés de 14,3%, en el británico 17,3% y en el estadounidense de 17,9%; siendo Alemania Occidental el país con el menor gasto corriente gubernamental anual en la década. El gasto francés superó al alemán en 0,4 p.p., mientras que el británico y el estadounidense lo superaron en 3,4 y 4,0 p.p. respectivamente. El gasto francés, equivalió al 103% del alemán, el británico al 124%, el estadounidense al 129%, siendo el gasto gubernamental francés superior al alemán en 3%, el británico superior en 24% y el estadounidense en 29%.

Las cifras de crecimiento acumulado de la oferta monetaria presentadas en el gráfico 9, permiten *inferir* una interpretación para estos valores del gasto gubernamental corriente. Según Alvin Hansen: “el fomento monetario lleva consigo la idea de que un cierto volumen de gastos públicos, que varía según los casos, tendrá el efecto de poner a la economía en marcha hacia la utilización plena de sus recursos” (1945, pág. 291); por su parte, Abba Lerner consideraba, que si existía “un volumen insuficiente de empleo a causa de un volumen insuficiente de gasto en el sistema económico, lo que hay que hacer es aumentar el gasto total” (Lerner, 1975, pág. 105).

De acuerdo a las consideraciones de los dos economistas, se esperarían tres cosas: primero, que los países que presentaran mayor oferta monetaria, presentaran también mayor gasto gubernamental; segundo, que estos mayores niveles de gasto gubernamental reflejaran una mayor capacidad de estos países para generar puestos de trabajo para absorber personas desempleadas; y tercero, que en virtud de esto, la economía de estos países presentara mayores crecimientos respecto a los demás del grupo.

Sin embargo, la primera consideración no se cumple: Alemania Occidental, junto con Francia, son las que presentan mayores crecimientos de la oferta monetaria, pero tienen el menor gasto gubernamental corriente. La segunda consideración tampoco se cumple: aunque el gasto gubernamental estadounidense, fue 4,0 p.p. superior al alemán, es Alemania Occidental la que presenta al final del periodo 1950-1959, una tasa de desempleo 2,9 p.p. menor.

Aún más, Alemania Occidental, con el menor gasto gubernamental corriente del grupo, presenta una tasa de desempleo con tendencia descendente durante toda la década de los cincuenta (véase el gráfico 7, y los signos negativos en las tasas de variación del desempleo alemán en el gráfico 8); contrario a las tasas de desempleo de Francia, Reino Unido y Estados Unidos; que si bien, al igual que la alemana, al final del periodo 1950-1959 presentan un menor valor (exceptuando la británica), presentan a lo largo de la década, según el gráfico 8, oscilaciones hacia la alza.

Resulta paradójico sobre todo, ver, que aunque el gasto gubernamental estadounidense en el PIB fue el mayor entre los países del grupo, respecto a Alemania Occidental concretamente 4,0 p.p. superior (29% mayor), sea Alemania Occidental la que presente al final del periodo 1950-1959, una tasa de desempleo menor en 2,9 p.p.. Resultaría complicado

a Hansen y Lerner explicar también, por qué el Reino Unido en 1959, habiendo presentado, después de Estados Unidos, el mayor gasto gubernamental durante la década; presenta una tasa de desempleo mayor a la reportada en 1950.

Así, con menor gasto gubernamental, Alemania Occidental deja su tasa de desempleo en 1959, cercana a la de Francia y Reino Unido (véase el gráfico 4); lo anterior, sin tener en cuenta, que según el gráfico 2, Alemania Occidental albergó al final del periodo, el 128% de los nuevos habitantes que albergó Francia, y el 321% de los que albergó el Reino Unido.

Finalmente, la tercera consideración tampoco se cumple. Aun siendo Alemania Occidental, el país con el menor gasto gubernamental corriente en el PIB, se sabe por los gráficos 6 y 1, que fue la economía que presentó el mayor crecimiento acumulado y anual del PIB entre 1951 y 1959.

De las anteriores consideraciones, se puede concluir, que no existe una necesaria correlación entre el gasto gubernamental, la disminución del desempleo y el crecimiento económico; y que las cifras, principalmente las de Reino Unido, permitan dar la razón a Hayek en su discurso del Nobel: “[el] desempleo no puede ser corregido en forma duradera por las políticas inflacionarias recomendadas por la teoría que ahora está de moda” (Hayek, 1974).

Los puestos de trabajo que se generaron en Alemania Occidental, no fueron fruto de políticas gubernamentales de empleo. Fueron puestos de trabajo *seguros y rentables*, generados a partir de la empresarialidad de Kirzner, que, presente en un mercado en competencia, permitió alcanzar importantes crecimientos en la producción; estando los crecimientos de la oferta monetaria, destinados a solventar las crecientes necesidades de liquidez de un mercado productivo. No fue finalidad de la Economía Social de Mercado la construcción de pirámides egipcias: *cada nueva máquina, cada nueva central eléctrica que se puso en marcha, cada puesto de trabajo añadido, sirvió en última consecuencia al enriquecimiento humano.*

Ahora, el gráfico 17, muestra de manera desagregada, el crecimiento histórico de la oferta monetaria para las cuatro economías, durante el periodo 1951-1957. El gráfico 18, muestra el crecimiento histórico del PIB para ese periodo.

Del gráfico 17, se desprende, que la oferta monetaria para Alemania Occidental, crecía a tasas inferiores a las que crecía en Francia, salvo en los años 1954 y 1957. Así, en 1957, la oferta monetaria en Alemania Occidental crece a tasas superiores que en Francia, y contrariando a Hansen y Lerner, es en este año (según el gráfico 18), en el que el PIB francés logra crecer a una tasa superior a la del alemán: 6,1% y 5,0% respectivamente. En los periodos 1953, 1955 y 1956, el PIB alemán creció por encima del francés con incrementos en la oferta de dinero, inferiores a los de Francia.

El gráfico 17 muestra también, que la oferta monetaria en Estados Unidos crece a mayores tasas que las del Reino Unido, salvo en 1954 y 1957; sin embargo, con el gráfico 18, se puede concluir, que estas mayores tasas de crecimiento en la oferta monetaria

estadounidense, no fueron suficientes para lograr que su PIB creciera a mayores tasas que el británico en esos años, solo así en 1951, 1955 y 1956.

Gráfico 17: crecimiento histórico oferta monetaria 1951-1957

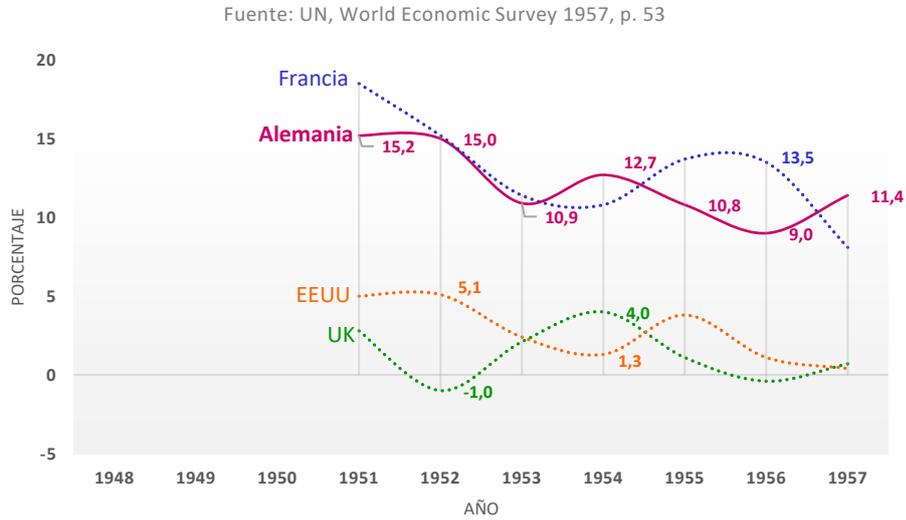
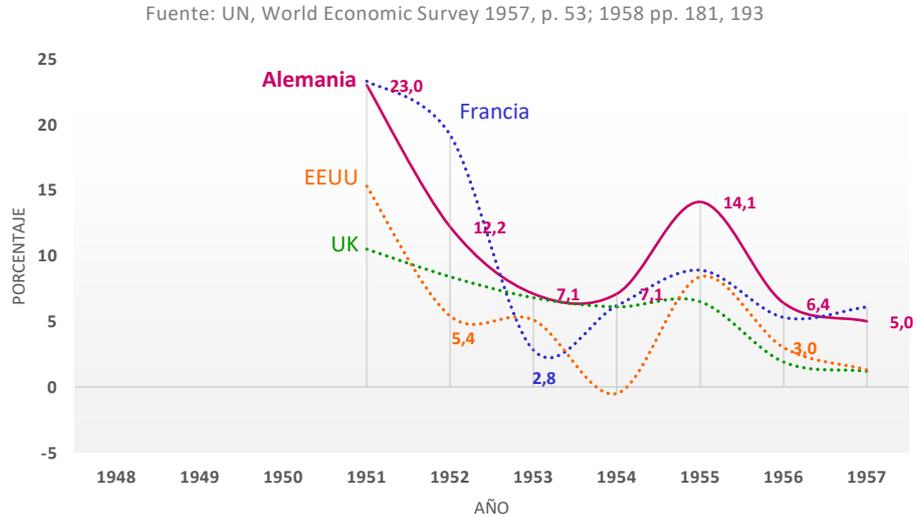


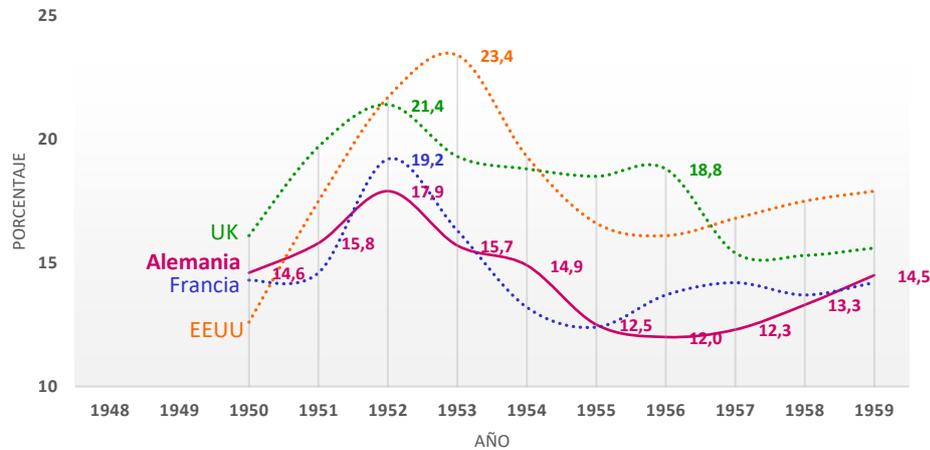
Gráfico 18: crecimiento histórico PIB 1951-1957



El gráfico 19 muestra la participación histórica de los gastos corrientes del gobierno en el PIB de cada una de las economías, para el periodo 1950-1959. El gráfico 19 es diferente del gráfico 16, en cuanto el 19 se construye de manera desagregada revisando los WES-1960, 1958, 1957, 1956, 1955 y 1953-54, obteniendo cifras que no corresponden a promedios del periodo, contrario a lo que muestra el gráfico 16.

Gráfico 19: gasto fiscal histórico como porcentaje del PIB 1950-1959

Fuente: UN, World Economic Survey 1960, pp. 130-131; 1958, pp. 181, 191; 1957, p. 142; 1956, p. 155; 1955, pp. 127-128; 1953-54, pp. 24-31.



De acuerdo al gráfico, Reino Unido y Estados Unidos fueron los que presentaron un mayor gasto gubernamental corriente a lo largo de la década, sin decir que el francés haya sido del todo menor que el alemán. El gasto gubernamental corriente de Alemania Occidental, acentúa sus diferencias inicialmente con el británico, el cual lo supera a lo largo de todo el periodo, alcanzando una diferencia máxima de 6,8 p.p. en el año 1956. Alemania Occidental acentúa en un segundo lugar su diferencia con el gasto gubernamental corriente estadounidense, superando este último al alemán salvo en el año 1950 (el alemán es superior en 2,0 p.p.), alcanzando una diferencia máxima de 7,7 p.p. en 1953. El gasto gubernamental corriente francés por su parte, supera el alemán en los años 1952, 1953, 1956, 1957 y 1958, alcanzando un máximo de diferencia en 1957 con 1,9 p.p..

Como se explicó más arriba, la tendencia del mayor gasto gubernamental francés, británico y estadounidense, no es suficiente para lograr conseguir que sus tasas de desempleo anual mantengan una tendencia a la baja: según el gráfico 8, solo es Alemania Occidental quien así lo consigue, principalmente en 1955, donde su tasa de desempleo presenta la mayor caída. Este año (1955), no es el mismo en el cual el gasto gubernamental corriente presentó una mayor participación en el PIB alemán, este dato máximo se alcanza en 1952, donde el gasto gubernamental corriente en Alemania Occidental representa el 17,9% del PIB, de aquí que se pueda concluir nuevamente que la generación de empleos en Alemania Occidental, no presenta una necesaria correspondencia con el gasto corriente del gobierno; contrario a lo que ocurre en Estados Unidos, que en el año 1953, presenta el mayor gasto gubernamental (23,4%) y la menor tasa de desempleo de su serie (2,9%).

Ser Estados Unidos uno de los países con mayor gasto gubernamental, no le impide tener a lo largo del periodo mayores tasas de desempleo anuales que Francia y Reino Unido, ni que Alemania Occidental desde 1956, cuando ella logra aplanar su curva aproximándose a la francesa y a la británica. Inclusive, según el gráfico 7, termina la década el desempleo

estadounidense por encima del de Alemania Occidental, Francia y Reino Unido: superándolas en 2,9, 3,8 y 3,1 p.p. respectivamente.

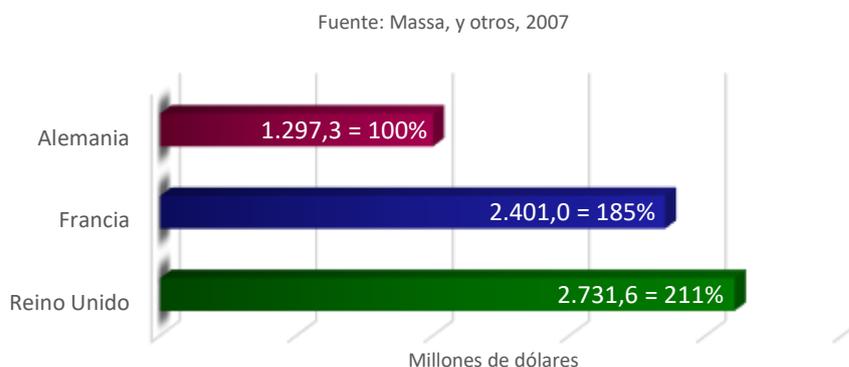
Ahora, los gráficos 20, 21 y 22 permiten hacer una comparación entre los fondos del Plan Marshall recibidos por Alemania Occidental, Francia y Reino Unido. El gráfico 20 permite comparar los montos recibidos en millones de dólares; el gráfico 21, el monto per cápita que correspondería a cada habitante por país; el gráfico 22, muestra el porcentaje del Plan sobre el PIB de 1950.

Para elaborar los gráficos, se tomó como fuente, el libro *Historia Económica Europea Siglos XV-XX* (Massa, y otros, 2007), que muestra los fondos otorgados a las economías que se adhirieron al Plan Marshall entre abril de 1948 y junio de 1951; de esta fuente se obtiene también el porcentaje del Plan sobre el PIB en 1950 para cada país. Para hallar los montos per cápita, se toman las cifras de la población de los tres países en 1951, reportadas en sus páginas oficiales de estadística, la *Statistisches Bundesamt* alemana; el *Institut national de la statistique et des études économiques, INSEE*, francés; y la *Office for National Statistics (ONS)* británica. Se toma la cifra poblacional de 1951, porque la cuantía de los montos del Plan Marshall, según la primera fuente (Massa, y otros, 2007), corresponde a los otorgados como máximo en esa fecha.

En el gráfico 20, se pueden ver los montos del Plan Marshall otorgados a cada uno de los tres países. Alemania Occidental, fue la que recibió una menor cuantía de los montos del Plan (1.297,3 millones de dólares), siendo los otorgados a Francia (2.401,0 millones de dólares), equivalentes al 185% de los alemanes, y los británicos (2.731,6 millones de dólares) a un 211%.

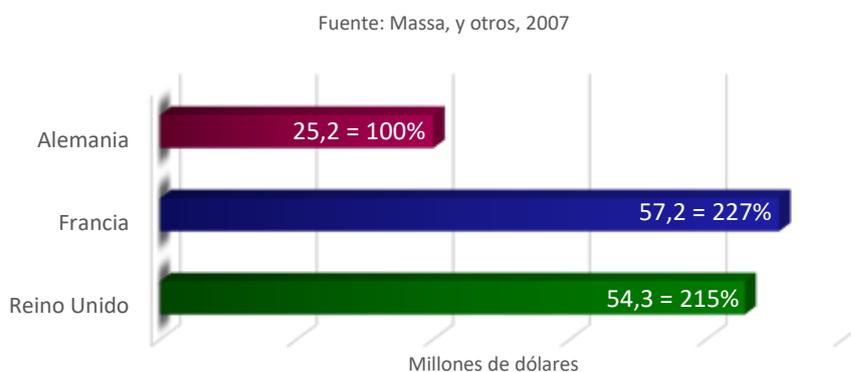
Lo anterior quiere decir, que los montos otorgados a Francia superaban los alemanes en un 85%, es lo mismo que decir que los otorgados a Alemania Occidental equivalieron al 54% de los franceses. Los montos británicos, superaban en 111% a los alemanes, quiere decir que los montos para Alemania Occidental equivalieron al 47% de lo que recibieron los británicos, siendo menos de la mitad de éstos. Estas cifras son complementadas por las presentadas en el gráfico 21, que muestra las correspondencias per cápita de los montos.

Gráfico 20: fondos recibidos del Plan Marshall



Para hallar los montos per cápita, simplemente se dividen los millones de dólares del monto otorgado a cada país, sobre la totalidad de habitantes. Para el año 1951, de las tres economías, era Alemania Occidental la que contaba con el mayor número de habitantes, en total 51.434.777 personas; Francia contaba con 42.010.088 y el Reino Unido con 50.286.900

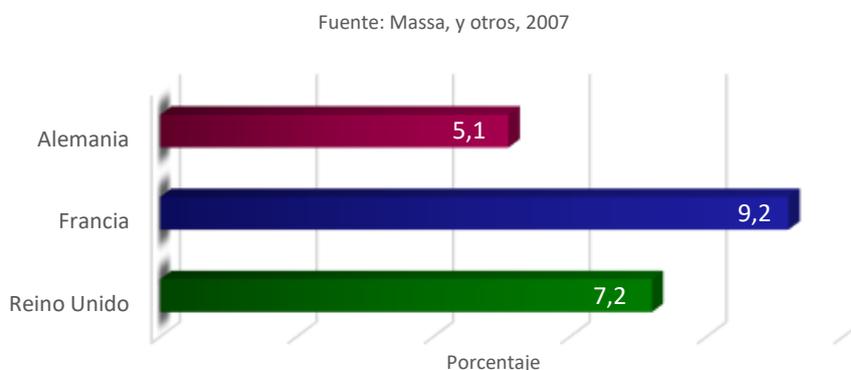
Gráfico 21: fondos recibidos del Plan Marshall por habitante



De acuerdo al gráfico 21, para Alemania Occidental, el monto per cápita correspondió a 25,2 millones de dólares por habitante, para Francia, a 57,2 millones y para el Reino Unido 54,3. El monto per cápita francés equivalió al 227% del alemán, el británico al 215%. Lo anterior quiere decir, que el monto por habitante francés superó el monto por habitante alemán en 127%, quiere decir también, que el monto per cápita alemán representó el 44% del monto francés. El monto por habitante británico, superó al que hubiera correspondido a cada alemán en 115%, es decir, los montos alemanes per cápita correspondieron al 46% de los británicos.

El gráfico 22 concluye la revisión de la distribución de los montos otorgados a los tres países. En el PIB alemán del año 1950, los fondos del Plan Marshall equivalían al 5,1%, en el francés al 9,2, y a 7,2 en el británico.

Gráfico 22: fondos recibidos del Plan Marshall y el PIB



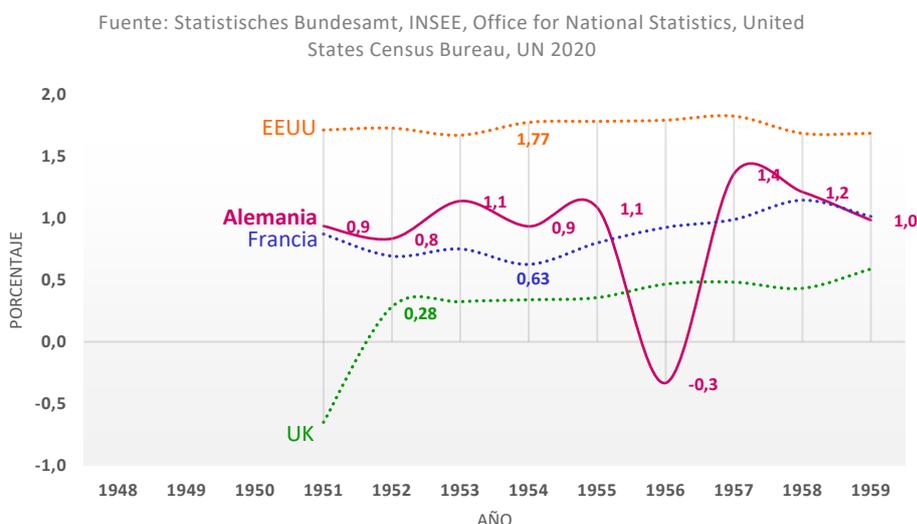
De lo anterior se concluye que fue Francia la que, en términos relativos, gozó de mayores beneficios del Plan. Si bien en términos absolutos, recibió una menor cuantía que el Reino Unido, en términos relativos dispuso de una mayor cuantía de monto por habitante, y el monto total recibido equivalía a una mayor cuantía en su PIB, que en Alemania Occidental y Reino Unido.

2.3. Indicadores de Alemania Occidental

Del gráfico 17, se podría concluir, que entre 1951 y 1957, el crecimiento anual de la oferta monetaria en Alemania Occidental fue de 12,1%, en Francia de 13,0%, en Reino Unido de 1,3% y en Estados Unidos de 2,7%. Del gráfico 23, se concluye, que entre 1950 y 1959, la población creció a una tasa anual de 0,91% en Alemania Occidental, 0,87% en Francia, 0,29% en Reino Unido y de 1,7% en Estados Unidos.

Al relacionar ambos indicadores en el gráfico 24, resulta que la oferta monetaria creció 13,3 veces más que la población en Alemania Occidental, 14,9 en Francia, 4,5 en Reino Unido y 1,6 en Estados Unidos. Porcentualmente, en Francia la relación creció 7,44% más que en Alemania Occidental, mientras que en Reino Unido y Estados Unidos el crecimiento frente a Alemania Occidental fue negativo en 89,3% y 77,7% respectivamente.

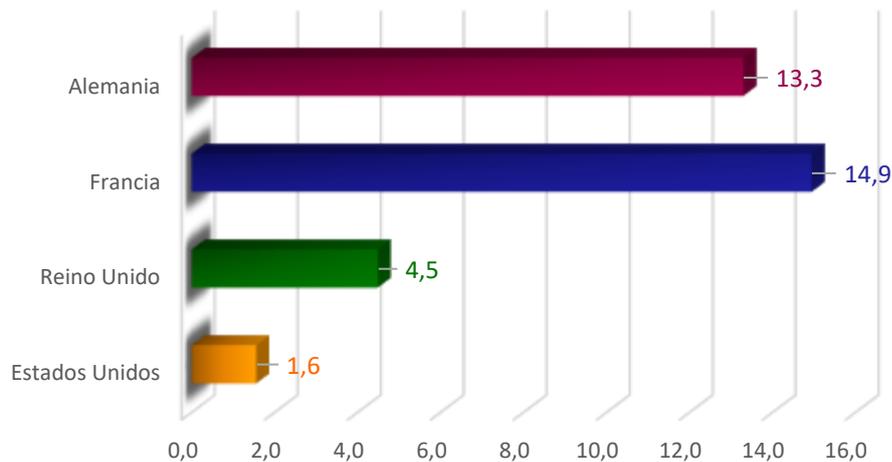
Gráfico 23: crecimiento histórico de la población 1950-1959



De lo anterior se puede concluir que en Alemania Occidental, la oferta monetaria en relación con la población, creció un poco menos que en Francia, pero mucho más que en el Reino Unido y que en Estados Unidos. Así pues, no existe evidencia de correlación entre ambos indicadores, como tampoco mostró correlación el crecimiento de la primera y el PIB, dando esto último la razón a la tesis de Hayek al recibir el Nobel, *los aspectos de los hechos que deben explicarse, acerca de los cuales podemos obtener datos cuantitativos, son necesariamente limitados y pueden no incluir los más importantes.*

Gráfico 24: relación crecimientos anuales oferta monetaria 1951-1957 y población 1950-1959

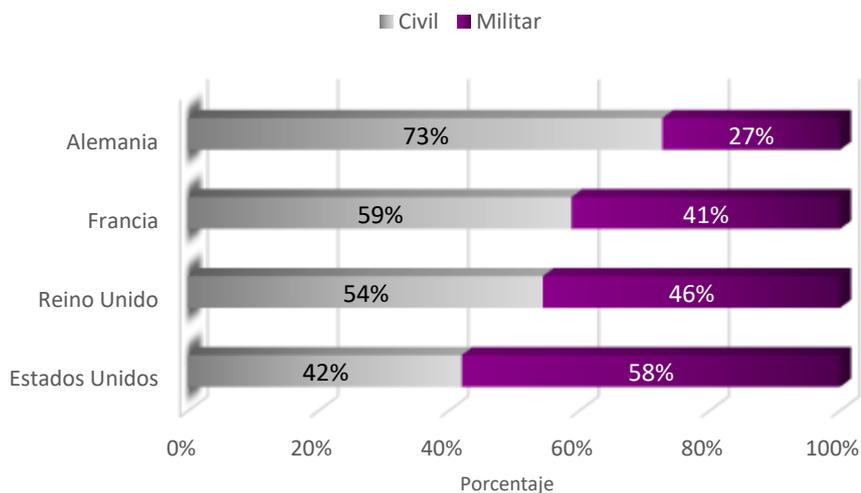
Fuente: Statistisches Bundesamt, INSEE, Office for National Statistics, United States Census Bureau, UN 2020; UN, World Economic Survey 1957, p. 53



El gráfico 25 complementa el 16, desagregando en términos porcentuales, el gasto corriente gubernamental entre civil y militar anual para el periodo 1950-1959. Para Francia corresponde a una estimación para 1954-1959. Como fuente se empleó el WES-1960.

Gráfico 25: gasto anual fiscal militar y civil 1950-1959

Fuente: United Nations, World Economic Survey 1960, p. 23



Del gráfico 25 se desprende que, a lo largo de la década, Alemania Occidental es el país que destina una menor parte del gasto corriente del gobierno, a financiar operaciones militares y/o de defensa, destinando a éstas apenas el 27% del gasto total, destinando Francia, Reino Unido y Estados Unidos, el 41, 46 y 58% respectivamente. Destina Alemania

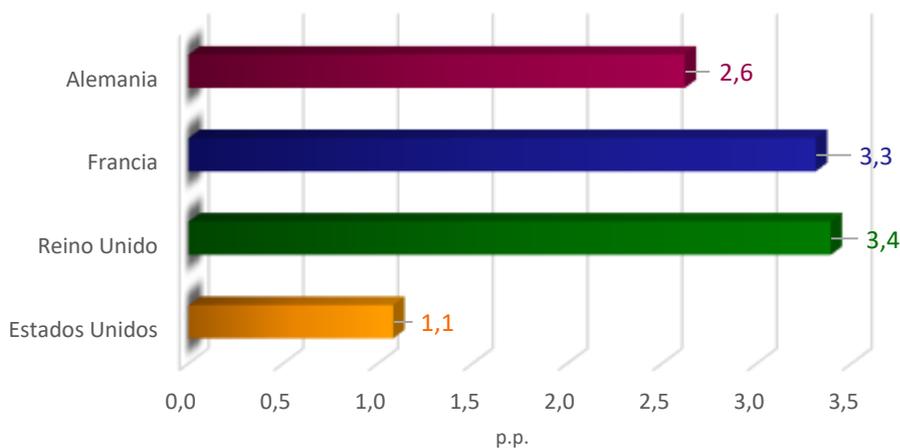
Occidental, el 73% del gasto gubernamental corriente a gastos civiles, Francia el 59%, el Reino Unido el 54 y Estados Unidos el 42.

El gasto gubernamental francés destinado a financiar operaciones militares, equivale al 151% del alemán, el británico al 167% y el estadounidense al 213%. El gasto gubernamental de Francia destinado a financiar obras civiles, equivale al 81% del alemán, el del Reino Unido al 75% y el estadounidense al 58%.

El gráfico 26, muestra el gasto corriente anual del gobierno, por cada 10 millones de habitantes, para el periodo 1950-1959. Según el gráfico, en Alemania Occidental, a cada 10 millones de habitantes, correspondían anualmente 2,6 p.p. del gasto, en Francia 3,3, en Reino Unido 3,2, y en Estados Unidos 1,1; siendo el gasto gubernamental corriente por cada 10 millones de habitantes francés, el 126% del alemán, el británico el 129%, y el estadounidense el 41%. Contrario a lo que ocurre en el gráfico 16, la diferencia entre Alemania Occidental y Francia se amplía (haciéndose el gasto corriente gubernamental alemán menor, en términos relativos), en virtud de que, a lo largo de la década, Alemania Occidental contó con un mayor número de habitantes para los cuales, el gobierno tuvo que prestar servicios públicos. El menor gasto relativo presentado por Estados Unidos se explica en virtud de esta última consideración.

Gráfico 26: relación gasto anual fiscal corriente y población 1950-1959

Fuente: Statistisches Bundesamt, INSEE, Office for National Statistics, United States Census Bureau, UN 2020; UN, World Economic Survey 1960, p. 23

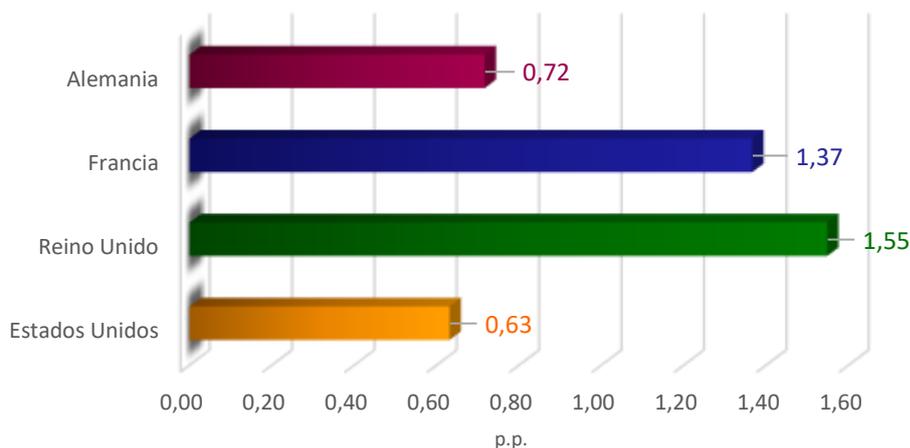


El gráfico 27 muestra esta vez, el gasto corriente anual del gobierno destinado a financiar actividades militares y/o de defensa, por cada 10 millones de habitantes, para el mismo periodo. La distancia entre Alemania Occidental y Francia se amplía aún más esta vez, no sólo en consideración al tamaño de la población, sino también, debido a la mayor participación del gasto militar francés sobre el gasto total. Estas dos consideraciones explican también la diferencia que presenta Alemania Occidental con el Reino Unido. El menor gasto relativo militar estadounidense se explica, en virtud de que es el país con el

mayor número de habitantes en la década, a pesar de ser el que destina la mayor parte del gasto gubernamental a estas actividades.

Gráfico 27: relación gasto anual fiscal militar y población 1950-1959

Fuente: Statistisches Bundesamt, INSEE, Office for National Statistics, United States Census Bureau, UN 2020; UN, World Economic Survey 1960, p. 23

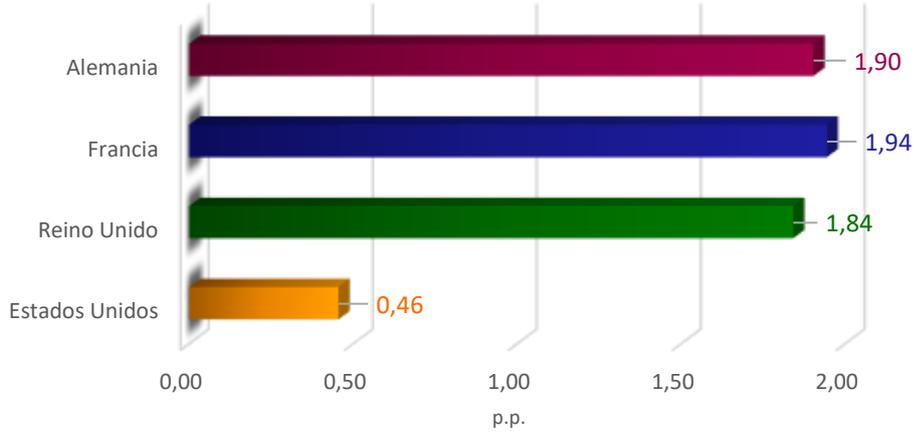


En Alemania Occidental, a cada 10 millones de habitantes, correspondían anualmente 0,72 p.p. del gasto militar, en Francia 1,37, en Reino Unido 1,55, y en Estados Unidos 0,63. El gasto militar francés por cada 10 millones de habitantes, equivalió al 191% del alemán, el británico al 216%, y el estadounidense al 88%. Fue en Alemania Occidental, donde un menor porcentaje relativo del gasto gubernamental corriente total, dejó de destinarse a actividades diferentes a la defensa y a la milicia.

El gráfico 28 muestra ahora, el gasto corriente anual del gobierno destinado a financiar gastos civiles, por cada 10 millones de habitantes. A cada diez millones de habitantes en Alemania Occidental, correspondieron anualmente 1,90 p.p., en Francia 1,94, en Reino Unido 1,84, y en Estados Unidos 0,46. A pesar de que Alemania Occidental haya destinado un mayor porcentaje del gasto total a financiar actividades civiles que Francia y Reino Unido (Alemania Occidental el 73%, Francia el 59%, Reino Unido el 54%), las cifras del gráfico 28 no reflejan grandes discrepancias, en consideración, a que Alemania Occidental albergó un mayor número de habitantes durante la década (casi 10 millones más que Francia y 2 más que Reino Unido). El gasto gubernamental civil francés por cada 10 millones de habitantes equivalió al 102% del alemán, el británico al 97%, y el estadounidense al 24%.

Gráfico 28: relación gasto anual fiscal civil y población 1950-1959

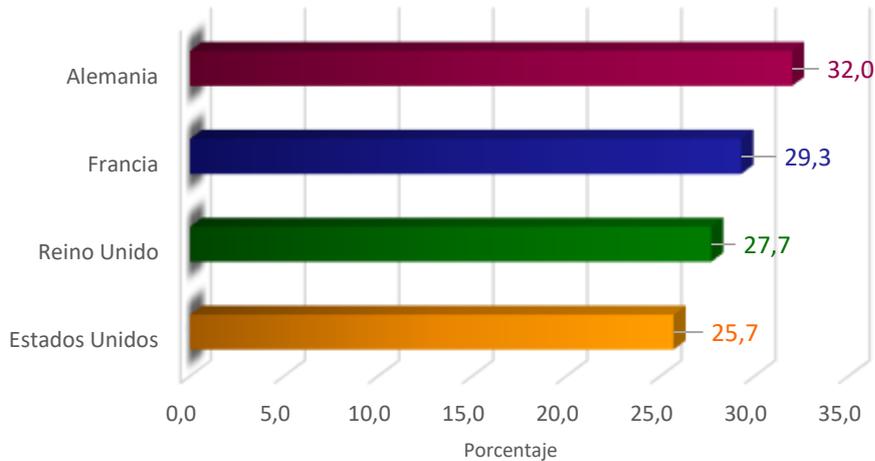
Fuente: Statistisches Bundesamt, INSEE, Office for National Statistics, United States Census Bureau, UN 2020; UN, World Economic Survey 1960, p. 23



El gráfico 29 muestra la tasa impositiva anual para el periodo 1950 a 1959, para los cuatro países.

Gráfico 29: tasa impositiva anual 1950-1959

Fuente: UN, World Economic Survey 1960, p. 23

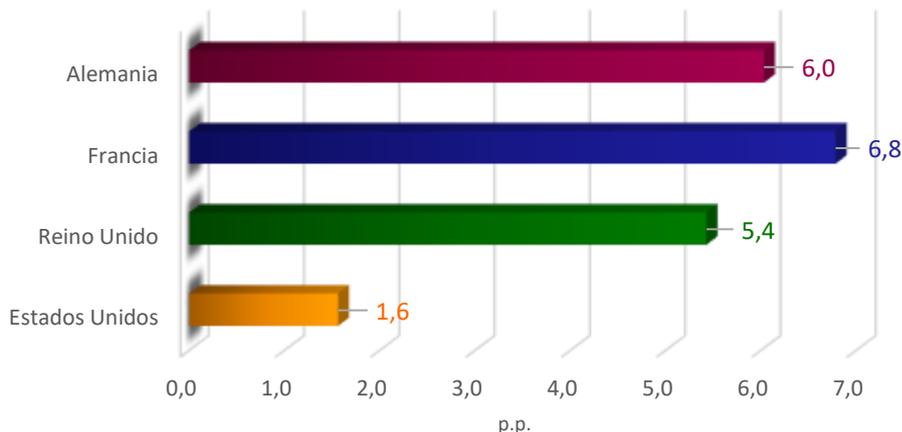


Como fuente, se tomó el WES-1960. De acuerdo al gráfico, Alemania Occidental fue el país que presentó una mayor carga tributaria anual, correspondiendo ésta al 32,0% del PIB, después Francia con el 29,3%, seguida de Reino Unido con 27,7%, y finalmente Estados Unidos con 25,7%. Sin embargo, este orden se revierte al comparar la tributación por cada 10 millones de habitantes en el gráfico 30, revelando qué porcentaje de la carga tributaria era pagada anualmente por cada 10 millones de habitantes: los alemanes 6,0 p.p., los franceses 6,8, los británicos 5,4 y los estadounidenses 1,6. La menor tasa tributaria estadounidense se explica, no sólo por tener la menor tasa tributaria de los cuatro países,

sino además, por ser la economía con el mayor número de habitantes en la década (cerca de 165 millones). Así, la tasa impositiva por cada 10 millones de habitantes en Francia, equivalió al 112% de la alemana, la del Reino Unido al 90%, y la de Estados Unidos al 26%.

Gráfico 30: relación tasa impositiva anual y población 1950-1959

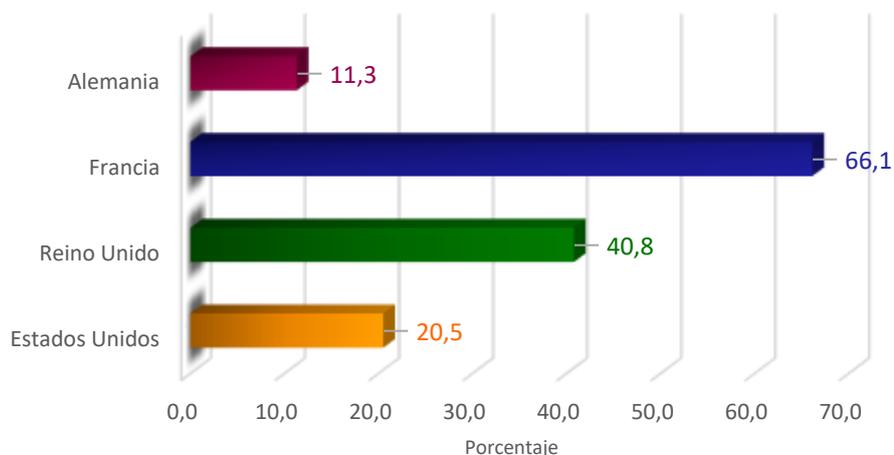
Fuente: Statistisches Bundesamt, INSEE, Office for National Statistics, United States Census Bureau, UN 2020; UN, World Economic Survey 1960, p. 23



El gráfico 31 muestra la tasa de inflación acumulada para el periodo 1950-1959. Como fuente para Alemania Occidental, Francia y Reino Unido, se tomó el apéndice estadístico con el que de B.R. Mitchell (1976) contribuye al segundo volumen de *Contemporary Economies* de *The Fontana Economic History of Europe* editado por Carlo M. Cipolla; y para Estados Unidos, el sitio web US Inflation Calculator (2020).

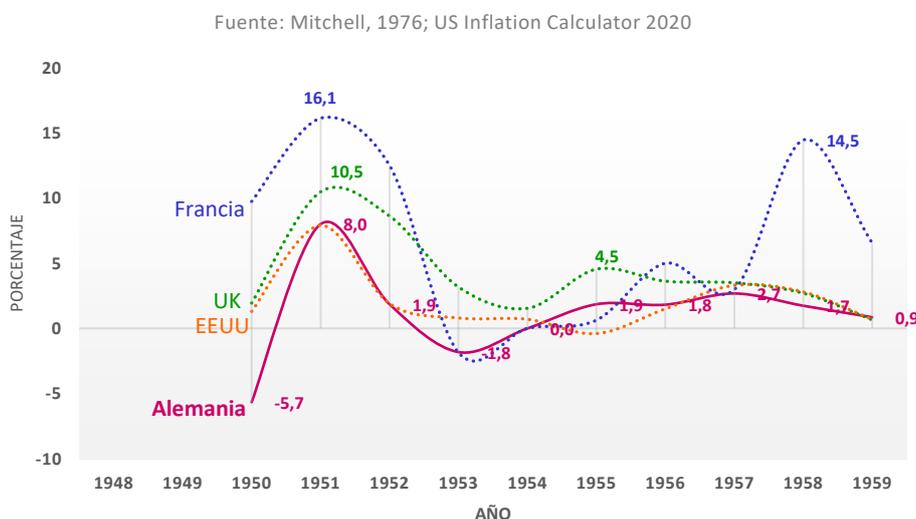
Gráfico 31: inflación acumulada 1950-1959

Fuente: Mitchell, 1976; US Inflation Calculator 2020



Para Alemania Occidental, la tasa de inflación acumulada que enfrentó el marco fue de 11,3%, la que enfrentó el franco francés en Francia fue de 66,1% para la libra esterlina británica fue 40,8% y para el dólar estadounidense de 20,5%. La inflación francesa superó la alemana en 54,8 p.p., la británica en 29,5 y la estadounidense en 9,2. Así, la inflación acumulada en Francia, equivalió al 584% de la de Alemania Occidental, la del Reino Unido al 360%, y la de Estados Unidos al 181%; siendo la inflación francesa superior a la alemana en 484%, la británica en 260% y la estadounidense en 81%. Siendo así Alemania Occidental el país donde se presentó en menor grado, la pérdida del poder adquisitivo en el lapso de en nueve años, manteniendo la estabilidad monetaria como la *premisa ineludible para un crecimiento económico equilibrado y un progreso social auténtico y seguro*.

Gráfico 32: inflación histórica 1950-1959

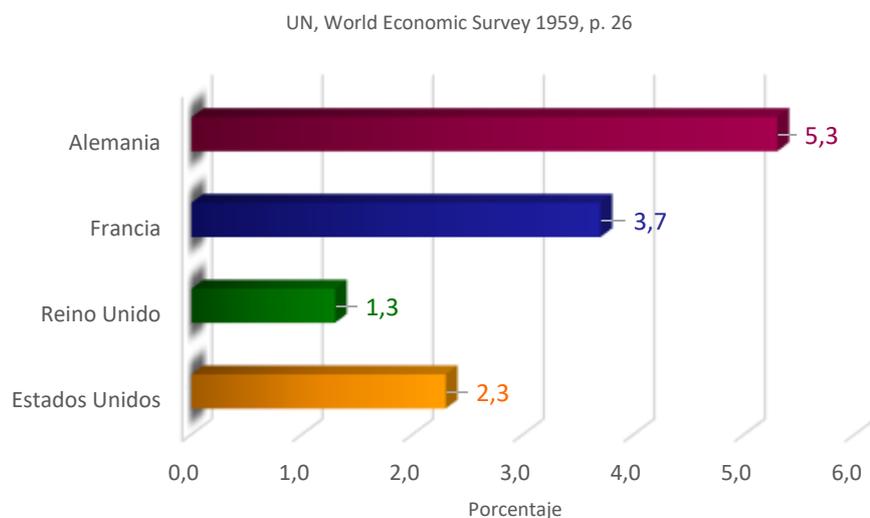


En el gráfico 32 se puede encontrar de manera desagregada el comportamiento de la tasa de inflación para las cuatro economías, durante el periodo 1950-1959. Puede evidenciarse en el año 1951, un incremento generalizado de la inflación para las cuatro economías, hay que saber que para ese periodo los incrementos en los precios se debieron principalmente al *boom* coreano.

En cuanto al crecimiento de la productividad, el gráfico 33, muestra ahora el crecimiento anual de la producción por trabajador para el periodo 1950-1958. Como fuente se empleó el WES-1959.

Como se puede ver, la productividad por trabajador creció en Alemania Occidental a una tasa anual de 5,3%, en Francia de 3,7%, en Reino Unido de 1,3% y en Estados Unidos de 2,3%. El crecimiento alemán supera al francés en 1,6 p.p., al británico en 4,0 y al estadounidense en 3,0. El crecimiento de la productividad alemana equivale al 143% de la francesa, al 408% de la británica, y al 230% de la estadounidense. Quiere decir que la productividad de los trabajadores alemanes creció 43% más que la de los franceses, 308% más que la de los británicos, y 130% más que la de los estadounidenses.

Gráfico 33: crecimiento anual de la productividad por trabajador 1950-1958

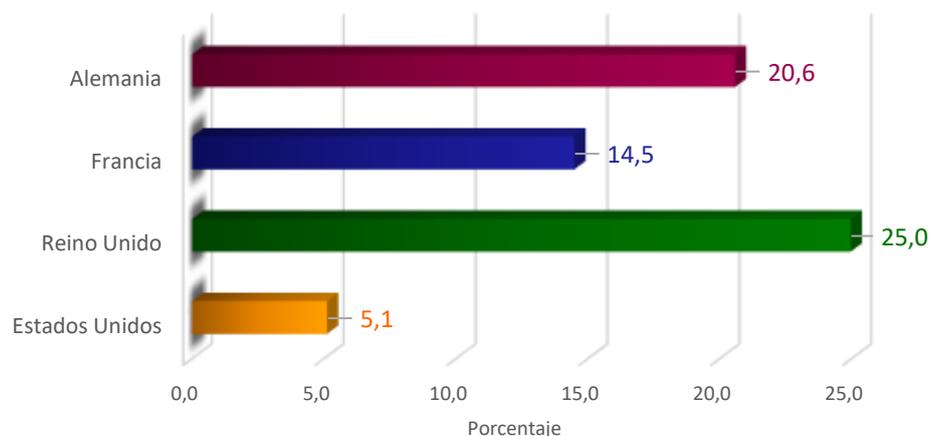


En cuanto a cifras del comercio exterior, los gráficos 34 al 37, revelan información relacionada con los valores anuales e históricos para las exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB, durante el periodo 1950-1959. Como fuente se tomaron el WES-1953-54, 1955, 1956, 1958 y 1959. Los valores anuales corresponden a un promedio que se halló para las series temporales de la década.

El gráfico 34 revela que las exportaciones alemanas tuvieron un valor anual en el PIB de 20,6%, las francesas de 14,5%, las británicas de 25,0% y las estadounidenses de 5,1%, siendo Alemania Occidental el segundo país exportador del grupo, encabezado por el Reino Unido.

Gráfico 34: exportaciones anuales en el PIB 1950-1959

Fuente: UN, World Economic Survey 1953-54, pp. 24, 31; 1955, p. 128; 1956, p. 155; 1957, p. 142; 1958, pp. 181, 191; 1959, p. 145

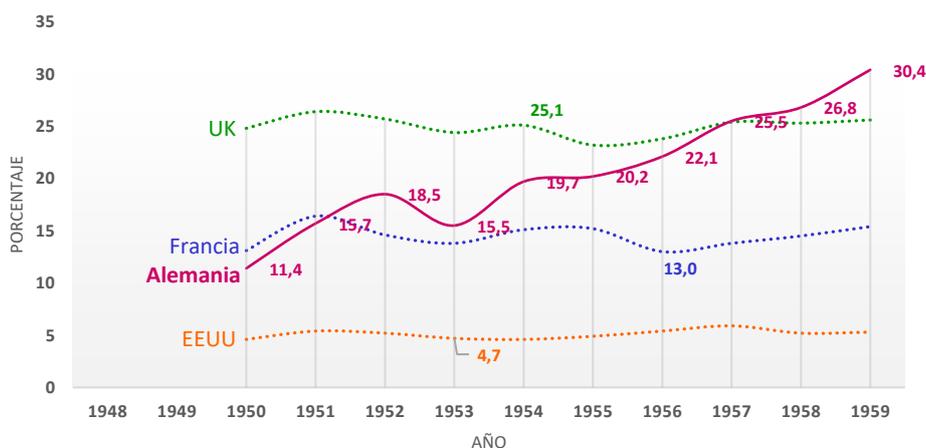


Las exportaciones alemanas en el PIB, se encuentran 6,1 p.p. por encima de las francesas, 4,4 por debajo de las británicas y 15,5 por encima de las estadounidenses; esto equivale a decir que las exportaciones alemanas corresponden al 142% de las francesas, al 82% de las británicas y al 408% de las estadounidenses.

Una representación más desagregada del comportamiento exportador se encuentra en la serie temporal del gráfico 35.

Gráfico 35: histórico de exportaciones en el PIB 1950-1959

Fuente: UN, World Economic Survey 1953-54, pp. 24, 31; 1955, p. 128; 1956, p. 155; 1957, p. 142; 1958, pp. 181, 191; 1959, p. 145



Como se puede ver, la actividad exportadora de Alemania Occidental mantiene una tendencia creciente a lo largo de la década, superando al final del periodo las exportaciones británicas en 3,6 p.p.. La actividad de Francia, Reino Unido y Estados Unidos, varía entre límites muy estrechos, sin mostrar una tendencia creciente ni decreciente, revelando más bien un comportamiento constante; desviándose del valor promedio como mucho en 1,0 punto porcentual.

En el gráfico 36, se mantiene para las importaciones, el orden del comportamiento exportador evidenciado en el gráfico 34, es decir, nuevamente Alemania Occidental ocupa el segundo lugar del grupo, encabezado por el Reino Unido; evidenciándose de nuevo, la baja participación de las importaciones en el PIB estadounidense.

Las importaciones alemanas anuales, corresponden al 18,0% del PIB, las francesas al 14,8%, las británicas al 24,7% y las estadounidenses al 4,7%. Alemania Occidental supera a Francia en 3,3 p.p., es superada por el Reino Unido en 6,6, y supera a Estados Unidos en 13,3. Esto equivale a decir que las importaciones de Alemania Occidental representan el 122% de las francesas, el 73% de las británicas y el 385% de las estadounidenses.

Gráfico 36: importaciones anuales en el PIB 1950-1959

Fuente: UN, World Economic Survey 1953-54, pp. 24, 31; 1955, p 128; 1956, p. 155; 1957, p. 142; 1958, pp. 181, 191; 1959, p. 145

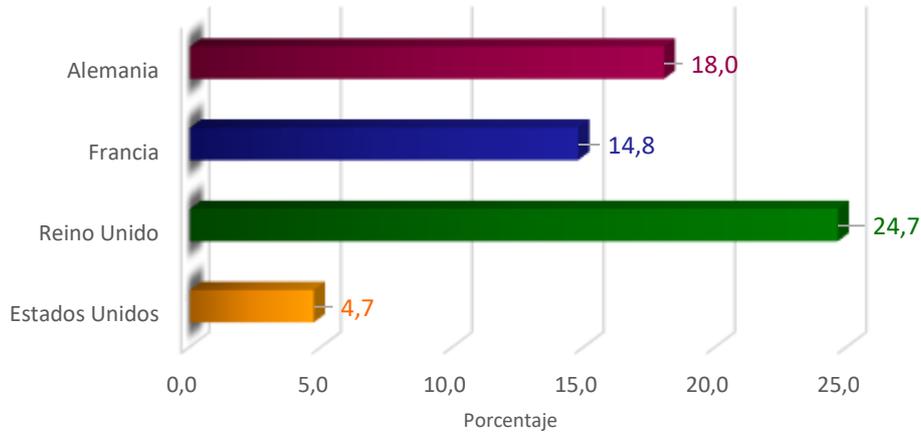
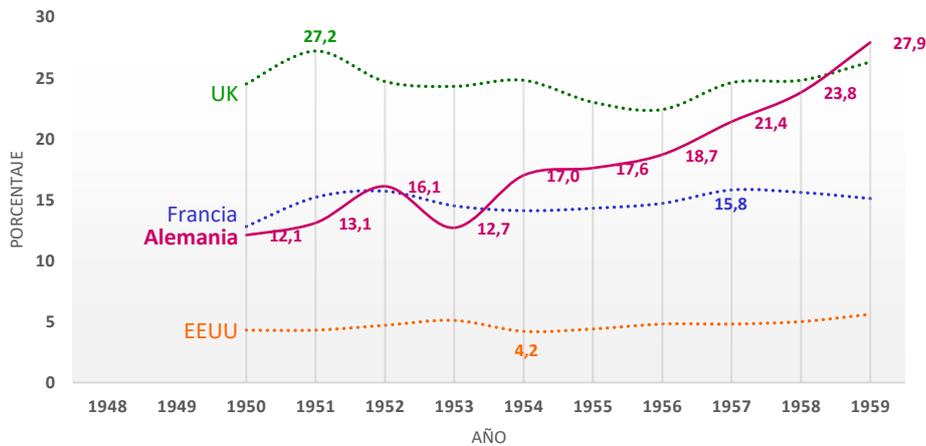


Gráfico 37: histórico de importaciones en el PIB 1950-1959

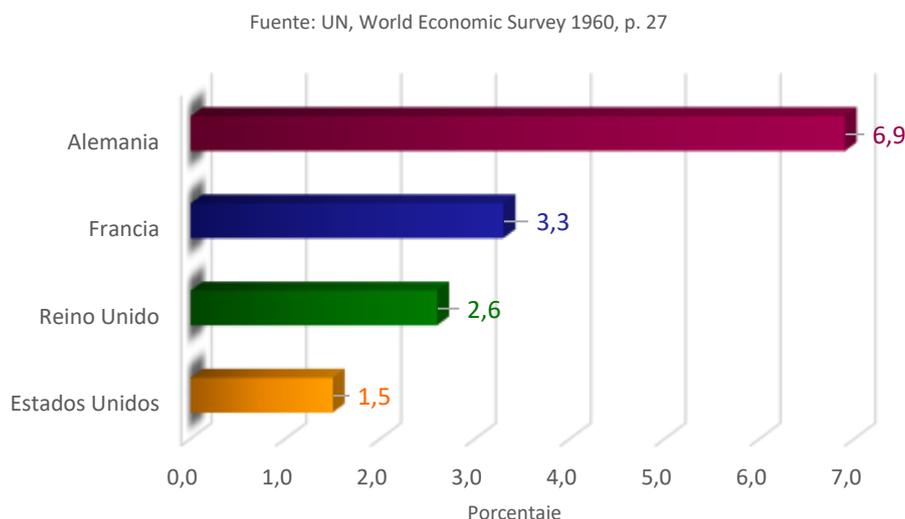
Fuente: UN, World Economic Survey 1953-54, pp. 24, 31; 1955, p 128; 1956, p. 155; 1957, p. 142; 1958, pp. 181, 191; 1959, p. 145



En el gráfico 37 se muestra que la actividad importadora de las cuatro economías, mantiene la misma tendencia de las exportaciones a lo largo de la década, siendo la de Alemania Occidental, nuevamente una actividad creciente; ésta pareciera detenerse en 1953, cuando las importaciones pasan de ser el 16,1% a ser el 12,7% del PIB; sin embargo, en el año siguiente se recuperan, pasando a ser el 17,0%, para a partir de ahí, seguir la tendencia creciente, que le permitió superar al Reino Unido al final del periodo en 1,6 p.p.. Los cuatro anteriores gráficos evidencian, que la política de comercio exterior alemana estuvo enfocada a la apertura comercial sirviendo a *la posibilidad y necesidad de una fructífera complementación*.

Llegando al final, los gráficos 38 y 39, revelan información acerca de las nuevas posibilidades de ahorro y consumo que pudo abrirse el pueblo alemán. Se construyeron a partir del WES-1960 y del de 1961 respectivamente. Teniendo en cuenta que el ingreso personal disponible, es el ingreso del que disponen las personas una vez se han descontado los impuestos; el gráfico 38, refleja que las mayores productividades alcanzadas por los trabajadores en el gráfico 33, junto con la baja tasa de inflación acumulada y anual evidenciada en los gráficos 31 y 32, permitieron que creciera el ingreso personal disponible per cápita de los trabajadores a una tasa anual de 6,9%, garantizando los *auténticos aumentos en los salarios reales* de Erhard, logrando destinar una mayor proporción al ahorro y al consumo, siendo el crecimiento de éste último, revelado en el gráfico 39. Con esto se hacía realidad *el deseo de procurar a todos los hombres que trabajan, a medida que progresaba su productividad, un salario constantemente creciente.*

Gráfico 38: crecimiento anual IPD real per cápita 1950-1959

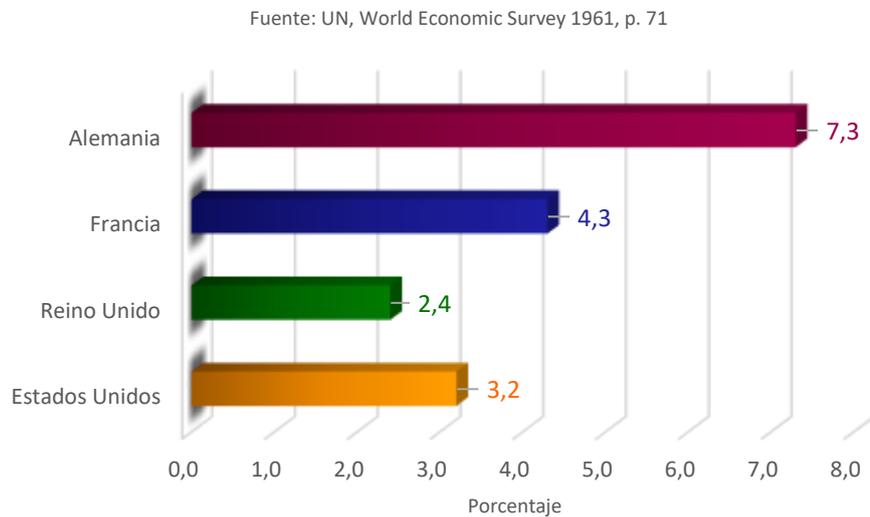


En Alemania Occidental, el ingreso personal disponible real per cápita creció anualmente a una tasa de 6,9%, mientras que en Francia crecía en 3,3%, en Reino Unido en 2,6 y en Estados Unidos a 1,5. El crecimiento anual alemán superaba al francés en 3,6 p.p., al británico en 4,3 y al estadounidense en 5,4. Lo anterior equivale a decir, que el crecimiento del IPD alemán, equivalió al 209% del crecimiento francés, al 265% del británico y al 460% del estadounidense.

Resulta asombroso también poder confirmar así en el gráfico 39, que Alemania Occidental, es el país del grupo donde se presentó la mayor tasa de crecimiento el gasto en consumo personal, creciendo éste a una tasa anual de 7,3%, mientras en Francia creció al 4,3%, en Reino Unido al 2,4, y en Estados Unidos al 3,2. El crecimiento del gasto en consumo personal de los alemanes superó al de los franceses en 3,0 p.p., al de los británicos en 4,9 p.p. y al de los estadounidenses en 4,1. Esto equivale a decir que el crecimiento

alemán, representó el 170% del crecimiento francés, el 304% del británico y el 228% del estadounidense.

Gráfico 39: crecimiento anual del gasto en consumo personal 1950-1960



Los incrementos en el gasto de consumo personal confirman el sentido social de los resultados de la Economía Social de Mercado, *que todo éxito económico, de donde quiera que surgiera, toda mejora del rendimiento laboral, se hiciera útil al bien de todo el pueblo y sirviera, para asegurar una mejor satisfacción del consumo.* Lo que logró Alemania Occidental, fue *un incremento en la productividad mediante la competencia libre, que, unida al aseguramiento de la estabilidad dineraria,* logró generar puestos de trabajo seguros y rentables, haciendo frente, a una *afluencia renovada de refugiados.*

CONCLUSIONES

Para Mises, la economía es el estudio de los medios que deben emplearse para conseguir un fin propuesto. En virtud de la escasez de estos medios, es inevitable que la economía tenga que tener como punto de partida, el acto de elección de los fines por parte del hombre. Es así como Mises insertó la economía en el saber de la praxeología. En ese sentido la economía en Mises tiene que ver con la manera como los hombres aplican los medios para alcanzar sus fines personales. Esta visión fue compartida por Erhard cuando reconoció que la economía debía servir para otorgarle a los hombres *conciencia de su personalidad y dignidad*, al comenzar por satisfacerles sus fines materiales, liberándolos de los apuros cotidianos, garantizándoles la libertad para actuar en consecuencia con la consecución de sus fines personales elevados y trascendentes; siendo la Economía Social de Mercado el medio para alcanzar ese fin.

La Economía Social de Mercado de Erhard, estuvo conformada, más que por los hombres economizantes de Robbins, por hombres empresarios de Kirzner, los mismos de las aldeas neolíticas de Lilley. *Homo agens* que reconstruyeron Alemania Occidental dirigiéndose *hacia posibles fines nuevos y provechosos, y hacia posibles nuevos recursos disponibles*, demostrando que el acontecer dentro de la Economía Social de Mercado en vez de ser entendido, tomar forma, y ser influenciado, a partir del *automatismo inanimado* de modelos matemáticos, pudo entenderse y determinarse a partir de la sinergia de libertades individuales que no intentaron reducirse al comportamiento de agregados matemáticos.

A partir de derivar de la libertad individual no solo el derecho, sino el deber, de salir responsable por la propia existencia, el orden social fue reestablecido en Alemania Occidental mediante la recuperación de la libertad profesional, y la promoción de la *división y combinación* del trabajo de Mises. Promoviendo y facilitando que las nuevas empresas fruto de la empresariedad de Kirzner movida por la libertad de Hayek, fueran capaces de absorber una creciente *afluencia de refugiados*, generando nuevos puestos de trabajo, y recuperando los destruidos a causa del desmantelamiento de las industrias y los bombardeos.

La reforma económica de liberalización de precios del 7 de julio de 1948 de Erhard, terminó con el sistema de inflación con límite de precios, permitiendo congregarse al pueblo alemán en un nuevo *orden espontáneo* que halló forma en la reactivación del mercado, que, con *oficio meramente instrumental*, sirvió como medio para garantizar los dos de los tres *derechos económicos fundamentales* de la Economía Social de Mercado: organizar la propia vida de acuerdo a las propias posibilidades, y poner en él las propias iniciativas, *necesarias y prometedoras de éxito*; derivando de ellos, el deber de acoger los principios ordenadores del mercado, que a su vez, fueron los que permitieron que ni las libertades individuales ni los derechos económicos se vieran vulnerados, teniendo todos el mismo grado de responsabilidad ante ellos, es decir, siendo libres bajo la igualdad ante la ley de Hayek.

De la empresariedad surgirá la creación, *fenómeno espiritual* para Mises, de ella surgirá la *propiedad privada*, su socialización a través de los intercambios, es decir, de la contraprestación en los contratos, pondrá límites a la interferencia coercitiva de un tercero

con la libertad individual, al delimitar una *esfera protegida* en la cual estarán en exclusivo control, los medios materiales que capaciten a un hombre para llevar a cabo sus planes con confianza. El mercado, es la manifestación de la ampliación de estos intercambios que hacen las personas con fines a ampliar su esfera protegida y a vencer una *mutua insuficiencia*, en el mercado todos son un medio y un fin en sí mismos. Al introducir en los procesos de producción los bienes que forman parte de la propiedad privada, y que sirven para producir otros bienes, habrá surgido el *capitalismo* con raíces de organización espontánea, tal como ocurrió en la Polis de Platón, y finalmente en Alemania Occidental, mediante la protección de los *derechos económicos fundamentales*.

El *reparto de trabajo* entre la economía y la política, entre la empresa y el estado, delimitó el trabajo de este último a garantizar los principios ordenadores del mercado: la *competencia* y la *estabilidad monetaria*. Garantizar la competencia, permitió organizar el mercado a través del sistema de precios libres, quedando definido como el mejor sistema de asignación de recursos, al revelar las *valoraciones subjetivas* de los participantes de los intercambios por los bienes, canalizando, mediante el sistema *democrático* de los votos en el mercado, los recursos hacia los empresarios que satisfacen de la mejor manera las necesidades de los consumidores, quienes devinieron en soberanos del Erhard, tal como lo había propuesto Mises. La competencia hacia el interior y el exterior, reveló cumplir su función socialmente beneficiosa, controlando *el péndulo de los precios* y ampliando la oferta, abriendo nuevas posibilidades de consumo para el pueblo alemán, consiguiendo aumentos en los salarios reales de los trabajadores, quedando confirmado el epíteto social de la Economía Social de Mercado, suprimiendo los particularismos gremiales, y todas las ventajas que no provinieran de una productividad elevada.

Alemania Occidental fue propicia para las revoluciones moral, política y económica de Röpke, al haber recorrido el camino del totalitarismo político y económico desde el principio hasta el final, encontrándose al fin de la segunda guerra mundial ante un punto de retorno para un *nuevo comienzo*. En Alemania Occidental se pudo entender que el papel del estado en la economía debe quedar circunscrito a *garantizar una economía capacitada para sus funciones*, evitando, que el devenir socialista del intervencionismo y de la justicia distributiva encarnada en el estado benefactor, principales detractores del orden espontáneo del mercado; doblegue las libertades individuales a una voluntad constructivista, que tarde o temprano terminará imponiendo a la sociedad un *código ético* donde todas las necesidades humanas habrán recibido el debido sitio, impidiendo a cada persona derivar de su libertad, el derecho y el deber de salir responsable por la propia existencia. La política social llevó impreso el mismo símbolo liberal de la política económica, evitando que rentas sociales de largo alcance fueran en contravía con los *principios ordenadores*, estableciendo a cambio, la productividad de la economía como base de ajuste para las *rentas sociales móviles*.

La Reforma Monetaria permitió devolver la confianza en la *estabilidad de la moneda*, principio ordenador y tercer derecho económico fundamental; generando una estructura de la inversión respaldada por una *multitud de ahorradores*, ya no en reichsmark sino en marcos. La política monetaria alemana no necesitó, para ser fecunda, recurrir al *deficit*

spending keynesiano ni a políticas de *dinero barato*, fuentes de crisis económicas de acuerdo a la explicación austriaca del ciclo económico. Su objetivo no fue garantizar el pleno empleo, ni una balanza comercial superavitaria, ni financiar un estado benefactor; sino, consolidar una estructura de inversión que contribuyera a la productividad empresarial a generar puestos de trabajo *seguros y rentables*, y conseguir, que la libre convertibilidad de las monedas, sirviera de base para un mercado internacional capacitado para cumplir sus funciones, motivando la integración económica mediante *un orden internacional con libertad de movimientos*, que tuvo sus inicios en la Unión Europea de Pagos.

La reconstrucción de Alemania Occidental fue, finalmente, la *consecuencia del esfuerzo honrado de todo un pueblo que conquistó la posibilidad de volver a emplear iniciativas humanas*, sacando de la economía *tanta fuerza y rendimiento, que la gente pudo vivir libre de cuidados y de apuros*; permitiendo a los hombres, *adquirir propiedades, hacerse independientes, ganar en dignidad humana*, dejando de depender de la gracia del estado. La expansión económica, antes de empujarlos al materialismo, halló pleno sentido al permitirles *inaugurar un modo de vida cada vez mejor y más libre para toda la nación*, suprimiendo el resentimiento entre ricos y pobres. El cumplimiento del deseo socialista de instaurar una sociedad donde *su propia construcción brinda los medios para suprimir las diferencias de clase*, halla forma en los postulados de la Economía Social de Mercado, levantada sobre los principios liberales de la Escuela Austriaca de Economía.

El incremento acumulado de 85,1% del PIB alemán a lo largo de la década de los cincuenta, significó una *expansión* de la producción que redundó en el beneficio de cada vez más capas de la sociedad, haciendo que *todas tuvieran posibilidad de participar de dicho aumento*. El crecimiento permitió ampliar el alcance de la política social, sirviendo de base para la movilidad de las rentas sociales al ser *suficiente y progresivo*. Siendo Alemania Occidental el país que recibió la mayor afluencia de inmigrantes durante la década, promovió, mediante la competencia, la *empresarialidad*; generando puestos de trabajo *seguros y rentables*, logrando absorber y aprovechar el crecimiento de la fuerza de trabajo que representó la afluencia de refugiados, quienes representaron un *insólito enriquecimiento de las posibilidades de producción*.

Ni el crecimiento de la oferta monetaria ni del gasto del gobierno, estuvo relacionado directamente con el crecimiento de las economías en la posguerra ni con la disminución del desempleo, contrariando los pronósticos de Alvin Hansen y Abba Lerner, que por ese mismo entonces expusieron las ideas de Keynes, dando las cifras, la razón a Hayek en su discurso del Nobel en 1974. Aunque a primera vista la política monetaria alemana y la francesa parecieron las mismas, indicadores como el desempleo, la inflación, y la productividad por trabajador; revelan que la política monetaria alemana estuvo destinada a proveer liquidez para una economía con productividad creciente, donde la oferta reflejó las necesidades de la demanda.

Sin duda los montos del plan Marshall representaron una, en palabras de Erhard, *magnánima ayuda* para el periodo de reconstrucción, permitiendo a Alemania Occidental obtener dólares, no debe subestimarse el papel desempeñado por la Unión Europea de Pagos

como *esquema de cooperación monetaria intraeuropea con la finalidad de ahorrar dólares*, quedando demostrada su versatilidad durante el *boom* coreano; quedando invalidadas las argumentaciones de quienes atribuyen el resurgimiento de Alemania Occidental al Plan Marshall, pues de haberse debido la recuperación a la ayuda estadounidense, Francia y Reino Unido lo hubieran logrado primero. Lo que importó fue *lo que logró* y la manera en que Alemania Occidental hizo uso de los montos.

Ser Alemania Occidental el país con la menor pérdida de poder adquisitivo a lo largo de la década, permite demostrar la capacidad de la política monetaria alemana para mantener la estabilidad monetaria, siendo la *premisa ineludible para el crecimiento económico equilibrado y un progreso social auténtico y seguro*. La tendencia creciente de la participación en el PIB del comercio exterior, y terminar la década con los mayores niveles del grupo de los cuatro, revelan que la política comercial de alemana estuvo enfocada a la apertura comercial sirviendo a *la posibilidad y necesidad de una fructífera complementación*.

La mayor productividad y la baja inflación permitieron crecer el ingreso personal disponible per cápita de los trabajadores a una tasa superior a la de los demás países del grupo de los cuatro, garantizando los *auténticos aumentos en los salarios reales* queridos por Erhard, permitiendo crecer al ahorro y el consumo, haciendo posible *el deseo de procurar a todos los hombres que trabajan, a medida que progresaba su productividad, un salario constantemente creciente*. Los incrementos en el gasto de consumo personal confirmaron el sentido social de la Economía Social de Mercado, *que todo éxito económico, de donde quiera que surgiera, sirviera para asegurar una mejor satisfacción del consumo*.

Las cifras fueron una gran herramienta para conocer la extraordinaria evolución de la economía alemana a lo largo de los primeros diez años de la reconstrucción; sin embargo, no podemos pedirles que digan algo más de lo que concretamente pudieron: describir el comportamiento de variables originadas en la recolección de *datos* en un determinado momento y lugar, una descripción estática de realidades dinámicas, al igual que describe y sirve de recuerdo una foto. Por su inerte naturaleza, a pesar de ser el punto de partida para conjeturas y reflexiones; no son la puerta de entrada a rastrear el origen ni a explicar el funcionamiento interno de las *estructuras complejas*; después de todo, *los aspectos de los hechos acerca de los cuales podemos obtener datos cuantitativos, son necesariamente limitados y pueden no incluir los más importantes*; hallándose inmersos e incuantificables en las *decisiones referidas a las específicas circunstancias que hacen distintos a los diferentes o plurales*. Con las cifras solo confirmamos que en la estadística, solo *está en juego nuestro incompleto conocimiento de un sistema*.

Las cifras estadísticas recogidas permiten inferir que el comportamiento de la economía de Alemania Occidental fue superior al de Francia, Reino Unido y Estados Unidos. No sólo en lo referido a PIB, inflación y moneda, sino en lo que se relaciona con los ‘indicadores sociales’ a los que se podía acceder para la década de 1950. Si bien es posible inferir que esas diferencias están marcadas por la correlación existente entre ellas y las políticas adoptadas por cada uno de estos cuatro países, resulta indispensable complementar

esta investigación con un estudio de las políticas económicas adoptadas en Francia, Reino Unido y Estados Unidos. Es el asunto que seguirá dentro de la línea de investigación que la autora ha originado con este trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, D. R., Sweeney, D. J., & Williams, T. A. (2008). *Estadística para Administración y Economía*. México D.F.: Cengage Learning Editores, S.A.
- Antonio de Aguirre, J., & Castañeda Fernández, J. E. (2012). *Una Crisis Económica Sorprendente 2007-2012*. Madrid: Ediciones Aosta, S.A.
- Bohm-Bawerk, E. V. (1999). *Ensayos de Teoría Económica*. Madrid: Unión Editorial.
- Cameron, R., & Neal, L. (2014). *Historia Económica Mundial*. Madrid: Alianza Editorial.
- Campbell, R. (1981). La Revolución Keynesiana, 1920-1970. La economía política en el siglo XX. En C. Cipolla, *Historia Económica de Europa. El siglo XX* (Vol. V, págs. 388-424). Barcelona: Seix y Barral Hnos.
- Clark, J. B. (1899). *The Distribution of Wealth*. Londres: Macmillan.
- Deutschland. Statistisches Bundesamt. (1 de Julio de 2020). *Statistisches Bundesamt*. Obtenido de Genesis Destatis: <https://www-genesis.destatis.de/genesis/online?operation=previous&levelindex=0&step=0&titel=Tabellenaufbau&levelid=1595937187292&acceptscookies=false#abreadcrumb>
- Donges, J. B. (1997). Mercados Libres y Progreso Económico: El Legado de Ludwig Erhard. En L. Erhard, *Bienestar para Todos* (págs. 11-22). Barcelona: Ediciones Folio, S.A.
- Erhard, L. (1997). *Bienestar para Todos*. Barcelona: Ediciones Folio, S.A.
- Eucken, W. (1956). *Fundamentos de Política Económica*. Madrid: Rialp, S. A.
- Fabozzi, F. J., Modigliani, F., & Ferri, M. G. (1996). *Mercados e Instituciones Financieras*. Naucalpan de Juárez: Prentice-Hall Inc.
- France. Institut national de la statistique et des études économiques. (1 de Julio de 2020). *Institut national de la statistique et des études économiques, INSEE*. Obtenido de Bilan démographique 2019: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1892117?sommaire=1912926#consulter-sommaire>
- Friedman, M., & Friedman, R. (1979). *La Libertad de Elegir*. Barcelona: Grijalbo.
- Friedmann, J. (2011). *Insurgencias: Essays in Planning Theory*. New York: Routledge.
- García-Muñoz, J. A. (2012). *El Tomismo Desdeñado*. Bogotá: Planeta.
- García-Muñoz, J. A. (2012). La Raíz de la Actual Crisis Económica Mundial. *Revista Civilizar de Empresa y Economía*, 110-127.
- García-Muñoz, J. A. (2013). Vigencia de Maquiavelo. *Criterios*, 19-60.
- García-Muñoz, J. A. (2020). Gobierno y Órdenes Sociales en 'Quién es el hombre. Un Espíritu en el Tiempo'. *En proceso de publicación*. doi:<https://orcid.org/0000-0001-6610-787X>

- García-Muñoz, J. A., & García-Giraldo, A. I. (2018). Poder Político y Moneda en el Siglo de Oro Español: La Lección Ignorada. En M. Colucciello, G. D'Angelo, & R. Minervini (Edits.), *Ensayos Americanos. Tomo I* (págs. 577-607). Bogotá: Penguin Random House.
- García-Muñoz, J. A., & García-Giraldo, A. I. (2020). Igualdad e Integración en la Revolución Granadina de 1810. *Opción*, 36(93). Recuperado el 6 de Agosto de 2020
- Gherzi, E. (2004). *El Mito del Neoliberalismo*. Obtenido de EL CATO: <https://www.elcato.org/el-mito-del-neoliberalismo>
- Gorbachev, M. (1987). URSS: La renovación y la política de cuadros del partido. *Revista CIDOB d' Afers Internacionals*, [en línea](11), 131-156. Obtenido de <https://raco.cat/index.php/RevistaCIDOB/article/view/27771>.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2010). *Econometría*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Hansen, A. H. (1945). *Política Fiscal y Ciclo Económico*. Pánuco: Fondo de Cultura Económica.
- Hardach, K. (1980). Alemania 1914-1970. En C. Cipolla, & C. M. Cipolla (Ed.), *Historia Económica de Europa. El siglo XX* (págs. 190-277). Barcelona: Seix y Barral Hnos.
- Harrison, M. (2011). Forging success: Soviet managers and accounting fraud, 1943-1962. *Journal of Comparative Economics*, 39(1), 43-64.
- Hasse, R. H., Schneider, H., & Weigelt, K. (2004). *Diccionario de Economía Social de Mercado*. Fundación Konrad Adenauer.
- Hayek, F. (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago: The University Chicago Press.
- Hayek, F. (1974). The Pretence of Knowledge. *Friedrich von Hayek, Prize Lecture*. Obtenido de <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture/>
- Hayek, F. (1977). *El Capitalismo y los Historiadores*. Madrid: Unión Editorial.
- Hayek, F. (1985). *Derecho, Legislación y Libertad*. Madrid: Unión Editorial.
- Hayek, F. (1990). *Camino de Servidumbre*. Madrid: Alianza Editorial.
- Hayek, F. (1997). La Fatal Arrogancia. En *Obras Completas Volumen I*. Madrid: Unión Editorial.
- Hayek, F. (2003). *La Contrarrevolución de la Ciencia*. Madrid: Unión Editorial.
- Hazlitt, H. (1984). *From Bretton Woods to World Inflation*. Illinois: Regnery Gateway, Inc.
- Heisenberg, W. (1985). *Encuentros y Conversaciones con Einstein y Otros Ensayos*. Madrid: Alianza Editorial.
- Horkheimer, M. (2000). *Anhelos de Justicia, Teoría Crítica y Religión*. Madrid: Trotta, S.A.

- Keynes, J. M. (1983). *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Kirzner, I. M. (1976). *The Economic Point of View*. Menlo Park: The Institute for Humane Studies.
- Kirzner, I. M. (1998). *Competencia y Empresarialidad*. Madrid: Unión Editorial.
- Lenin, V. I. (1948). El Estado y la Revolución. En V. I. Lenin, *V. I. Lenin Obras Escogidas* (págs. 272-364). Moscú: Progreso.
- Lenin, V. I. (1948). El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo. En V. I. Lenin, *V. I. Lenin Obras Escogidas* (págs. 169-271). Moscú: Progreso.
- Lerner, A. (1975). *Economía del Pleno Empleo*. Madrid.
- Lewis Gaddis, J. (2011). *Nueva Historia de la Guerra Fría*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Lilley, S. (1965). *Hombres, Máquinas e Historia*. Madrid: Editorial Ciencia Nueva.
- Marx, C., & Engels, F. (1976). Del Socialismo Utópico al Socialismo Científico. En C. Marx, & F. Engels, *Obras Escogidas Tomo III* (págs. 98-160). Moscú: Progreso.
- Marx, C., & Engels, F. (1976). Feuerbach. Oposición Entre las Concepciones Materialista e Idealista. En C. Marx, & F. Engels, *Obras Escogidas Tomo I* (págs. 11-81). Moscú: Progreso.
- Marx, C., & Engels, F. (1976). Principios del Comunismo. En C. Marx, & F. Engels, *Obras Escogidas Tomo I* (págs. 82-98). Moscú: Progreso.
- Massa, P., Guenzi, A., Bracco, G., Davis, J. A., Fontana, G. L., & Carreras, A. (2007). *Historia Económica Europea Siglos XV-XX*. Barcelona: Crítica.
- Menger, C. (1976). *Principles of Economics*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Mises, L. (1998). *Human Action*. Auburn: The Ludwig von Mises Institute.
- Mises, L. (2011). *A Critique of Intervensionism*. Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- Mitchell, B. R. (1976). Statistical Appendix 1920-1970. En C. M. Cipolla (Ed.), *The Fontana Economic History of Europe* (págs. 721-731). Collins/Fontana Books.
- Molina Cano, J. (2001). *La Tercera Vía en Wilhelm Röpke*. Universidad de Navarra.
- Müller-Armack, A. (1998). The Principles of the Social Market Economy (1965). En P. Koslowski, *The Social Market Economy* (págs. 255-274). Springer-Verlag Berlin.
- Picarella, L. (2017). *Democracia y Procesos Políticos en América Latina y Europa*. Bogotá: Penguin Random House.
- Picarella, L. (2018). *Democracia: Evolución de un Paradigma*. Bogotá: Penguin Random House.

- Pirenne, J. (1984). *Historia Universal, Las Grandes Corrientes de la Historia, Volumen VIII, La Segunda Guerra Mundial*. Cumbre, S.A.
- Platón. (1972). *Obras Completas*. Madrid: Aguilar S.A. de ediciones.
- Prebisch, R. (1977). *Introducción a Keynes*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Real Academia Española. (1992). *Diccionario de la Lengua Española*. Madrid, España: Espasa Calpe.
- Roll, E. (1996). *¿En qué nos Equivocamos? Del Patrón Oro a la Integración con Europa*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Röpke, W. (1946). *The German Question*. Londres: George Allen & Unwin.
- Röpke, W. (1961). *Humane Economy*. Chicago: Henry Regnery Company.
- Röpke, W. (1966). *Introducción a la Economía Política*. Madrid: Alianza Editorial, S. A.
- Schuman, R. (9 de Mayo de 1950). *Unión Europea*. Recuperado el 26 de Mayo de 2020, de https://europa.eu/european-union/about-eu/symbols/europe-day/schuman-declaration_es
- Schumpeter, J. A. (1994). *Historia del Análisis Económico*. Barcelona: Ariel S. A.
- Sison, A. J. (1994). *Cuadernos Empresa y Humanismo - Filosofía de la Economía. II. El Ámbito Austro - Germánico*. Pamplona: Universidad de Navarra.
- Termes, R. (1986). *El Poder Creador del Riesgo*. Madrid: Unión Editorial.
- United Kingdom. Office for National Statistics. (1 de Julio de 2020). *Office for National Statistics (ONS)*. Obtenido de Overview of the UK population: August 2019: <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/populationestimates/articles/overviewoftheukpopulation/august2019>
- United Nation. (2 de Agosto de 2020). Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/poverty/>
- United Nations. (1954). *World Economic Report 1952-53*. Department of Economic Affairs, New York.
- United Nations. (1955). *World Economic Report 1953-54*. Department of Economic and Social Affairs, New York.
- United Nations. (1956). *World Economic Survey 1955*. Department of Economic and Social Affairs, New York.
- United Nations. (1957). *World Economic Survey 1956*. Department of Economic and Social Affairs, New York.
- United Nations. (1958). *World Economic Survey 1957*. Department of Economic and Social Affairs, New York.

- United Nations. (1959). *World Economic Survey 1958*. Department of Economic and Social Affairs, New York.
- United Nations. (1960). *World Economic Survey 1959*. Department of Economic and Social Affairs, New York.
- United Nations. (1961). *World Economic Survey 1960*. Department of Economic and Social Affairs, New York.
- United Nations. (1962). *World Economic Survey 1961*. Department of Economic and Social Affairs, New York.
- United Nations. (1 de Julio de 2020). *United Nations*. Obtenido de Department of Economics and Social Affairs - Population Dynamics: <https://population.un.org/wpp/Download/SpecialAggregates/Geographical/>
- United States. United States Census Bureau. (1 de Julio de 2020). *United States Census Bureau*. Obtenido de Historical National Population Estimates: July 1, 1900 to July 1, 1999: <https://www.census.gov/population/estimates/nation/popclockest.txt>
- US Inflation Calculator*. (20 de Julio de 2020). Obtenido de Consumer Price Index Data from 1913 to 2020: <https://www.usinflationcalculator.com/inflation/consumer-price-index-and-annual-percent-changes-from-1913-to-2008/>
- Velarde, C. (1994). *Hayek. Una Teoría de la Justicia, la Moral y el Derecho*. Madrid: Civitas, S. A.
- World Bank. (2018). *Poverty and Shared Prosperity 2018: Piecing Together the Poverty Puzzle*.

