

HENRY HAZLITT

LA CONQUISTA
DE LA
POBREZA

UNION EDITORIAL, S. A.

Título original: *The Conquest of Poverty*.

Traducción de Luis Vadillo y César A. Gómez.

© 1973 by Arlington House, New Rochelle, New York.

© 1974 by Unión Editorial, S. A.

Avenida de América, 32. Madrid-2.

Depósito Legal: M. 31.606-1974.

ISBN: 84-7209-023-X.

***Printed in Spain.* Impreso en España.**

Imprenta Héroes, S. A.

Torrelara, 8. Madrid-16.

AGRADECIMIENTO

Deseo expresar mi agradecimiento al Comité pro Defensa de la Libertad, así como al Instituto para los Estudios Humanos de Menlo Park, California, por la ayuda y el estímulo que me prestaron para que escribiera este libro.

El Comité ha fomentado la publicación de una serie de libros sobre cuestiones económicas, con el objeto de esclarecer la función y realización del mercado libre y las repercusiones de la intervención gubernamental. Me siento orgulloso de ver cómo mi libro forma parte de la colección "Principios de la Libertad", en la que ya han aparecido estos cinco volúmenes: *Great Miths of Economics* (1968), por Don Paarlberg; *The Strange World of Ivan Ivanov* (1969), por G. Warren Nutter; *Freedom in Jeopardy: The Tyranny of Idealism* (1969), por John V. Van Sickle; *The Genius of the West* (1971), por Louis Rougier, y *The Regulated Consumer* (1971), por Mary Bennett Peterson.

Las ideas principales expuestas en el capítulo trece, titulado "Cómo los sindicatos reducen los salarios reales", fueron expuestas en una conferencia que pronuncié ante los miembros de la sociedad Mont Pelerin, en Munich, Alemania Occidental, en 1970.

HENRY HAZLITT

Wilton, Connecticut, agosto 1972.

El problema de la pobreza

La historia de la pobreza es prácticamente la historia de la humanidad. Los escritores de la Antigüedad nos han dejado muy pocos testimonios porque lo daban como algo sabido por todos. La pobreza era una situación normal.

Los modernos historiadores, gracias a los descubrimientos realizados, nos describen a la antigua Grecia y Roma como un mundo en el que las casas carecían de chimeneas y donde las habitaciones se caldeaban durante el invierno gracias a la lumbre que se encendía en el fogón o por medio de un brasero colocado en el centro de la habitación; la estancia se llenaba de humo y, consecuentemente, las paredes, el techo y los muebles se ennegrecían hasta quedar cubierto todo con una capa de hollín; la luz era proporcionada por humeantes lámparas de aceite que carecían de extractor de humos lo mismo que las casas en las que se utilizaban. El escozor de los ojos era una consecuencia lógica del humo que se respiraba. Las viviendas de los griegos no tenían calor en invierno, no reunían las condiciones higiénicas adecuadas ni contaban con los servicios más elementales para el lavado y la limpieza (1).

(1) E. PARMALEE PRENTICE, *Hunger and History*, Harper & Bros., 1939, págs. 39-40.

La escasez de alimentos y el hambre era algo tan crónico que solamente ha quedado constancia de los elementos considerados como trágicos dentro de un contexto de penuria habitual. La Biblia nos cuenta cómo José expuso a los faraones las medidas que había que tomar para combatir el hambre que se cernía sobre el antiguo Egipto. Durante una época de hambre en Roma, el año 436 a. C., miles de personas hambrientas se arrojaron al Tíber.

No mejoraron las condiciones durante la Edad Media: "Las viviendas de la clase trabajadora en el Medievo eran cobertizos o chozas, y las paredes estaban hechas con unas cuantas tablas ensambladas con lodo y hojas. El techo era un pajizo formado por juncos y cañas o brezo. Las casas constaban de una sola habitación y, a lo sumo, en algunos casos, tenían dos. Las paredes no estaban revocadas, ni existían suelos embaldosados ni techos de cielo raso, ni chimenea ni fogón para el fuego, ni camas. Aquí vivían y morían el dueño de la casa, su familia y los animales. No existían alcantarillado ni desagües en las casas. Solamente había unos desagüaderos sin cubrir que recorrían las calles; tampoco había instalaciones de agua corriente, y la gente tenía que acudir a abastecerse de agua a la fuente principal del pueblo; se desconocían las normas más elementales de higiene. 'El centeno y la avena constituían el alimento básico de una gran mayoría de los europeos..., las condiciones precarias de subsistencia, los contrastes entre la comida opípara y la inanición, la escasez, la penuria, hambre, crimen, violencia, fiebres aftosas o ántrax, escorbuto, lepra, enfermedades tifoideas, guerras, pestilencias y plagas', eran algo tan corriente y normal en la Edad Media que nosotros, desde nuestra perspectiva actual del mundo occidental, somos incapaces de comprenderlo" (2).

Además, como un fenómeno habitual, estaba el hambre:

"Durante los siglos XI y XII, el hambre (en Inglaterra) aparecía

(2) *Ibid.*, págs. 15-16.

como término medio cada catorce años, y el pueblo tuvo que afrontar veinte años de hambre en el breve período de doscientos años. Durante el siglo XIII se da la misma proporción de épocas de hambre; la subida del precio de los productos incrementa, si cabe, esta proporción. La escasez fue menos intensa durante las tres centurias siguientes, pero puede afirmarse que desde 1201 hasta 1600 el ritmo se mantuvo constante: siete épocas de hambre y diez años de escasez de alimentos a lo largo de cada siglo" (3).

Cierto escritor nos ha dejado un resumen detallado de los veintidós períodos de hambre que tuvieron lugar en las Islas Británicas durante el siglo XIII, con anotaciones tan concretas como la siguiente: "1235: hambre y peste en Inglaterra; mueren 20.000 personas en Londres; la gente tiene que comer carne de caballo, cortezas de árboles, hierba, etc." (4).

La escasez y el hambre aparecen periódicamente en la historia de la humanidad. La *Enciclopedia Británica* enumera los treinta y un períodos más catastróficos de hambre desde tiempos antiguos hasta 1960 (5). Veamos los que tuvieron lugar desde la Edad Media hasta finales del siglo XVIII.

1005: hambre en Inglaterra. 1016: hambre en toda Europa. 1064-1072: siete años de hambre en Egipto. 1148-59: once años de hambre en la India. 1344-45: trágico período de hambre en la India. 1396-1407: nuevo período de hambre en la India, conocido con el nombre de Durga Devi, que duró doce años. 1586: hambre en Inglaterra, que dio lugar a la creación de la llamada "Ley de pobres". 1661: hambre en la India: no llovió durante dos años. 1769-70: trágica etapa de hambre en Bengala, pereciendo un tercio de la población, diez

(3) William FARR, "The Influence of Scarcities and of the High Prices of Wheat on the Mortality of the People of England", *Journal of the Royal Statistical Society*, febrero 16, 1846, vol. IX, pág. 158.

(4) Cornelius WALFORD, "The Famines of the World", *Journal of the Royal Statistical Society*, marzo 19, 1878, vol. 41, pág. 433.

(5) "Famine", *Encyclopedia Britannica*, 1965.

millones de personas. 1783: nueva época de hambre en la India conocida por el nombre de Calisa. 1790-92: el hambre llamada Deju Bara o de la Calavera, también en la India; se llamó así porque era tal la abundancia de cadáveres, que resultaba imposible enterrarlos a todos.

Esta enumeración resulta incompleta y también lo sería probablemente cualquier otra. Por ejemplo, durante el invierno de 1709, murieron en Francia, según las estadísticas de aquella época, más de un millón de personas en una población total de veinte millones (6). Concretamente, en el siglo XVIII Francia sufrió ocho períodos de hambre que culminaron con la pésima cosecha de 1788 y que fue uno de los desencadenantes de la Revolución.

Pido perdón por describir con tanto detalle esta imagen de la miseria humana. He creído conveniente hacerlo así, porque esa impresionante escasez es la manifestación más evidente e intensa de la pobreza, y una descripción de este tipo era necesaria para recordar las espantosas dimensiones y la persistencia de este mal.

En 1798, un joven clérigo rural inglés, Thomas R. Malthus, reflexionando sobre esta triste historia, publicó como anónimo un *Ensayo sobre los principios de la población y su repercusión sobre el perfeccionamiento futuro de la sociedad*. Los puntos centrales de su doctrina son los siguientes: existe una constante tendencia en la población a crecer por encima del abastecimiento de alimentos y de producción. A menos que la humanidad se imponga un autocontrol, la población rebasará siempre el límite de subsistencia y se verá arrastrada a la enfermedad, a la guerra y, finalmente, al hambre. Malthus fue un economista pesimista que consideró la pobreza como algo inevitable para la mayoría de los seres humanos. Influyó en Ricardo y otros economistas clásicos de su tiempo, y el tono general de los es-

(6) Gaston BOUTHOU, *La population dans le monde*, págs. 142-143.

critos de estos autores indujo a Carlyle a calificar a la economía política como “ciencia funesta”.

En realidad Malthus puso al descubierto una de esas verdades que hacen época. Su investigación hizo ver a Charles Darwin la concatenación de los argumentos que le llevaron a establecer la teoría de la evolución por medio de una selección natural. Sin embargo, Malthus exageró su hipótesis y descuidó hacer las necesarias puntualizaciones. No acertó a ver que si (como sucedía en su propio país, Inglaterra) se logra contar con una modesta acumulación de capital y se consigue ahorrar un pequeño excedente y, además, existe libertad política y protección a la propiedad, esta energía liberada —pensamiento e inventiva— acaba por multiplicar, en forma acelerada y espectacular, la producción *per capita*, superando con mucho lo que hubiera podido alcanzarse o soñarse en el pasado. Malthus publicó sus conclusiones pesimistas justamente cuando estaba a punto de demostrarse su falsedad.

LA REVOLUCION INDUSTRIAL

La revolución industrial había comenzado, pero nadie era consciente todavía de ello ni mucho menos se la conocía por ese nombre. Una de las consecuencias del aumento de la producción fue un crecimiento sin precedentes de la población. Se calcula que el número de habitantes de Inglaterra y del País de Gales era, en 1700, de 5.500.000 aproximadamente; en 1750 llegaban a los 6.500.000. Cuando, en 1801, se realizó el primer censo, había ya 9.000.000; en 1831, la cifra era de 14.000.000. En la segunda mitad del siglo XVIII, la población había aumentado en un 40 por 100, y durante las tres primeras décadas del siglo XIX superó ya el 50 por 100. Tal incremento no era la consecuencia de un cambio radical en el número de nacimientos, sino de un notable descenso en el índice de mortalidad. Aumentó la

producción de alimentos y surgieron otros recursos que ayudaban a abastecer a un mayor número de personas (7).

Este crecimiento acelerado de la población continuó. La enorme explosión demográfica durante el siglo XIX no tiene precedentes en toda la historia de la humanidad. "En un solo siglo la humanidad aumentó en su cifra global más de lo que lo había hecho durante los millones de años anteriores" (8).

Pero hemos de seguir adelante con nuestra historia. Nos preocupa más la larga historia de la pobreza e indigencia humanas que el breve relato de cómo la humanidad comenzó a liberarse de ella. Prosigamos, por tanto, la enumeración de esos períodos de hambre tomando ahora como punto de partida el comienzo del siglo XIX.

1838: terrible etapa de hambre en las provincias noroccidentales de la India (Uttar Pradesh), con 800.000 víctimas; 1846-47: hambre en Irlanda, como consecuencia de una desastrosa cosecha de patatas; 1861: hambre en el noroeste de la India; 1866: hambre en Bengala y Orissa, que produjo 1.000.000 de víctimas; 1869: hambre en Rajputana, con 1.500.000 muertos; 1874: hambre en Bihar, India; 1876-78: hambre en Bombay, Madras y Mysore: 5.000.000 de víctimas; 1877-78, hambre en el norte de China; se calcula que perecieron 9.500.000 personas; 1887-89: hambre en China; 1891-92: hambre en Rusia; 1916: hambre en China; 1921: hambre en la U. R. S. S., a consecuencia de la política económica comunista, donde estuvieron a punto de perecer por lo menos diez millones de personas, pero, gracias al Departamento de Ayuda americano, dirigido entonces por Herbert Hoover, el número total de víctimas se redujo a medio millón; 1932-33: hambre de nuevo en la U. R. S. S. a causa de la política de colectivización agrícola implantada por Stalin, y que supuso la muerte para

(7) T. S. ASHTON, *The Industrial Revolution (1760-1830)*, Oxford University Press, 1948, págs. 3-4.

(8) Henry PRATT FAIRCHILD, "When Population Levels off", *Harper's Magazine*, mayo 1938, vol. 176, pág. 596.

“millones de personas”; 1943: hambre en Bengala, con 1.500.000 víctimas, aproximadamente; 1960-61: hambre en el Congo (9).

Finalizaremos esta abrumadora descripción haciendo mención del período de hambre que ha asolado durante estos últimos años a la China comunista y el que sufrió Biafra en 1968-70, a causa de la guerra.

La enumeración de estos períodos o etapas de hambre, desde finales del siglo XVIII, muestra una diferencia muy notable con las que existieron anteriormente. Estas crisis de subsistencia o penurias de alimentos no afectaron a ningún país del ahora industrializado mundo occidental. (La única excepción es la época de hambre en Irlanda a raíz de la desastrosa cosecha de patatas, y hasta puede decirse que se trata de una excepción dudosa, ya que la Revolución Industrial no penetró en Irlanda hasta mediados del siglo XIX, e incluso hoy día es un país eminentemente agrícola.)

Esto no quiere decir que hayan desaparecido ya las sequías, las pestes y plagas del campo y las malas cosechas en el mundo occidental, sino que, cuando esto sucede, no se produce una situación de hambre, porque los países afectados pueden importar inmediatamente alimentos de otras partes, no solamente porque existen rápidos medios de transporte, sino también porque, gracias a su producción industrial, estas naciones cuentan con los recursos necesarios para adquirir alimentos.

Actualmente, en el mundo occidental, la pobreza y el hambre, que hasta mediados del siglo XVIII eran notas comunes a toda la humanidad, han quedado reducidas a una situación tangencial que solamente afecta a una minoría, e incluso esa minoría va siendo cada vez menor.

Sin embargo, pobreza y escasez todavía campan por su respetos en el resto del mundo: en casi todo el continente asiático, en Centroamérica, América del Sur y África, es decir, en una inmensa mayoría

(9) “Famine” y “Russia”, *Encyclopedia Britannica*, 1965.

de la humanidad, está presente este problema con todas sus terribles consecuencias, problema que todavía está por resolver.

Lo que ha sucedido y está sucediendo aún en muchos países debe servirnos de seria advertencia sobre la facilidad con que queda aniquilado todo el progreso económico que se había conseguido. La absurda interferencia gubernamental obligó a Argentina, en otros tiempos el principal productor y exportador de carne, a limitar el consumo doméstico de carne de vacuno a semanas alternas. La Unión Soviética, uno de cuyos principales problemas económicos, antes de que se implantara la colectivización, era encontrar mercado para exportar sus excedentes de cereales, se ha visto obligada a importar trigo de los países capitalistas. Podríamos seguir citando otros ejemplos sobre las ruinosas consecuencias derivadas de una política gubernamental de miras estrechas.

E. Parmalee Prentice, hace más de treinta años, subrayó que la humanidad había sido rescatada de un mundo de escasez tan rápidamente que los hijos ignoraban cómo habían vivido sus padres:

“Aquí radica, ciertamente, una de las explicaciones del descontento por las actuales condiciones de vida del que se habla con tanta frecuencia, ya que las personas que jamás han conocido la escasez en la que el mundo vivió durante muchos siglos son incapaces de valorar, en su verdadero contexto, la abundancia que ahora existe y hasta llegan a sentirse desgraciados porque no tienen más” (10).

¡Qué proféticas resultan estas frases aplicadas en este momento a la actitud de la juventud rebelde en la década de los años sesenta! El gran peligro actual es que la impaciencia y la ignorancia se alíen y destruyan, en una sola generación, el progreso que innumerables generaciones de la humanidad tardaron tanto tiempo en conseguir.

“Aquel que no puede recordar el pasado está condenado a repetirlo.”

(10) *Hunger and History*, pág. 236.

Pobreza y población

Desde finales del siglo XVIII, en cualquier estudio serio sobre las causas de la pobreza, se hace referencia a la explosión demográfica. El descubrimiento de Malthus de tal forma dejó patente esta conexión, que resulta imposible ignorarlo en cualquier comentario.

La tesis de su primer *Ensayo sobre la población*, publicado en 1798, podría resumirse en los siguientes términos: los sueños sobre una abundancia a escala universal son utópicos, porque existe una tendencia inevitable a que el número de habitantes exceda al abastecimiento de alimentos. “La población, cuando no se controla, aumenta en proporción geométrica, mientras que los recursos alimenticios lo hacen solamente en proporción aritmética.” Hay un límite irrebাসable en la existencia de tierra y en la cuantía de las cosechas que pueden lograrse por cada hectárea de terreno cultivable. Malthus resaltó las que para él eran consecuencias funestas de esta desproporción:

“En los Estados Unidos de América, donde los medios de subsistencia han sido mayores... que en cualquier país de Europa, la población se ha duplicado en los últimos veinticinco años... Consideramos como principio fundamental y afirmamos que la población, cuando no se controla, se duplica cada veinticinco años, es decir, aumenta en proporción geométrica... Si calculamos la población mun-

dial en mil millones, por ejemplo, la especie humana aumentaría en la proporción de 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, 512, etc., y los medios de subsistencia, en 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, etc. Al cabo de dos siglos y cuarto, la población mantendría, respecto a los medios de subsistencia, una proporción de 512 a 10; al cabo de tres siglos, sería ya de 4.096 a 13...”

Esta terrible realidad aritmética llevó a Malthus a una conclusión un tanto desesperante que se apoyaba sobre estos dos postulados: “En primer lugar, que los alimentos son necesarios para la subsistencia del hombre y, en segundo lugar, que la atracción de los sexos es inevitable y que permanecerá prácticamente invariable como en la actualidad.” Como no veía ningún otro camino a elegir, a no ser el de la “continencia”, y esto le parecía inviable, llegó a la conclusión de que la humanidad seguiría creciendo hasta el límite de subsistencia y, por tanto, se vería siempre sometida a la miseria, guerras, pestilencia y hambre. “El constante aumento de la población donde hay medios de subsistencia es algo fácilmente demostrable a través de la historia de los pueblos.”

La aparición de este *Ensayo* desencadenó un aluvión de críticas y de vituperios sobre su autor. Por ello Malthus publicó cinco años después, en 1803, una segunda edición de su *Ensayo*. Este era mucho más extenso, se trataba prácticamente de un nuevo libro, y sirvió como texto básico para las seis ediciones siguientes.

En esta segunda edición se aprecian dos importantes modificaciones. Malthus pretendió reforzar su tesis original con gran cantidad de datos y estadísticas sobre el crecimiento de la población, tomados no solamente de la historia, sino de las condiciones concretas de su tiempo y de la situación de otros países. Pero, además de aportar nuevas pruebas a su tesis, hacía una concesión: “En esta nueva obra —escribió en el prefacio de la segunda edición— difiero de la anterior en que reconozco que existe un freno al aumento de la población di-

ferente del que procede de una acción racional o del vicio o la miseria.”

Su nueva aportación consistía en proponer el “freno moral”, es decir, abstenerse del uso del matrimonio cuando no se obtienen del mismo gratificaciones especiales; la limitación consciente de una gran parte de las parejas para no engendrar un número excesivo de hijos, utilizando para ello la reflexión, la prudencia y la inteligencia. Malthus descubrió que en la Europa de su tiempo este *freno moral* “había sido el control más eficaz de la explosión demográfica”.

Sus adversarios afirmaron que Malthus, al hacer estas concesiones, abandonaba prácticamente su tesis anterior: “La introducción de un control prudencial (“freno moral”) —escribe Schumpeter— constituye una diferencia decisiva. Pero todo lo que la teoría gana con este procedimiento es poder retirarse ordenadamente abandonando la artillería” (1). Incluso un crítico tan adicto a Malthus como Gertrude Himmelfarb, escribe:

“Resulta que el principio democrático deja de ser un obstáculo fatal a los sueños e ideales del hombre. Realmente el principio en sí mismo no era tan inexorable como había sugerido anteriormente. Ahora resulta que la población no supera necesariamente a las reservas alimenticias ni aumenta forzosamente al existir mayores cantidades de alimentos... Los hombres ya no están a merced de fuerzas que no pueden controlar: ‘todo individuo posee, en alto grado, la capacidad de poder evitar las consecuencias catastróficas, para él mismo y para la sociedad, por medio de la práctica de una virtud dictada a cada uno por la luz de la naturaleza y sancionada por la religión revelada.’ Liberada de la eterna amenaza de la superpoblación y de los eternos males de la miseria y del vicio, la sociedad puede ahora lanzarse con optimismo hacia la unión de ‘los dos grandes ideales: una población

(1) Joseph A. SCHUMPETER, *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, 1954, pág. 580; trad. esp.: *Historia del análisis económico*, Ariel, Barcelona, 1971.

muy numerosa y un tipo de sociedad en la que la abyecta pobreza y la dependencia apenas tengan lugar; dos objetivos que no son incompatibles' ” (2).

A pesar de las declaraciones explícitas del mismo Malthus, creemos que las diferencias entre la primera edición y las siguientes no son tan grandes como sostienen los críticos anteriormente citados. En realidad, el cambio más llamativo reside en el tono, y no en lo esencial de su pensamiento. Malthus se había visto afectado por los duros ataques lanzados contra sus conclusiones pesimistas, y deseaba suavizarlas resaltando, en cuanto le era posible, cualquier matiz esperanzador. En la primera edición no quiso admitir la posibilidad de que una gran parte de la humanidad pudiera considerar como realmente efectivo el “freno moral”; en las ediciones siguientes ya admitió esa posibilidad, pero no la probabilidad. De hecho, puesto que le habría repelido el “vicio” de nuestros modernos métodos mecánicos y químicos del *birth control* (malamente bautizados ahora con el nombre de “neomalthusianismo”), aun en el caso de que los hubiera previsto, ¿cómo habría podido creer en la probabilidad de una abstención, durante casi toda la vida, en las relaciones sexuales, como único camino para que cada pareja, sin métodos de *birth control*, pudiera limitarse a tener nada más que dos o tres hijos?

LA APORTACION DE MALTHUS

La principal dificultad con que se tropieza cuando se discute sobre Malthus es que la mayoría de las personas intenta demostrar que sus teorías son totalmente verdaderas o completamente falsas. Nosotros procuraremos ver más bien cuál fue exactamente la contribución de Malthus, en qué tuvo razón y en qué cosas se equivocó.

(2) Introducción a la edición de la Modern Library (1960), de *On Population*, de Thomas Robert MALTHUS, pág. XXX.

La principal aportación de Malthus fue la de ser el primero en establecer claramente y con una relación mutua dos proposiciones muy importantes. La primera es el instinto de toda población, animal y humana, a aumentar, si no existen controles, en progresión geométrica, o, dicho en términos técnicos modernos, en índice exponencial. Malthus hablaba de poblaciones que se duplican cada veinticinco años, como en los Estados Unidos de su tiempo, o cada cuarenta años, como en Inglaterra. Habló sobre los índices de crecimiento tomando como medida las generaciones. En la actualidad, los expertos en demografía normalmente hablan del crecimiento de la población en términos de índices anuales. Pero todo índice porcentual, si es continuo, es compuesto. Una población que aumentara solamente a un ritmo del 2 por 100 anual se duplicaría cada treinta y cinco años; una población que creciera a un ritmo del 3 por 100 anual se duplicaría cada veinticuatro años, etc. Algunos adversarios de Malthus han intentado impugnar esta proposición por ser un tanto “trivial” o demasiado “obvia”. Sus conclusiones son algo más que triviales, y solamente resultaron obvias una vez que Malthus las expuso.

La segunda gran aportación de Malthus, basada en la limitación de los recursos alimenticios y en la productividad de la tierra, fue en realidad la primera manifestación clara y rotunda hecha en inglés de lo que más tarde se conocería como la “ley del rendimiento decreciente”. No se encuentra ninguna formulación de esta ley en Adam Smith (una óptima descripción de esta materia la hizo el economista francés Turgot, pero Malthus, según todos los indicios, no llegó a conocerla). Posteriormente, en los *Principios de Economía política*, 1848, de John Stuart Mill, encontramos una formulación precisa y cualificada:

“La tierra se diferencia de otros elementos de producción en que no es susceptible de un crecimiento indefinido. Su extensión es limitada, y mucho más lo es la de las parcelas más productivas. También

es evidente que la posibilidad de aumento de la capacidad de producción de cualquier parcela de terreno no es indefinida...

"Generalmente se piensa... que por el momento la limitación de producción o de población se encuentra a una distancia indefinida y que tendrá que pasar todavía mucho tiempo antes de que se presente la necesidad imperiosa de tener que considerar seriamente el principio de limitación...

"A mi juicio, esto no solamente es erróneo, sino que es lo más disparatado que pueda decirse en el campo de la economía política. Esta cuestión es más importante y fundamental que cualquier otra; afecta íntegramente al fondo de las causas de la pobreza...

"Una vez alcanzado un cierto grado de desarrollo en la agricultura, aunque sea pequeño, la ley de producción de la tierra establece que, *dado un determinado nivel de conocimientos técnicos y experiencias agrícolas*, el aumento del producto no es proporcional al aumento del trabajo empleado; dicho de otra forma: todo aumento de producción se obtiene por algo más que por un crecimiento proporcional de la aplicación del trabajo a la tierra.

"Esta ley general de la industria agrícola es la formulación más importante en economía política...

"La producción de la tierra aumenta, *caeteris paribus*, en proporción inversa al trabajo empleado" (3).

Es preciso matizar varios puntos de esta formulación. Descarta el quimérico índice "aritmético" 1-2-3 del crecimiento de subsistencia propugnado por Malthus y lo sustituye por una formulación más generalizada y exacta, e incluye la indispensable matización que hemos puesto en cursiva. La ley del beneficio decreciente se aplica únicamente con referencia a una situación dada de conocimientos técnicos. Mill insistía constantemente en esto: "Hay otro elemento en el antagonismo habitual de la ley del rendimiento decreciente de la tierra";

(3) John Stuart MILL, *Principles*, Libro I, Cap. XII.

se trata “ni más ni menos que del factor progreso de la civilización”, concretamente “el progreso del conocimiento, de la experiencia y de la capacidad de invención en la agricultura”.

Debido a que Malthus pasó por alto esta cualificación vital, el “malthusianismo” cayó en descrédito a los cincuenta años de haber aparecido el libro de Malthus y así permaneció durante un siglo entero. No hay que olvidar que Malthus escribió prácticamente en los albores de la Revolución Industrial. Durante esta Revolución (aproximadamente de 1760 a 1830) se produjo un aumento sin precedentes en la población británica y al mismo tiempo hubo también un incremento hasta entonces desconocido de la producción *per capita*. Ambos aumentos fueron posibles a causa de la introducción, relativamente repentina, de inventos y técnicas de producción nuevos. Como la formulación de Malthus había fracasado estrepitosamente, se pensó que la ley del rendimiento decreciente era insostenible. El temor a un crecimiento excesivo de la población fue desechado por falta de fundamento.

Hay que señalar entre paréntesis que la ley del rendimiento decreciente, en su aplicación concreta a la tierra, se considera hoy únicamente como un caso especial de un principio mucho más amplio que rige tanto el rendimiento creciente como el decreciente. El rendimiento decreciente no se aplica únicamente a la agricultura y a la minería, como pensaban los economistas de mediados del siglo XIX, ni el rendimiento creciente se aplica exclusivamente a la industria. La ley del rendimiento en su enunciado actual indica simplemente que existe una ratio óptima en la que, dada cierta base técnica, dos o más factores complementarios de producción pueden ser empleados para obtener una producción máxima, y que cuando nos desviamos de esta combinación óptima, como puede ser al aumentar cuantitativamente un factor sin incrementar también cuantitativamente los otros, podemos conseguir en realidad un aumento en la producción, pero éste será menor de lo que correspondería proporcionalmente. La ley

puede expresarse de modo más satisfactorio en forma algebraica (4). Pero la antigua ley del rendimiento decreciente de la tierra, considerada en sus auténticas dimensiones, sigue siendo válida si se considera como un caso especial.

Malthus estaba en lo cierto al afirmar que existe una tendencia en la población, si no se establece ningún control, a aumentar en progresión “geométrica”. No se equivocó al formular la ley del rendimiento decreciente de la tierra. Pero se equivocó (en la primera edición) al desconocer las posibilidades de una limitación voluntaria de la población. No acertó a prever las posibilidades de la contracepción por medios mecánicos y químicos. Se equivocó, nuevamente, cuando formuló la ley del rendimiento decreciente al no ser capaz de reconocer el enorme potencial del progreso técnico.

Los progresos realizados en Estados Unidos y en Europa durante los 175 últimos años que siguieron a la publicación del libro hicieron que Malthus fuera considerado en algunos aspectos como el peor profeta de todos los tiempos. Aunque la población en esos países “desarrollados” aumentó en una proporción sin precedentes, el bienestar económico *per capita* alcanzó niveles jamás soñados. No hay signos ni síntomas de que este ritmo de progreso técnico vaya a disminuir. El profesor Dudley Kirk, del Instituto de Investigación de Alimentación de la Universidad de Stanford, afirmaba en 1968 que “lejos de tener que enfrentarse con la escasez, el mundo tiene la mejor perspectiva de recursos alimenticios para toda una generación”. Atribuía este progreso a una nueva “revolución verde”, gracias al empleo de nuevas semillas y a una utilización más amplia de los fertilizantes.

(4) Ludwig von Mises, *Human action*, Henry Regnery, edición de 1966, páginas 127-31 y 341-50 (trad. esp.: *La acción humana*, 2.^a ed. Sopec, Madrid, 1968); Murray N. ROTHBARD, *Man, Economy and State*, D. Van Nostrand, 1962, págs. 28-32, y Joseph A. SCHUMPETER, *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, 1954, pág. 587 (trad. esp.: *Historia del Análisis económico*, Ariel, Barcelona, 1971).

UNA NUEVA HISTERIA

A pesar de los graves errores de Malthus, hemos asistido durante la última década a la violenta aparición del "neo-malthusianismo", un nuevo temor general, algunas veces rayano en la histeria, por una explosión demográfica mundial. Paul Erlich, profesor de Biología de la Universidad de Stanford, en su libro titulado *The Population Bomb*, nos advierte que todos pereceremos si no controlamos el crecimiento de la población. El profesor Dennis Meadows, del Instituto de Tecnología de Massachussets, afirma:

"Antes, la población mundial tardaba en duplicarse unos mil quinientos años. Ahora se duplica cada treinta años... La humanidad tendrá que enfrentarse con una escasez total de alimentos, con epidemias, contaminación incontrolable y guerras, a menos que se descubran nuevos métodos para el control demográfico e industrial y se pongan en práctica rápidamente. Si nuestra sociedad no resuelve satisfactoriamente estos problemas durante la próxima década, creo que luego será demasiado tarde" (5).

Incluso las cifras actuales se consideran ya como alarmantes. El proceso evolutivo ha sido aproximadamente el siguiente: hasta 1830 la población mundial no llegó a los mil millones. En 1930 se alcanzaron los dos mil millones. Ahora nos encontramos ya en los tres mil quinientos millones. El presidente Nixon estimó en 1970 que, dados los actuales índices de crecimiento, la población mundial llegará a los siete mil millones al final de este siglo y que a partir de entonces el aumento será de mil millones cada cinco años o menos.

La mayoría de estas predicciones se hace extrapolando por las buenas el porcentaje anual del crecimiento y suponiendo que continuará así, suceda lo que suceda. Si consideramos estas cifras país por país, hallaremos que el verdadero problema se crea por lo que está

(5) *National Enquirer*, 16 de mayo, 16, 1971.

sucediendo no en Europa ni en los Estados Unidos, sino en los países llamados “subdesarrollados”, es decir, los de Asia, Africa y América Latina.

Las Naciones Unidas, en su boletín estadístico con datos recogidos en abril de 1971, y basándose no en una simple progresión, sino más bien en cálculos sobre el porcentaje cambiante de nacimientos y defunciones, así como en otros factores, estimaba que la población de China continental, que se suponía era de 740 millones en 1969, llegaría a los 1.165 millones en el año 2000. Se espera que la India pase de los 537 millones de 1969 a los 1.084 millones en el año 2000. También para el año 2000, según los datos estadísticos de las Naciones Unidas, la población mundial será de 6.494 millones, con la particularidad de que 5.040 millones pertenecerán a los países menos desarrollados y solamente 1.454 millones a los más desarrollados. En otras palabras, el estudio prevé un índice porcentual de crecimiento de solamente alrededor del 1 por 100 anual en los países más desarrollados, mientras que será de un 2,2 por 100 aproximadamente en los menos desarrollados, es decir, la mayor parte de Asia, Africa y América latina. Esta perspectiva es, al menos, un desagravio parcial a Malthus. Su tesis central, basada en las últimas ediciones de su *Ensayo* y con una gran cantidad de datos, es la siguiente: todo avance de los medios de subsistencia fue absorbido en el pasado por el aumento subsiguiente de población, impidiendo, por tanto, cualquier elevación en el índice del nivel de vida. Malthus estaba en lo cierto en lo que respecta al pasado; es más, acertó en sus predicciones en cuanto a la mayor parte del mundo. En general, se admite que de los 3.500 millones de la población mundial actual casi 2.000 millones se encuentran subalimentados y parece que donde ya existe la subalimentación hay una tendencia a multiplicarse con más rapidez hasta el límite de subsistencia.

Aunque el problema de crecimiento de la población es más urgente en los países atrasados, en el resto de los países también existe.

Los más preocupados por este problema de superpoblación en los países desarrollados lo ven hoy día menos como una amenaza inmediata de falta de alimentos que como una amenaza a “la calidad de vida”. Prevén aglomeraciones, ciudades todavía mayores, más automóviles, más carreteras, un tráfico más intenso, mayor despilfarro, más desperdicios, más aguas residuales, más humos nocivos, más contaminación, más elementos de polución y más toxicidad.

Aunque tales temores pueden ser exagerados, tienen una base real. Podemos admitir razonablemente que en la mayor parte del mundo, e incluso en los países más desarrollados, la población ya ha alcanzado o superado un nivel óptimo en términos estrictamente económicos. En otras palabras, quedan ya muy pocos lugares en los que una mano de obra adicional pueda contribuir a un aumento más que proporcional en los rendimientos. Más bien sucede todo lo contrario. En consecuencia, podemos afirmar que todo crecimiento de población reducirá la producción por habitante, no necesariamente en su cifra global, sino comparándola con lo que ésta podría ser sin dicho aumento de población. En esta perspectiva, el problema de la superpoblación no es algo que afecte al futuro, sino que ya existe ahora incluso en los países desarrollados.

¿Cuál es, entonces, la solución? Por desgracia, la mayoría de los neo-malthusianos son colectivistas en su forma de pensar y desean resolver el problema *en conjunto* y a través de la coacción del gobierno. No solamente quieren gobiernos que inunden sus países de propaganda a favor de la píldora y de los contraceptivos modernos, estimulando incluso el aborto, sino que quieren esterilizar a hombres y mujeres. Exigen el “crecimiento cero de la población ahora mismo, ya”. Un profesor de “Ecología humana” de la Universidad de California declara que la comunidad no puede “cuidar a niños desnutridos”. Por tanto, “si la comunidad acepta la responsabilidad de mantener vivos a los niños, también debe poder decidir cuándo tienen que ser engendrados. Solamente así podremos salvarnos a nosotros

mismos de la degradación de un crecimiento galopante de la población" (6).

El mencionado profesor ha tenido el valor de ser consecuente con sus premisas.

Este fue el gran mérito de Malthus: haber sido no solamente el primero en ver con claridad el problema, sino también en proponer el camino más adecuado para solucionarlo. Fue un crítico implacable de las leyes sobre la pobreza de su tiempo:

"Las leyes sobre los pobres en Inglaterra tienden a rebajar las condiciones generales de los afectados por ellas... Su primera consecuencia lógica es aumentar la población, pero sin incrementar los alimentos para su mantenimiento. Cualquier persona pobre puede casarse con poca o ninguna perspectiva de poder mantener a una familia a no ser con la asistencia pública. Por tanto, se puede decir que crean al pobre que mantienen...

"Si se afirma que todos los nacidos, sea cual fuere su número tienen derecho a ser alimentados y que no se puede ejercitar ningún tipo de prudencia en el matrimonio para controlar el número de nacimientos, habrá que admitir que, según todos los principios conocidos de la naturaleza humana, se cederá inevitablemente a las tentaciones y que cada vez serán más los que dependan de la asistencia pública" (7).

Las críticas de Malthus influyeron en la reforma de la Ley de pobres de 1834. Pero ningún gobierno del mundo está dispuesto a aceptar hoy día sus conclusiones un tanto desagradables. Toda su labor se reduce en la práctica a ayudar económicamente y premiar a las madres indigentes o a las familias en proporción directa al número de hijos, legítimos o ilegítimos, que hayan traído al mundo y a los que no pueden mantener. Malthus era individualista y liberal. El remedio que proponía para corregir la superpoblación era voluntario y simple:

(6) Garret HARDIN en el *New York Times*, 6 de mayo, 1971.

(7) MALTHUS, *Essay on Population*, Libro III, Cap. VI y VII.

“No veo ninguna dificultad en imaginar una sociedad en la que cada individuo esté dispuesto a cumplir plenamente con sus obligaciones... La felicidad de todos será la consecuencia de la felicidad de cada uno, y por consiguiente hay que empezar por conseguir ésta. No es necesaria la cooperación. Cada uno obra por su cuenta. Aquel que cumpla con sus obligaciones disfrutará plenamente de su felicidad, sea cual sea el número de los que fracasen. Esta obligación la entiende hasta la persona menos inteligente. Cada uno debe traer al mundo sólo los hijos que pueda alimentar” (8).

Si cada uno de nosotros aceptara este principio, no existiría el problema de la superpoblación.

(8) *Ibid.* Libro IV, Cap. III.

Definición de la pobreza

Cualquier estudio sobre la pobreza debe comenzar, lógicamente, por una definición del problema que intentamos resolver. ¿Qué es la pobreza?

Entre los miles de libros y artículos que se han publicado sobre esta materia durante los últimos siglos, llama la atención que solamente unos cuantos se hayan atrevido a plantearse esta pregunta. Los autores, generalmente, han dado por supuesto que tanto ellos como sus lectores sabían exactamente de qué se estaba hablando. Debemos decir, ante todo, que el concepto de pobreza es muy genérico e impreciso. Casi siempre se ha empleado en un sentido más bien relativo que absoluto. Durante la época victoriana en Inglaterra estaba de moda entre los políticos afirmar que el “rico y el pobre forman dos naciones”. Pero si la renta de cada familia se colocara en una escala según la suma total especificada en dólares, probablemente ocuparía un punto determinado dentro de una curva constante muy poco pronunciada, y la línea divisoria entre los pobres y los no pobres sería un tanto arbitraria. ¿Por qué habría de calificarse como “los pobres” a la mitad de la curva y como “los ricos” a la otra mitad?

Actualmente la discusión se plantea, predominantemente, en estos términos comparativos. Los reformadores nos dicen constante-

mente que debemos mejorar las condiciones de vida de la quinta o de la tercera parte de la población de más bajo nivel económico. La forma de presentar este tema fue puesta de moda por el presidente Franklin D. Roosevelt en su segundo discurso inaugural en enero de 1937: "Veo a una tercera parte de la nación en viviendas sin condiciones, mal vestida y mal alimentada." (Los criterios objetivos en que se basaba esta afirmación nunca se especificaron.)

Resulta evidente que cualquier definición de la pobreza en términos relativos hace insoluble el problema. Aunque todos tuviéramos una renta real dos veces superior a la actual o la multiplicáramos por diez, continuaría existiendo un tercio, un quinto o un décimo de más bajo nivel.

Las definiciones comparativas nos sitúan, de hecho, ante dificultades insuperables. Si pobreza significa estar en peor situación que otros, todo el mundo menos una persona es pobre. Una inmensa mayoría de nosotros se encuentra empobrecido *subjetivamente*. Un escritor dijo sobre la pobreza hace más de sesenta años: "Es algo intrínseco a la misma naturaleza humana el no sentirnos satisfechos cuando vemos que otros viven mejor que nosotros" (1).

El papel que la envidia desempeña en lo económico y en todas las cuestiones humanas se trata en otro lugar de este libro. Ahora intentamos encontrar una definición absoluta y objetiva de la pobreza. Esto es mucho más difícil de lo que parece a primera vista. Supongamos que decimos que un hombre es pobre cuando no tiene suficientes ingresos o tiene menos de lo necesario para alimentos, hogar y vestido y para mantenerse en unas condiciones normales de salud y fuerza; pero muy pronto nos convenceremos de que la determinación objetiva de esta valoración no es tan sencilla.

Vamos a presentar algunas de las recientes definiciones "oficiales" en Estados Unidos. En enero de 1964, cuando el presidente Johnson

(1) Hartley WITHERS, *Poverty and Waste*, Londres, Elder Smith, 1914, segunda edición revisada, John Murray, 1931, pág. 4.

lanzó su “guerra contra la pobreza”, el informe anual del Consejo de asesores económicos dedicaba una amplia sección a este problema. Presentaba no una sino varias definiciones sobre la pobreza. Una de ellas era relativa: “Una quinta parte de nuestras familias y casi una quinta parte de la población es pobre.” La segunda era, al menos parcialmente, subjetiva: “Entendemos por pobres a aquellos que actualmente no pueden tener un nivel de vida decente, aquellos cuyas necesidades básicas superan sus medios para satisfacerlas.” Cada uno de nosotros puede tener su propia concepción de lo que es un nivel “decente” y cada familia puede tener sus propias ideas sobre sus “necesidades”. Había una tercera definición: “La pobreza es la incapacidad de satisfacer las necesidades mínimas.”

El Consejo de asesores económicos, basando sus estimaciones en los presupuestos de alimentación de bajo coste confeccionados por el Departamento de Seguridad Social, decidió que había que considerar como pobres a “aquellas familias cuyos ingresos anuales, por cualquier concepto, no superaran los 3.000 dólares (antes de la deducción de impuestos y expresado en precios de 1962)”. Un poco más adelante el informe del Consejo declaraba que en 1962, “5.400.000 familias, que comprendían a más de 17 millones de personas, contaban con unos ingresos totales por debajo de los 2.000 dólares”. ¿Cómo podían estos 17 millones de personas existir y sobrevivir si tenían mucho menos de lo necesario para “satisfacer sus necesidades mínimas”?

En un estudio de cincuenta páginas publicado en 1965 (2), Rose D. Friedman sometió estas estimaciones del Consejo a un detenido análisis. Utilizando exactamente los mismos datos y los mismos conceptos del Consejo sobre “alimentación adecuada”, encontró que la línea divisoria entre el pobre y el no-pobre había que situarla no en los 3.000 dólares, sino en una cifra que giraba en torno a los 2.200,

(2) *Poverty: Definition and Perspective*, American Enterprise Institute, Washington, D. C.

como se desprendía de los análisis sobre los ingresos de cualquier familia no agrícola integrada por cuatro personas. Por tanto, mientras el Consejo, basándose en sus cifras, consideraba que el 20 por 100 de las familias norteamericanas eran pobres, la señora Friedman llegaba, en su análisis, a la conclusión de que solamente lo eran el 10 por 100.

Me atrevo a sugerir al lector interesado en este tema que lea el texto completo de este trabajo para poder apreciar mejor este excelente análisis. Aquí haré alusión solamente a dos descubrimientos que serán suficientes para ilustrar la inexactitud de las estimaciones presentadas por el Consejo.

Uno de los errores más llamativos del informe fue el considerar los 3.000 dólares de ingresos anuales como “línea divisoria de la pobreza” para cualquier familia, sin determinar el número de sus componentes. Las estimaciones de la señora Friedman oscilaban desde los 1.295 dólares para una familia de dos miembros, hasta los 2.195 dólares para una familia de cuatro y 3.155 para una de siete personas o más. (La “línea oficial” de pobreza determina ahora también específicamente una división similar de las diferencias por familias de diferente posición.)

Existe un segundo error no menos sorprendente: el Consejo, basándose en estimaciones previas oficiales, según las cuales una familia pobre de cuatro miembros necesitaba unas 1.000 dólares anuales en 1962 para un sustento adecuado, se limitó a multiplicar esta cifra arbitrariamente por tres para hallar cuáles eran las necesidades familiares en todos los órdenes. Pero es evidente que las familias más pobres tienen que gastar la mayor parte de sus ingresos en alimentación, lo que no ocurre en el caso de las familias más ricas. La señora Friedman descubrió que la multiplicación por tres superaba con mucho el nivel en el que tres cuartas partes de las familias afectadas se desenvolvía, suponiendo una alimentación adecuada. Encontró también que el presupuesto para alimentación en una familia de cuatro miem-

bros con unos ingresos de 2.200 dólares era aproximadamente de 1.248 dólares al año. En otras palabras, el porcentaje de los ingresos gastados en comida a este nivel era alrededor del 60 por 100 y no del 33 por 100. Las estimaciones oficiales sobre la "línea de la pobreza" hay que considerarlas como ajenas a la realidad en cuanto demasiado altas, ya que se basan implícitamente en esa arbitraria multiplicación por tres del coste para una alimentación adecuada.

¿QUE ES UNA ALIMENTACION "ADECUADA"?

Una de las mayores dificultades para establecer una norma objetiva sobre la pobreza es el concepto tan cambiante de lo que constituye una alimentación "adecuada". Durante cierta época se midió en calorías. A medida que pasó el tiempo y con los adelantos de la investigación científica, se insistió en que el concepto de alimentación adecuada requería también incluir determinadas cantidades de proteínas, calcio, hierro, vitamina A, tiamina, riboflavina, niacina, ácido ascórbico, etc. Ultimamente se ha insistido en la necesidad de contar con una gran cantidad de aminoácidos. Recientemente, según una encuesta realizada por la Universidad del Estado de Pensilvania sobre nutrición, se llegó a la conclusión de que "¡sólo una persona de cada mil se salva de la malnutrición!" (3). Según este criterio, ni siquiera la abundancia garantiza una alimentación adecuada.

Comparemos este "ideal" científico no solamente con la situación histórica anterior al siglo actual, cuando el tener lo suficiente para comer constituía el gran problema de una inmensa mayoría de la población mundial, sino con las condiciones en las que todavía vive gran parte de la humanidad. Si admitimos como nivel mínimo de subsistencia las 3.500 calorías, encontramos que la mitad de la pobla-

(3) Boletín núm. 1, julio de 1968, Foundation for Nutrition and Stress Research, Redwood City, California.

ción mundial todavía no llega a las 2.550 calorías diarias, con el agravante de que su dieta se compone casi exclusivamente de cereales en forma de mijo, trigo o arroz. Otro 20 por 100 no llega a las 2.750 calorías por persona y día. Solamente tres décimas partes de la humanidad superan las 2.750 calorías diarias y disfrutan de una dieta variada que les proporciona calorías no solamente para calmar el hambre, sino para mantenerse en buen estado de salud (4).

Las estimaciones oficiales sobre los ingresos necesarios para superar el "umbral de pobreza" establecido por departamentos gubernamentales son todavía exageradamente altas. Cito textualmente de un reciente boletín oficial:

"La década de los sesenta ha sido testigo de una disminución considerable del número de personas que vivían en la pobreza. Desde 1959, primer año en que se cuenta con datos válidos sobre la pobreza, se ha producido un descenso anual del 4,9 por 100 en el número de las personas pobres. Sin embargo, entre 1969 y 1970, el número de personas pobres aumentó en 1.200.000, es decir, en un 5,1 por 100. Esta fue la primera vez que se produjo un incremento significativo en la cifra global de pobres. En 1970, 25,5 millones de personas, es decir, el 13 por 100 de la población estaban por debajo de la línea divisoria de la pobreza, según los datos obtenidos en la encuesta sobre población actual realizada en marzo de 1971 por la comisión del censo" (5).

A pesar de que se estimaba que la clase pobre era solamente un 13 por 100 de toda la población frente al 20 por 100 de 1962, las estadísticas oficiales continuaban utilizando como base la estimación hecha para 1962, actualizándola con cierta cantidad de dólares año tras año, con el objeto de adaptarla a los aumentos que se iban

(4) Rose D. FRIEDMAN, *op. cit.*; M. K. BENNETT, *The World's Food*, New York, Harper & Bros., 1954.

(5) *Consumer Income*, serie P-60 núm. 77, 7 de mayo 1971, U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census.

produciendo en el índice de precios al consumidor. El boletín anteriormente citado informaba también de que el “umbral de pobreza” para una familia no rural de cuatro miembros estaba en 3.968 dólares en 1970 y en 2.973 en 1959. Si se hubieran utilizado los cálculos más exactos de la señora Friedman, el “umbral de pobreza” para una familia no rural de cuatro miembros estaría más próximo a los 2.900 dólares que a los 3.968 en 1970 y el porcentaje de “pobres” estaría más próximo al 7 que al 12,6 por 100. De hecho, un número anterior del Boletín del Departamento del Censo (6), que había estimado que “una de cada diez familias era pobre en 1969, mientras que en 1959 lo era una de cada cinco”, nos informa que en caso de que los distintos “umbrales de pobreza” del Departamento para familias de distinto número de miembros se hubieran rebajado en un 75 por 100 respecto a las estimaciones existentes (es decir, aproximadamente los niveles sugeridos por la señora Friedman), entonces “el número de personas pobres habría descendido en un 40 por 100 en 1969 y el índice de pobreza habría disminuido del 12 al 7 por 100”.

De todo esto se desprende que los burócratas oficiales pueden dictaminar y fijar números y porcentajes de “pobres” y en consecuencia establecer casi a su antojo, simplemente cambiando la definición, las dimensiones del problema de la pobreza.

Algunos de nuestros burócratas así lo han hecho. El 20 de diciembre de 1970, por ejemplo, el Departamento de Estadísticas Laborales anunciaba que para la primavera de aquel año se consideraban 12.134 dólares como ingresos brutos necesarios para el mantenimiento de una familia de cuatro miembros de un nivel de vida “modesto” en Nueva York y en la zona nordeste de New Jersey. La consecuencia era que para toda familia de cuatro miembros con unos ingresos “inferiores” a lo que se consideraba como “nivel modesto”, los contribuyentes estaban obligados a hacer algo.

(6) Serie P-60 núm. 76, 16 diciembre 1970.

En 1969, y según el Departamento del Censo, los ingresos *medianos* de una familia normal americana (7) eran de unos 9.433 dólares. Esto significa que la mitad de las familias americanas tenían unos ingresos inferiores a esta cantidad. Evidentemente, bastante menos de la mitad de estas familias se sentirían suficientemente dichosos con tener unos ingresos “módicos” de 12.134 dólares.

La mayoría de los que pretenden definir la pobreza tienen sin duda “in mente” algún objetivo práctico que utilizan como base para tal definición. El propósito del Centro Federal de Estadística es sugerir que toda renta por debajo de las cifras citadas constituye un problema que exige la ayuda del gobierno, probablemente gravando con impuestos a las familias que tienen mayores ingresos, con el fin de ayudar o auxiliar a las de renta inferior. Si las actuales definiciones oficiales de Estados Unidos sobre la pobreza se aplicaran a un país como la India, tendríamos que prácticamente toda la población estaría por debajo del umbral establecido. Pero no tenemos que ir a la India para constatarlo. Si retrocedemos unos cuarenta años en nuestro propio país, encontramos que en el llamado próspero año de 1929, más de la mitad del pueblo americano habría sido calificado como pobre si se hubiera aplicado entonces el umbral de pobreza establecido por el Consejo de asesores económicos. Esto se basa en confrontaciones y estadísticas que tienen en cuenta los cambios en el nivel de precios (8).

Veamos otro ejemplo sobre las consecuencias que acarrea el fijar una excesiva o simplemente relativa definición de pobreza.

(7) No se trata necesariamente de una familia de cuatro miembros. El término “familia”, según es utilizado por el Departamento para este cálculo, “se refiere a un grupo de dos o más personas emparentadas por la sangre, matrimonio o adopción y que residen juntas; todas estas personas se consideran miembros de la misma familia”. *Economic Report of the President*, febrero 1971, tabla C-20, pág. 220.

(8) Fuente: Jeanette M. FITZWILLIAMS, “Size Distribution of Income in 1962”, *Survey of Current Business*, abril 1963, tabla 3; Herman P. MILLER, *Rich Man-Poor Man*, New American Library, 1964, pág. 47.

“El término pobreza puede connotar hambre, pero esto no es lo que realmente se entiende cuando en América se habla sobre ella. Consideremos, por ejemplo, las facilidades de que disfrutaban los pobres. El condado de Túnica, Mississippi, es la región más pobre dentro de nuestro estado más pobre. Aproximadamente una de cada diez familias de esta región tenían en 1960 unos ingresos inferiores a 3.000 dólares (es decir, por debajo del “umbral de pobreza” oficial) y la mayor parte de ellas eran pobres según el standard nacional; de todas formas, el 52 por 100 tenía televisión propia; el 46 por 100 poseía automóvil y el 37 por 100 tenía lavadora. Tales familias, en teoría, podrían carecer de esperanza y ser pobres en espíritu, pero sus posesiones materiales, aunque por debajo del standard americano, serían envidiadas hoy día por una gran parte de la humanidad.

En resumen: resulta difícil y quizá imposible establecer una definición completamente objetiva de la pobreza. Nuestra concepción de la pobreza implica necesariamente juicios de valor. Las personas, según su edad, su país y sus circunstancias personales, tendrían ideas diferentes sobre los elementos constitutivos de la pobreza y dependerá, en última instancia, del tipo de condiciones al que estén acostumbradas. Pero, aunque la concepción de la pobreza sea necesariamente en algunos aspectos relativa y hasta individual, haremos todo lo posible por mantenernos dentro de una línea objetiva. Por otra parte, si nuestra renta nacional, por poner un ejemplo concreto, aumenta en términos reales durante los próximos cuarenta años lo mismo que en los últimos cuarenta, nuestros reformadores sociales incrementarán proporcionalmente el “nivel” de pobreza. Y si así sucede, el resultado paradójico será que el problema de la pobreza afectará a muchas más personas, cuando la realidad es que habrá disminuido considerablemente el número de pobres.

(9) Herman P. MILLER, *Rich Man-Poor Man*, New York, Thomas Y. Crowell Co., 1971, págs. 110-111.

Cierto autor sugería, con toda seriedad, que “deberíamos conceputar como pobre a toda familia con unos ingresos menores a la mitad de los que tienen una familia de tipo medio” (10). Pero, según esta definición, si la riqueza y la renta de todos los grupos aumentarán más o menos proporcionalmente como en el pasado, sin que importara su porcentaje o multiplicación, el porcentaje de “pobres” nunca descendería, mientras que la cantidad absoluta de ingresos requerida para aliviar la situación seguiría una línea ascendente.

Nuestra definición no ha de ser de tal naturaleza que deje el problema insoluble. Debemos huir de cualquier definición que implique la necesidad de cualquier tipo o método de ayuda que obligue al perceptor a estar perpetuamente subordinado y socave sus incentivos de un automantenimiento. Esto es lo que sucede cuando ofrecemos a un adulto en condiciones de trabajar una ayuda igual o mayor que lo que puede obtener con su trabajo. Lo que necesita es un nivel de subsistencia suficiente para mantenerse en buen estado de salud y tener una fortaleza razonable. Tal nivel de subsistencia debe ser nuestro punto de partida para definir en qué consiste la pobreza. Cualquier programa de ayuda que intente proporcionar a adultos fuertes y ociosos algo más de esto será, al fin y al cabo, más negativo que positivo para toda la comunidad.

(10) Víctor R. FUCHS, “Toward a Theory of Poverty”, en U. S. Chamber of Commerce, *The Concept of poverty*, Washington, D. C., 1965, página 74.

La distribución de la renta

Durante más de un siglo los escritores socialistas han lanzado estas dos principales acusaciones contra el capitalismo: *a)* no es productivo (o lo es sólo con mucho despilfarro o mucho menos productivo de lo que sería cualquier posible sistema socialista); *b)* conduce a una “distribución” notablemente injusta de la riqueza que produce; los trabajadores son explotados sistemáticamente; “el rico se hace más rico y el pobre más pobre”.

Reflexionemos sobre estas dos acusaciones. Que el sistema capitalista haya podido ser acusado alguna vez de ser improductivo o de ser muy ineficazmente productivo es algo que parecerá increíble a la mayor parte de los estudiosos de economía de nuestro tiempo que estén familiarizados con los éxitos obtenidos por la generación anterior; incluso parecerá más increíble a aquellos que conocen los resultados alcanzados desde mediados del siglo XVIII. Pero el desarrollo conseguido en esa etapa primitiva permaneció oculto para algunos sagaces observadores contemporáneos. Ya hemos visto lo poco que el Malthus de 1798 (fecha de la primera edición de su *Ensayo sobre la población*) era consciente de la transformación productiva ya alcanzada en el primer período de la Revolución Industrial.

Ya mucho antes, en 1776, Adam Smith había mostrado su clara

percepción del progreso: “El esfuerzo uniforme, constante e ininterrumpido de toda persona por mejorar su condición... es con frecuencia bastante poderoso como para mantener el progreso natural de las cosas hacia su perfeccionamiento, a pesar de las extravagancias del gobierno o de los errores mayúsculos de la administración” (1).

Smith atribuía correctamente este progreso al constante incremento del capital aportado por el ahorro privado —“a la adición y mejora de aquellas máquinas e instrumentos que facilitan y reducen el trabajo”.

“Para enjuiciar con acierto” este progreso, añadía, “se debe comparar la situación del país a través de períodos suficientemente distantes unos de otros (de forma que no nos engañemos por breves etapas de recesión)... La producción anual de la tierra y del trabajo en Inglaterra, por ejemplo, es ciertamente mucho mayor que la conseguida durante la restauración de Carlos II hace poco más de un siglo.” Y ésta, a su vez, alcanzó mayores proporciones “que la que se supone tuvo lugar con la llegada de la reina Isabel un siglo antes” (2). Anteriormente, en *La Riqueza de las Naciones*, Smith aludía a las condiciones de vida de su propio tiempo como a una situación de “general opulencia”, en comparación con períodos anteriores, “que se extendió hasta los más bajos niveles del pueblo” (3) y que se debía al aumento de la división del trabajo.

Si avanzamos otros cien años, o incluso más, vemos cómo el economista Alfred Marshall escribía en la década de 1890:

“La esperanza de que la pobreza y la ignorancia puedan desaparecer gradualmente radica, en verdad, en el firme progreso conseguido por las clases trabajadoras durante el siglo XIX. La máquina de vapor les liberó de muchos esfuerzos agotadores y degradantes; los

(1) Adam SMITH, *The Wealth of Nations*, Libro II, cap. III (traducción española: *Investigación de la Naturaleza y Causas de Riqueza de las Naciones*, Bosch, 1949, 3 vols.).

(2) *Loc. cit.*

(3) *Ibid.*, libro I, cap. I.

salarios aumentaron; se mejoró y se generalizó la educación; una gran parte de los artesanos dejó de pertenecer a la clase baja en el sentido en que este término se utilizaba originariamente y algunos de ellos consiguieron un tipo de vida más refinado y noble incluso que el de la mayoría de la clase alta hace un siglo" (4).

Para épocas más recientes contamos con la gran ventaja de poder superar las meras impresiones en las comparaciones del progreso económico, sirviéndonos para ello de estadísticas fiables. Nuestra principal preocupación debe ser evitar establecer tales comparaciones en términos de renta cifrada en dólares en su valor actual, ya que la constante inflación monetaria en Estados Unidos desde 1930 nos proporcionaría una impresión errónea del problema. Si queremos conseguir una auténtica imagen del aumento real de la producción y del bienestar, en la medida en que estos aspectos son mensurables, debemos establecer las valoraciones teniendo en cuenta el incremento de los precios. Los expertos en estadística utilizan el sistema de reducir los precios y la renta actual de acuerdo con índices medios; en otras palabras, establecen sus comparaciones en términos de lo que se llama "dólar constante".

Comencemos por algunas cifras globales. En los 59 años comprendidos entre 1910 y 1969 se estima que el producto nacional bruto (PNB) en los Estados Unidos aumentó en un porcentaje del 3,1 por 100 anual compuesto (5). Según tales índices, la producción del país se ha más que duplicado cada veinticuatro años.

Veamos cómo queda expresado en miles de millones de dólares con valor de 1958:

(4) Alfred MARSHALL, *Principles of Economics*, octava edic., New York, MacMillan, págs. 3-4 (trad. española: *Principios de Economía*, Madrid, 1948).

(5) Basado en estimaciones del Departamento de Comercio, expresadas en dólares "constantes" (1958).

A Ñ O	P. N. B. (dólares)
1929	203,6
1939	209,4
1949	324,1
1959	475,9
1969	727,1

Fuente: Departamento de Comercio.

Por tanto, en los diez años que van desde 1939 hasta 1949 el producto nacional bruto del país aumentó en un 55 por 100; en los veinte años que van desde 1939 a 1959 el incremento fue del 127 por 100; en los treinta años que van desde 1939 a 1969 se produjo un aumento del 242 por 100.

Si ahora expresamos esto en términos de renta *per capita* (en precios de 1958), para esos mismos años la comparación resulta menos llamativa, a causa del crecimiento de la población; pero el progreso no deja de ser considerable:

A Ñ O	Renta <i>per capita</i> (Dólares)
1929	1.236
1939	1.190
1949	1.547
1959	1.881
1969	2.517

Fuente: Departamento de Comercio.

En otras palabras, la renta *per capita* en precios constantes aumentó en un 112 por 100, más del doble, en la generación comprendida entre 1939 y 1969.

Estas realidades refutan por sí solas la acusación de que el capitalismo es improductivo o de que su crecimiento en la producción

es inaceptablemente bajo. En los treinta años que van desde 1939 a 1969, Estados Unidos era todavía el país más capitalista del mundo, y el mundo nunca había presenciado antes nada comparable a esta vasta producción para remediar las necesidades y proporcionar cosas agradables.

BENEFICIOS OBTENIDOS POR LAS MASAS

Es verdad que los datos anteriores no sirven como respuesta a la acusación de que el capitalismo distribuye injustamente sus ganancias, es decir, que beneficia solamente a los que ya son ricos y deja a los pobres, como mucho, en la misma situación en que se encontraban antes. A tales acusaciones se responderá, al menos parcialmente, cuando comparemos la renta *mediana* por familia en precios constantes (de 1969):

A Ñ O	Cifras (millones)	Renta mediana
1949	39,3	4.779
1959	45,1	6.808
1969	51,2	9.433

Fuente: Departamento de Comercio.

Como la renta mediana significa que la mitad de las familias estaban por encima de esta cifra y la otra mitad por debajo, se puede deducir que el incremento del 97 por 100, como renta mediana real de estos veinte años, debe haber sido distribuido entre la masa popular. (La renta mediana por individuo, calculada con el mismo precio base de 1969, ascendió de 1.641 dólares, en 1949, a 2.931, en 1969.)

Otra serie de datos confirman esta conclusión. Si comparamos simplemente los salarios actuales semanales que se pagan en la indus-

tria, encontramos que éstos han subido desde 23,64 dólares, en 1939, a 129,51, en 1969, lo cual significa un aumento del 448 por 100. Pero como el coste de la vida se incrementó constantemente durante este período, estas exageradas ganancias de los trabajadores quedaron en realidad bastante reducidas. De todas formas, al presentar estos salarios en términos de precios constantes de 1967, encontramos los siguientes cambios en los promedios de ganancias brutas semanales:

A Ñ O	Salarios (dólares) (En precios 1967)
1939	56,83
1949	75,46
1959	101,10
1969	117,95

Fuente: Departamento de Trabajo.

El aumento de los salarios reales en este período de treinta años no sólo siguió el ritmo del aumento del coste de la vida, sino que aumentó en un 108 por 100.

¿Fue el trabajador el que mayores beneficios obtuvo de este incremento general de la producción, o, por el contrario, se llevó la peor parte en comparación con los propietarios del capital?

Comencemos por analizar las fuentes de la renta personal. De la renta total del país, que fue de 801.000 millones de dólares en 1970, 570.500 millones, o sea, el 71 por 100, fueron para sueldos y salarios y otros ingresos laborales. La renta procedente de la agricultura fue de 16.200 millones, es decir, el 2 por 100; la renta de negocios y de actividades profesionales fue de 51.400 millones, el 6,4 por 100; la renta por alquileres fue de 22.700 millones, el 2,8 por 100; los dividendos ascendieron a 25.200 millones, o sea, el 3,1 por 100; los intereses obtenidos fueron de 65.200 millones, es decir, el 8,1 por 100. (Fuente: *Economic Indicators*, junio de 1971, Consejo de Asesores

Económicos.) Si totalizamos los tres últimos ítems, obtendremos 113.100 millones, o sea, el 14,1 por 100 de la renta “no ganada”. (La renta procedente de la agricultura y de los negocios fue en parte ganada y en parte “no ganada”, en proporciones indeterminables.)

Es muy difícil sacar conclusiones de todo esto sobre la distribución de la renta entre “ricos” y “pobres”. En los desembolsos totales de salarios y sueldos están incluidas las nóminas de directivos muy bien pagados y de estrellas de cine y televisión. Por otra parte, los alquileres, dividendos y pagos de intereses suponen muchos millones de las sumas de personas de la clase media, y que al mismo tiempo pueden representar el único medio de sustento de viudas, huérfanos, jubilados o personas imposibilitadas para poder trabajar. (Hay unos 30 millones de americanos que tienen acciones y unos 25 millones con cuentas de ahorro bancarias.)

Sin embargo, un dato muy significativo es la comparación entre lo que los empleados obtienen de las empresas y los beneficios de sus propietarios. Examinemos, en primer lugar, algunas cifras concretas sobre los beneficios. En los cinco años que van de 1966 a 1970, ambos inclusive, el beneficio de todas las industrias de Estados Unidos, una vez deducidos los impuestos federales, fue solamente de 4,9 centavos por dólar-venta. Los beneficios de las empresas industriales, deducidos los impuestos y expresados como un porcentaje de la inversión de los accionistas, parece un poco mejor, con una media del 11,6 por 100 durante ese mismo período de cinco años. (Fuente: *Economic Report of the President*, enero 1972, pág. 282.)

Ambas cifras, sin embargo, exageran el beneficio real de las empresas. En un período de continua inflación como el actual, las empresas se ven forzadas por las leyes fiscales a realizar deducciones inadecuadas para la amortización de fábricas y equipos basados en su coste original, las cuales no son suficientes para cubrir los gastos que lleva consigo la renovación de material. Los beneficios, como porcentaje de la inversión, son exagerados por otra razón: están expresados en dó-

lares de poder adquisitivo depreciado comparados con los dólares que fueron originalmente invertidos.

LA PARTE DEL LEON, PARA LOS ASALARIADOS

Lo más llamativo de todo esto (y constantemente olvidado) es que los asalariados de las empresas obtienen más beneficios de éstas que los propios empresarios. Por lo general, se cree todo lo contrario. Las encuestas realizadas por la *Opinion Research Corporation* revelan que la opinión general de los encuestados era que los empleados de las empresas norteamericanas recibían solamente veinticinco centavos de dólar disponible para ser distribuido entre empleados y propietarios, y que los setenta y cinco centavos restantes iban a engrosar el sector de los beneficios. La realidad es totalmente diferente. En 1970, por ejemplo, de los ingresos de las empresas norteamericanas destinados a distribuirse entre trabajadores y empresarios, nueve décimas partes fueron a parar a los trabajadores y solamente una décima parte correspondió a los empresarios. He aquí, expresada en miles de millones de dólares, la división realizada a lo largo de una serie de años.

DIVISION DE LA RENTA DE LAS EMPRESAS U. S. A. ENTRE EMPLEADOS Y ACCIONISTAS

A Ñ O S	Beneficios deducidos impuestos (dólares)	Porcentaje de beneficios	Porcentaje para nóminas	Nóminas (dólares)
1970	36,4	9,0	91	366,0
1969	40,0	10,2	89,8	350,5
1968	44,2	12,2	87,8	319,2
1967	43,0	12,8	87,2	291,8
1966	46,7	14,5	85,5	275,5
1960	24,8	11,6	88,4	188,8
1955	25,4	14,9	85,1	144,6

Fuente: Oficina de Asuntos Económicos. Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Si obtenemos la media de los cinco años que van desde 1966 a 1970, observamos que la parte destinada a los asalariados supone el 88,2 por 100 de los ingresos de las empresas destinados a la distribución, y que sólo el 11,8 por 100, es decir, menos de una octava parte, se destina a los beneficios del capital.

Supongamos que no tenemos en cuenta lo que teóricamente estaba destinado a los accionistas, sino lo que éstos recibieron efectivamente en concepto de dividendos durante esos años. Durante los cinco años de 1966 a 1970, el promedio de dividendos fue la mitad de los beneficios empresariales, una vez deducidos los impuestos. Los pagos totales efectuados a los empleados supusieron un billón seiscientos tres mil millones de dólares en este período, mientras que los dividendos fueron de 115.200 millones. En otras palabras, los empleados recibieron casi catorce veces más en concepto de salarios que los accionistas por dividendos.

La teoría de que los trabajadores americanos están siendo explotados por los capitalistas no resulta ciertamente evidente a la luz de estas cifras. Un detalle importante, fácilmente olvidado por la mentalidad anticapitalista, es que las ganancias empresariales no constituyen un denominador común. El que las empresas obtengan unos beneficios del orden del 12 por 100 sobre la inversión no significa que todas obtengan este margen de beneficios. Algunas obtendrán el 20 por 100; otras, el 10; algunas, el 3, y muchas sufrirán pérdidas. (Durante un período de cuarenta años, aproximadamente, el 45 por 100 de las empresas confesaron haber tenido pérdidas. Las empresas pequeñas, por lo general, sufrieron pérdidas con más frecuencia que las grandes.)

Otro aspecto a tener en cuenta: cuando los beneficios son grandes, esto no quiere decir que se hayan conseguido a expensas de los trabajadores. Lo contrario está más cerca de la verdad. Concretamente, 1932 y 1933, dos años en los que el índice medio de las empresas nacionales mostró una clara pérdida, fueron también los peores para los trabajadores a causa del desempleo y de la congelación de salarios.

En una economía capitalista competitiva, beneficios y salarios tienen tendencia a subir y bajar al unísono, con un ligero retraso en los salarios. Y, por supuesto, cuando los beneficios bajan, aumenta el desempleo. El siguiente cuadro compara los beneficios empresariales antes de la deducción de impuestos con los sueldos de los trabajadores (ambos expresados en miles de millones de dólares) y con el porcentaje de desempleo en los diez años que hemos elegido. Es interesante, a largo plazo, tanto para los trabajadores como para los accionistas, que el beneficio sea alto. Paradójicamente, los dirigentes sindicales arremeten contra los beneficios excesivos y olvidan que los salarios y el empleo dependen directamente de las perspectivas de los beneficios.

A Ñ O S	<i>Beneficios antes de impuestos (dólares)</i>	<i>Compensación a los empleados</i>	<i>Porcentaje de desempleo</i>
1929	10,5	51,1	3,2
1932	— 1,3	31,1	23,6
1933	— 1,2	29,5	24,9
1940	9,8	52,1	14,6
1950	37,7	154,6	5,3
1960	49,9	294,2	5,5
1968	84,3	514,6	3,6
1969	78,6	565,5	3,5
1970	70,8	601,9	4,9
1971	81,0	641,9	5,9

Fuente: Departamento de Comercio.

Dejando ya las fuentes de ingreso, veamos ahora cuáles han sido los incrementos en los ingresos familiares durante los últimos años y la distribución de dicha renta entre distintos sectores de la población. Dado el aumento de los precios, las comparaciones entre diferentes años de las rentas familiares en dólares actuales apenas

tienen significado. He aquí un cuadro comparativo de la distribución porcentual en familias blancas según su nivel de ingresos en dólares fijos (1968) entre 1950 y 1968:

F A M I L I A S	1950 (%)	1968 (%)
Inferior a 3.000 dólares	23,4	8,9
3.000-4.999 dólares	26,8	11,0
5.000-6.999 dólares	22,9	14,3
7.000-9.999 dólares	16,6	24,0
10.000-14.999 dólares	10,2	26,1
15.000 y más dólares		15,7
Renta mediana (en dólares)	4.985	8.936

Fuente: Departamento de Comercio, Oficina del Censo.

El fuerte descenso en el porcentaje de familias con una renta “constante” inferior a los 3.000 dólares es muy digno de tenerse en cuenta. El incremento en la renta mediana total “real” durante este período de dieciocho años fue del 79 por 100.

OJEADA SOBRE LA RENTA FAMILIAR

El porcentaje de ingresos totales obtenidos por una quinta parte de las familias del país y el porcentaje de ingresos totales obtenidos por el 5 por 100 de las familias con renta más alta ha cambiado muy poco. Pero siempre que se ha producido una modificación, ha sido en favor de una distribución más equitativa:

FAMILIAS	1947 (%)	1960 (%)	1968 (%)
Quinta parte del nivel más inferior	5,0	4,9	5,7
Quinta parte del segundo nivel	11,8	12,0	12,4
Quinta parte del nivel medio	17,0	17,6	17,7
Quinta parte del cuarto nivel	23,1	23,6	23,7
Quinta parte del nivel superior	43,0	42,0	40,6
Quinta parte del nivel máximo	17,2	16,8	14,0

Fuente: Departamento de Comercio. Oficina del Censo.

Si el lector desea conocer los ingresos que obtuvieron en 1970 estas diferentes quintas partes de la población y en qué grupo se situó su propia renta familiar, puede verlo en el cuadro siguiente:

<i>Posición familiar</i>	<i>Tipo de renta</i>	<i>Renta (%) percibida</i>
Quinta parte del nivel más inferior	Inferior a 5.100	6
Quinta parte del segundo nivel	Entre 5.100 y 8.400	12
Quinta parte del nivel medio.	Entre 8.400 y 11.400 ...	18
Quinta parte del cuarto nivel.	Entre 11.400 y 16.300 ...	24
Quinta parte del nivel superior	A partir de 16.300	41
Quinta parte del nivel máximo.	A partir de 24.800	14

Fuente: Departamento de Comercio. Oficina del Censo.

El análisis comparativo de la renta presentado en este capítulo no ofrece base para apoyar la afirmación socialista de que, en un sistema capitalista, el rico se hace más rico y el pobre, más pobre, o de que el “abismo” proporcional entre ricos y pobres es cada vez más grande.

Los datos presentados demuestran, por el contrario, que en una sana economía capitalista en expansión se da la tendencia a que tanto el rico como el pobre se enriquezcan más o menos proporcionalmente. Si algo hay que recalcar, es que la posición del pobre tiende a mejorar por encima de la proporción media.

Esto resulta todavía más claro si, en lugar de comparar simplemente los ingresos en términos de dólares, examinamos las ganancias relativas de los pobres gracias al progreso tecnológico, debido, a su vez, en tan gran medida y amplitud, al capitalismo y a la acumulación de capitales.

Escribe Herman P. Miller: "Si miramos hacia el pasado, encontraremos sobradas razones para preguntarnos por qué la década de los veinte se ha considerado siempre como una edad de oro... Consideremos, por ejemplo, algo tan sencillo como la energía eléctrica. Hoy día, la electricidad se admite como algo normal en todo hogar y como un derecho más o menos inalienable de todo americano. Prácticamente todas las casas, tanto del campo como de la ciudad, se encuentran electrificadas. Incluso en las regiones agrícolas del Sur, noventa y ocho de cada cien hogares tienen electricidad. En 1930, nueve de cada diez casas rurales carecían de esta 'necesidad'. Y no hay que olvidar que entonces el país era mucho más rural que ahora.

"Un ejemplo todavía más contundente es la instalación de cuartos de baño en las casas... En época tan reciente todavía como 1940, cerca del 10 por 100 de las viviendas urbanas y el 90 por 100 de las casas rurales carecían de servicios higiénicos. No estamos hablando de Rusia o de China, sino de Estados Unidos hace solamente treinta años" (6).

Incluso el escéptico Paul Samuelson admitía en 1961 que "la pirámide americana de rentas está siendo cada vez menos desigual" (7).

(6) Herman P. MILLER, *Rich Man, Poor man*, New York, Thomas Y. Crowell Co., 1971, págs. 44-45.

(7) Paul SAMUELSON, *Economics: An Introductory analysis*, 5.^a edic. New

BIENESTAR PARA EL PUEBLO

No cabe duda de que el proceso tecnológico durante las dos últimas generaciones ha significado más para las familias que están en la base de la pirámide que para las que están en el vértice. Ahora una inmensa mayoría de americanos disfrutan de las ventajas del agua corriente, de calefacción central, teléfono, automóvil, frigorífico, lavadora, tocadiscos, radio, televisión, es decir, de todas aquellas comodidades que millonarios y reyes no disfrutaron hace muy pocas generaciones.

He aquí algunas cifras porcentuales sobre las familias americanas que poseían automóvil y electrodomésticos en 1969:

	<i>Auto- móvil (uno o más) (%)</i>	<i>Televisión</i>		<i>Lavadora (%)</i>	<i>Frigo- rífico (%)</i>
		<i>Blanco y negro (%)</i>	<i>Color (%)</i>		
Todo tipo de familias	79,6	79,0	31,9	70,0	82,6
Renta anual inferior a 3.000 dólares	44,7	77,5	9,5	49,8	75,0
De 3.000 a 3.999 dólares .	67,0	83,5	16,9	60,9	76,8

Fuente: Departamento de Comercio. Oficina del Censo.

Como las estadísticas oficiales situaban el “umbral de pobreza” para 1969 en 3.721 dólares por familia de cuatro miembros y en 4.386 por familia de cinco, resulta que el porcentaje de familias con ingresos inferiores que poseían automóviles y electrodomésticos es muy considerable. A esto hay que añadir que en 1969 el 90 por 100 de las familias americanas poseían teléfono.

A estos datos sobre la distribución de bienes materiales debemos añadir otras muchas cosas intangibles. La más importante de ellas es el espectacular número de personas que han disfrutado de las ventajas

York, McGraw Hill Book Co., pág. 114 (trad. esp.: *Curso de economía moderna*, numerosas ediciones, Aguilar, Madrid).

de la educación. Hablando en general, se puede afirmar que el incremento porcentual ha sido mayor entre los que se encontraban en la base de la pirámide. Hace un siglo (1870) solamente, un 57 por 100 de los niños en edades comprendidas entre los cinco y los diecisiete años acudían a la escuela. A comienzos del siglo xx aumentó al 76 por 100; en 1920 ya era del 82, y en 1960 se llegó al 89. Hay que tener en cuenta que el porcentaje de 1960 fue tan bajo porque los niños comenzaron a ir a la escuela a los seis años en lugar de hacerlo a los cinco. Cerca del 97 por 100 de todos los niños comprendidos entre los siete y los diecisiete años asistían a la escuela en 1960. Más llamativas son todavía las estadísticas sobre escolarización a un nivel más alto. En 1870, únicamente un 2 por 100 de los que tenían la edad adecuada obtuvo su título en la *high school*; en 1960, este número se triplicó y de nuevo volvió a triplicarse, llegando ya a un 17 por 100 en 1920, y en 1940, al 50 por 100. En 1956, fue del 62 por 100. La matrícula en centros de educación superior (*junior colleges*, *colleges* y *universities*) era inferior al 2 por 100 en 1870, superando el 30 por 100 en 1960 (8).

Veamos estos contrastes en otra perspectiva. Desde 1910, la proporción de graduados de *high school* y *colleges* se ha duplicado, aproximadamente, cada treinta años. El porcentaje de adultos que se graduaron en *high school* aumentó del 13,5 por 100, en 1910, al 24,1 por 100, en 1940, y al 54 por 100, en 1969. Los porcentajes en centros universitarios durante los mismos años fueron 2,7, 4,6 y 10,7, respectivamente. La proporción de adultos con menos de cinco años de asistencia a las escuelas ha disminuido en la misma cantidad en que han aumentado los graduados. El descenso fue desde el 23,8 por 100, en 1910, al 13,5 por 100, en 1940, y al 5,6 por 100, en 1969 (9).

(8) Fuente del autor: Rose D. FRIEDMAN, *Poverty: Definition and Perspective*, Washington, American Enterprise Institute, 1965, pág. 11.

(9) *Digest of Educational Statistics*, 1970, ed. Oficina de Educación, Departamento U. S. A. de Sanidad, Educación y Bienestar, pág. 10.

Hemos visto que en una economía capitalista la tendencia, tanto para los ricos como para los pobres, es la de mejorar en un porcentaje más o menos elevado, y que este progreso económico favorece más a los que se encuentran en la base de la pirámide que a los que están en el vértice. Estas dos conclusiones no carecen de fundamento. En una economía de mercado, aunque la productividad global y los ingresos reales *per capita* aumentan, no todos los bienes y servicios lo hacen en la misma proporción, sino que aumentan más aquellos bienes que más urgentemente desean la mayor parte de las personas. Esto refleja los cambios que el incremento de ingresos reales ha producido en las utilidades marginales individuales. Dejando a un lado la dirección específica del progreso tecnológico, cuando se duplican los ingresos reales de todos, las satisfacciones marginales de aquellos que se encuentran en la base de la escala de ingresos aumentan más que los de aquellos que están situados en niveles superiores. Estos últimos adquieren simplemente cosas más lujosas o ahorran más, mientras que los otros pueden satisfacer más necesidades. De aquí se deduce que un incremento meramente proporcional en ingresos desiguales tiende a reducir los desequilibrios en el bienestar real; o, dicho de otra forma: tienden a disminuir las desigualdades proporcionales.

LEY DE PARETO

En 1896, el economista italiano Wilfredo Pareto, después de realizar un estudio en diferentes países en los que pudo contar con estadísticas válidas y repetir sus pruebas en diversos períodos, descubrió que los porcentajes de desigualdad en la distribución de la riqueza mostraban una notable relación entre sí. En consecuencia, expuso la teoría que más tarde se conocería con el nombre de Curva o Ley de Pareto. Descubrió que los ingresos más elevados eran percibidos por un número muy reducido de personas y que, desde este nivel superior hasta el más bajo, iba aumentando constantemente el número de per-

sonas, de tal modo que si los números se expresaran en un gráfico, se formaría una curva casi uniforme. Si los distintos niveles de ingresos y el número de personas integrantes de cada nivel se representarían gráficamente por medio de logaritmos, la "curva" así trazada se convertiría en una línea recta.

Para los no matemáticos, Pareto también representó la distribución de riqueza por medio de una figura acampanada de forma cóncava, con una base muy ancha que comprendía al gran número de personas con ingresos más bajos, y muy estrecha en la parte superior como expresión gráfica del reducido número de personas con rentas muy altas.

Esta "ley" ha sido defendida por muchos eminentes economistas y expertos en estadística, pero también ha sido atacada por otros muchos. Carl Snyder declaraba que "la curva de Pareto está destinada a ocupar uno de los primeros lugares entre los grandes hallazgos del conocimiento humano" (10). A. C. Pigou fue uno de los que criticaron esta ley.

Tanto defensores como impugnadores se han visto con frecuencia influenciados por prejuicios emotivos y se han inclinado a aceptar o rechazar la "ley" guiados por sus prejuicios políticos. Los reformadores sociales la han atacado por sus conclusiones de que los ingresos varían según la capacidad de cada individuo y en proporción directa a dicha capacidad. Pigou sostenía que no existen motivos para suponer que la ley de Pareto significa una distribución *necesaria* de los ingresos, y que sólo puede ser estadísticamente válida en la medida en que "los ingresos dependen no solamente de la capacidad, ya sea manual o mental, sino de una combinación de capacidad y bienes heredados. La herencia no se distribuye según la capacidad, sino que se concentra en un pequeño número de personas" (11).

(10) Carl SNYDER, *Capitalism the creator*, New York, MacMillan, 1940, página 417.

(11) A. C. PIGOU, *The Economics of Welfare*, London, MacMillan, 4.^a edición, 1946, pág. 651 (trad. esp.: *La economía del bienestar*, Madrid, 1945).

AL SERVICIO DE LAS MASAS

Sea lo que fuere de la ley de Pareto, el caso es que la tendencia histórica del capitalismo no ha sido solamente aumentar los ingresos reales, más o menos proporcionalmente, en toda la curva, sino beneficiar a las masas incluso más que a los ricos. Antes de la Revolución Industrial, la industria satisfacía casi exclusivamente las necesidades de los más acomodados. Pero la producción masiva solamente se convirtió en un éxito al ponerse como meta el abastecer las necesidades del pueblo. Y esto se consiguió gracias al éxito en la dramática reducción de costes y precios, lo cual a su vez facilitó el poder adquisitivo de las masas. De esta forma el capitalismo moderno benefició a las masas en un doble aspecto: aumentando, por una parte, los salarios de los trabajadores y, por otra, reduciendo los precios reales de los productos.

Bajo el régimen feudal y casi en toda la época anterior a la Revolución Industrial, la posición económica de cualquier persona estaba en gran manera condicionada por la de sus padres. ¿Hasta qué punto es esto cierto en la actualidad en Estados Unidos? Es una cuestión difícil de responder en términos cuantitativos, ya que una de las cosas intangibles que un hombre tiende a “heredar” de sus padres es su nivel educativo, que tanto influye sobre la futura posición económica del hijo. Sin embargo, algunas de las respuestas parciales que daremos a esta cuestión parecerán sorprendentes. Herman P. Miller nos dice:

“En 1968, menos del uno por ciento de las familias situadas en el más alto nivel económico vivía enteramente de rentas no ganadas, como intereses, dividendos, etc. El otro 99 por 100 eran asalariados o llevaban personalmente sus negocios o vivían de sus profesiones. Al frente de casi todas esas familias estaba el padre, con una jornada completa de trabajo. En 1968, cuatro quintas partes de esos hombres trabajaban en jornada completa durante todo el año” (12).

(12) MILLER, *Op. cit.*, pág. 150.

Normalmente, estos hombres tenían un horario de trabajo superior a la media de los obreros. Y entre los ricos “solamente unos cuantos admiten que han heredado una parte sustancial de sus haberes. Incluso entre los muy ricos, con patrimonio de 500.000 dólares o más, sólo una tercera parte reconocía haber heredado una parte sustancial del mismo. El 39 por 100 aseguraba que su capital actual lo había logrado con sus propios esfuerzos, y un 24 por 100 más admitía haber heredado una pequeña parte de su capital” (13).

COMPARACIONES A NIVEL INTERNACIONAL

No hemos hecho ninguna referencia a las diferencias existentes entre los ingresos de los norteamericanos y los de otros países. En cifras absolutas, es decir, en el producto nacional bruto *per capita*, en propietarios de automóviles, de aparatos de TV, de teléfono, en las horas de trabajo que se requieren para comprar alimentos, estas comparaciones arrojan un saldo abrumador a favor de Estados Unidos. En 1968, el producto nacional bruto *per capita* del país norteamericano era de 4.379 dólares frente a los 3.315 en Suecia, 2.997 en Canadá, 2.537 en Francia, 1.681 en el Reino Unido, 1.418 en Italia, 1.404 en Japón, 566 en Méjico y 80 en la India (14).

En relación más inmediata con el tema de este capítulo está la comparación entre la distribución de la renta en Estados Unidos y en los otros países. En este aspecto, la conclusión es ampliamente favorable a Estados Unidos. Según un estudio efectuado por Simón Kuznetz sobre las condiciones de los años 50, el 5 por 100 de las familias de posición más elevada recibían el 20 por 100 de la renta nacional en U. S. A. Países industrializados como Suecia, Dinamarca y Gran Bretaña mostraban aproximadamente la misma proporción. En los

(13) *Ibid.*, pág. 157.

(14) *Statistical Abstract of the United States*, 1970, pág. 810.

países “subdesarrollados” es donde se encuentran las mayores desproporciones en la distribución de la renta. En El Salvador, por ejemplo, el 5 por 100 de nivel económico más elevado recibía el 36 por 100 de la renta nacional; en Méjico, el 37 por 100; en Colombia, el 42 por 100. Esta comparación es una prueba más de que el capitalismo y la industrialización tienden a disminuir la desigualdad de los ingresos.

UNA FRASE EQUIVOCA

He titulado este capítulo “La distribución de la renta”, y aunque he utilizado esta denominación a lo largo de todas estas páginas, lo he hecho con cierta relucancia. La frase es equívoca. Para muchos esto significa que la renta primero se produce y luego se “distribuye”, según un sistema arbitrario y probablemente injusto.

Una concepción semejante a ésta parece haber predominado en los viejos economistas que empezaron a escribir sus obras con esos títulos. Así, el libro I de los *Principios de Economía Política* (1848), de John Stuart Mill, se titula “Producción” y el libro II “Distribución”. Mill escribía en el prólogo de su segundo libro:

“Los principios que han sido expuestos en la primera parte de este Tratado se distinguen claramente, en cierto modo, de aquellos que ahora vamos a considerar. Las leyes y condiciones de la producción de la riqueza participan del carácter de las verdades físicas. No hay nada opcional ni arbitrario en ellas...”

“No sucede así con la distribución de la riqueza. Es una cuestión únicamente de institución humana. Una vez situadas las cosas en este punto, la humanidad, individual o colectivamente, puede hacer con ellas lo que le plazca. La distribución de la riqueza, por tanto, depende de las leyes y de las costumbres de la sociedad.”

Esta distinción, si no es del todo falsa, al menos es exagerada en

parte. La producción en una gran sociedad no puede tener lugar —en el campo, en la extracción de materias primas, en las muchas fases del proceso de producción, en el transporte, en el *marketing*, en el ahorro, en la acumulación de capitales, en el funcionamiento de los precios y los costes, de la oferta y la demanda— sin la existencia de seguridad, ley y orden y el reconocimiento de los derechos de propiedad, es decir, las mismas normas y leyes que posibilitan a cada uno conservar el fruto de su trabajo o de su empresa. Los productos llegan al mercado como propiedad de quienes los han producido. No se producen y luego se distribuyen como sucedería en una hipotética sociedad socialista. Las “cosas” no se encuentran simplemente allí. El período de producción no es algo que se acaba en un punto determinado y al que sigue luego otra etapa distinta de distribución. En un momento dado, la producción se encuentra en todas las fases. En la industria del automóvil, por ejemplo, ciertos materiales se extraen de las minas, otros existen en forma de materias primas, otros en forma de productos acabados o semiacabados; algunos coches se encuentran todavía en la cadena de montaje, otros están ya almacenados en la factoría esperando ser embarcados, otros están siendo transportados, algunos están en manos de los vendedores, otros ya ruedan por las carreteras conducidos por sus recientes compradores; muchos ya llevan tiempo funcionando en distintas fases de depreciación y desgaste y con necesidad de ser sustituidos por otros.

En resumen, producción, distribución y consumo constituyen una cadena continua y sin compartimentos estancos. Lo que se produce, la cantidad, los métodos a utilizar y por quién dependen siempre de la suma relativa que las personas implicadas en el proceso reciben o esperan recibir en beneficios o salarios u otras compensaciones. La producción depende no menos que la distribución de las “leyes y costumbres de la sociedad”. Si el granjero Smith obtiene una cosecha de mil kilos de patatas y el granjero Jones de dos mil, y ambos lo venden al mismo precio por kilo, Jones no tiene un ingreso doble que

el de Smith porque alguien lo haya “distribuido”. Cada uno ha conseguido el valor de mercado de lo que ha producido.

Sería mejor hablar de *variación* entre ingresos individuales que de su “distribución”. He utilizado este último término solamente porque es el más general y usual y por tanto el más fácil de entender. Pero puede prestarse a interpretaciones equívocas. Puede llevar a la idea de que la solución del problema de la pobreza está en encontrar cómo quitar parte de la renta a aquellos que han ganado “más de lo que necesitan” para “distribuirlo” entre los que no han ganado lo suficiente. La solución auténtica al problema de la pobreza consiste, por el contrario, en encontrar la forma de incrementar el empleo y la renta de los pobres.

Las ganancias de los negros

En algunos ambientes todavía predomina el mito de que los negros se han visto sumidos en la pobreza y en la desesperación porque no se les ha permitido participar en la prosperidad económica general durante los últimos diez o veinte años. Sin embargo, las estadísticas están en desacuerdo con tal opinión.

Según todos los datos, los negros, considerados de una forma global, no solamente han conseguido grandes beneficios económicos en términos absolutos durante este período, sino que también sus ganancias están por lo menos en una proporción igual a las de los blancos.

Los ingresos medios de una familia negra en 1949 (calculados en precios de 1969) fueron de 2.538 dólares. En 1959 se elevaron a 3.661 y en 1969 a 6.191. Por tanto los ingresos, como término medio, aumentaron en un 44 por 100 en los diez años que van de 1949 a 1959 y en un 144 por 100 en veinte años, es decir, desde 1949 a 1969. Esto supuso un beneficio real en dólares "constantes" y en consecuencia no obedeció a la impresionante escalada de los precios durante ese mismo período. El porcentaje de familias negras con ingresos inferiores a los 3.000 dólares (también calculados en dólares constantes de 1969) descendió del 58,1 por 100 en 1949 al 41,9 por 100 en 1959 y al 20,4 por 100 en 1969.

Por tanto los negros no solamente participaron en la misma proporción que los blancos en las mejoras económicas durante este período de veinte años, sino que tuvieron una mejora más que proporcional. En comparación con el 144 por 100 de aumento de una familia negra en su renta real entre 1949 y 1969, los ingresos reales de una familia blanca durante el mismo período aumentaron únicamente en un 97 por 100 (1).

He presentado los datos de esta forma para resaltar el auténtico progreso económico de los negros durante estos veinte años. Pero si se consideran estas cifras fuera de su contexto, pueden conducirnos a un juicio erróneo. No debemos olvidar el gran abismo que todavía existe entre los ingresos de las familias blancas y las de color. En 1949, mientras que los ingresos de una familia negra fueron de 2.538 dólares (en precios de 1969), los de una familia blanca eran de 4.973. En 1969 los ingresos medios de una familia negra llegaron a 6.191 dólares y los de una familia blanca eran ya de 9.794. Por tanto, la renta media de las familias negras, que suponía el 51 por 100 de lo percibido por las familias blancas en 1949, ha avanzado sólo hasta el 63 por 100 en 1969.

Esta situación está muy lejos de ser satisfactoria, pero la comparación no nos debe llevar a despreciar la amplitud de los beneficios reales de los negros. Algunos autores opinan que solamente hay que tener en cuenta el beneficio obtenido por las familias negras en comparación con el incremento de los ingresos de las familias blancas. Pero ésta es una forma capciosa y confusa de analizar esta cuestión y desemboca en resultados paradójicos. Supongamos que las ganancias de los negros durante ese período de veinte años hubieran sido las mismas que obtuvieron en términos absolutos y que los ingresos reales de las familias blancas no hubieran experimentado ningún incremento. Entonces, aunque sólo el 20,4 por 100 de las familias

(1) Fuente: Departamento de Comercio. Oficina del Censo, *Economic Report of the President*, febrero de 1971, cuadro C-20, pág. 220.

negras hubieran tenido unos ingresos inferiores a los 3.000 dólares en 1969, el 23,4 por 100 de las familias blancas habrían permanecido por debajo de ese nivel tal como estaban en 1949. Y aunque los ingresos medios de las familias negras hubieran sido de 6.191 dólares en 1969, las familias blancas (en precios de 1969) habrían obtenido solamente 4.973, como en 1949. En ambos casos, las familias negras, aunque con iguales ingresos en términos absolutos que los que tenían en 1969, habrían mejorado más que las familias blancas. ¿Es ésta, realmente, una situación en conjunto preferible?

También en otros aspectos los negros han progresado mucho durante los últimos diez o veinte años. Tenemos un ejemplo muy gráfico en el campo educativo: en 1957, el término medio de años de escolaridad de los negros (considerados aquellos que ya tenían dieciocho años o más y que se encontraban ya trabajando) era de ocho, mientras que el de los blancos, dentro de las mismas condiciones, era de 11,5 años, es decir había una diferencia de 3,5 años a favor de los blancos. Sin embargo, en 1967, la media de años de escolaridad para los negros se elevó hasta 10,2 y para los blancos a 12,3, o sea, que la diferencia se redujo a 2,1 años.

En todas las comparaciones que hemos hecho existe el peligro de que, al agrupar arbitrariamente a todos los blancos por un lado y a los negros por otro, con el fin de establecer comparaciones globales, muchos se reafirmen en su idea ingenua de que los negros forman un grupo homogéneo, indiferenciado, que viven en las mismas circunstancias y cuyos objetivos son idénticos. Pero los líderes negros nos han recordado con frecuencia que “los jóvenes negros muestran tanta hostilidad hacia sus mayores como los blancos de la nueva izquierda hacia sus padres liberales”(2). Además, entre los negros existen grandes diferencias de hecho —entre los del Norte y los del Sur, los de zonas urbanas y los de zonas rurales— y también grandes

(2) Bayard RUSTIN, en *Harper's Magazine*, enero de 1970.

diferencias en sus ingresos. En 1967, por ejemplo, las diferencias de ingresos entre los negros eran incluso mayores que entre los blancos. El 5 por 100 de las familias blancas de nivel económico más bajo recibió el 5,8 por 100 de los ingresos totales, la quinta parte de nivel superior percibía el 40,7 por 100 y la quinta parte de más alto nivel el 14,9 por 100. Sin embargo, entre los negros, la quinta parte del nivel más bajo percibía únicamente el 4,4 por 100 de la renta total, la quinta parte del nivel superior, el 44,7 por 100, y el 5 por 100 del más alto nivel económico, el 17,5 por 100.

Tales diferencias resaltan mucho más si establecemos la comparación entre grupos selectos de familias negras de regiones diferentes con otros semejantes de familias blancas. En 1969, considerando a toda la nación en su conjunto, las familias negras ganaban un 61 por 100 con relación a las familias blancas (frente al 54 por 100 en 1960). Pero en el Norte y en el Oeste, las familias negras obtuvieron un 75 por 100 respecto a las familias blancas. Y lo que es más sorprendente: las familias negras del Norte, con el esposo y la esposa menores de treinta y cinco años, consiguieron unos ingresos anuales de 8.900 dólares en 1969, o sea, un 91 por 100 de los percibidos por las familias blancas, frente al 62 por 100 obtenido en 1960. Todavía más: las familias negras del Norte, donde el esposo y la esposa tenían menos de veinticuatro años, alcanzaron un porcentaje del 107 por 100 respecto a los ingresos de las familias blancas en circunstancias similares. (El Departamento del censo considera que ese extraño porcentaje se tiene que deber a un error de la muestra. Pero es evidente que los ingresos de las familias negras fueron por lo menos iguales a los de las familias blancas en una situación similar, como se desprende de una encuesta realizada en 1968; esta encuesta muestra que las familias negras ganaban, por término medio, un 99 por 100 de lo que ganaban las correspondientes familias blancas.)

Resulta significativo que las áreas donde se observa un menor progreso entre los negros son precisamente aquellas en las que el

mercado libre no funciona plenamente. Llama especialmente la atención el caso concreto de los afiliados a los sindicatos. En los sindicatos existe una norma no escrita según la cual cuanto más alto es el salario más difícil les es a los negros conseguir empleo. Aunque los negros representan el 11 por 100 de la fuerza laboral, menos del 1 por 100 está empleado en los trabajos mejor pagados, como los de fontanero, electricista, metalúrgico, técnico ascensorista (3).

En otro aspecto, no menos importante, la posición de los negros ha experimentado un retroceso. Cada vez son más abismales las diferencias en materia de desempleo entre blancos y negros. En julio de 1972, el porcentaje global de desempleo entre los blancos era del 5 por 100 y entre los negros del 9,9 por 100. Una diferencia similar ha existido casi siempre; por ejemplo, en los años comprendidos entre 1950 y 1954, en los que el índice de desempleo fue bastante bajo, el porcentaje de blancos sin trabajo fue del 3,7 por 100 y el de los negros del 6,8 por 100. Esta diferencia refleja en parte la actitud discriminatoria de los empresarios y en parte también la exclusión de los trabajadores negros por parte de los sindicatos. Durante estos cinco años el desempleo entre los "teenagers" (16-19 años) fue también, como lo es ahora, más alto que en el conjunto de las fuerzas laborales. Sin embargo, la diferencia entre los jóvenes blancos y los negros fue relativamente pequeña. El desempleo entre los jóvenes blancos desde 1950 a 1954 fue del 10,3 por 100 y entre los negros del 11,1 por 100. Desde entonces la situación ha ido empeorando progresivamente. En junio de 1971, el índice de desempleo entre los jóvenes blancos era del 13,5 por 100 y el de los negros llegó al abrumador porcentaje del 33,8 por 100.

(3) Fuente del autor: *Time*, 6 de abril 1970.

PERJUICIOS DE LAS LEYES SOBRE SALARIO MINIMO

Pero, sin duda, la causa principal de toda esta situación ha sido la ley federal del salario mínimo. La legislación sobre el salario mínimo arranca de 1938, pero en marzo de 1956 la paga mínima por hora de trabajo se elevó de 75 centavos a 1 dólar y desde entonces fue aumentando hasta alcanzar 1,60 en febrero de 1968. Es evidente que la ley no puede hacer que un trabajador valga una cantidad, haciendo ilegal cualquier oferta inferior. Lo único que consigue es hacer no rentable para los empresarios el contratar a trabajadores de baja capacidad y, por tanto, hace que tales trabajadores permanezcan sin empleo. Una de las ayudas más eficaces que podríamos ofrecer a los negros sería suprimir la ley del salario mínimo.

Lo que nuestros políticos no han comprendido todavía es que la forma más eficaz para acabar con la discriminación racial es el mercado libre. Como ha señalado el economista W. H. Hutt, "el mercado es ciego a los colores". Si un empresario puede obtener un beneficio mayor contratando a un negro que a un blanco, para un trabajo determinado, lo más probable es que se decida por aquél. Incluso el líder negro Marcus Garvey admitía este principio, aunque con un lenguaje bastante cínico:

"Parece extraño y paradójico, pero lo cierto es que el único amigo útil que actualmente tiene el trabajador negro en América es el capitalista blanco. El capitalista egoísta, que busca únicamente obtener el máximo rendimiento al trabajo, se muestra feliz de contratar a negros mientras le sea posible conseguirlo a una escala razonablemente inferior a los salarios fijados por los sindicatos... Pero si el negro exige el mismo nivel salarial que los trabajadores blancos, el capitalista dará preferencia a éstos..." (4).

(4) Citado por Bayard RUSTIN, *Harper's Magazine*, enero, 1970.

Sin embargo, en un mercado libre, el empleo de los negros no depende necesariamente de la aceptación de una base salarial más baja. Si un negro —ya sea un extraordinario jugador profesional de baseball o un músico— es claramente superior a su mejor competidor blanco, lo normal es que sea preferido, incluso con un salario más alto, ya que el contratante espera obtener mayores beneficios con él.

La esperanza principal para el progreso económico de los negros radica no en soñar con la formación de un mundo utópico con una “economía negra independiente”, sino en convertirse en miembros totalmente integrados en la cada vez más amplia economía capitalista. A pesar de la discriminación que todavía existe, la posición económica de los negros en Estados Unidos no solamente es incomparablemente superior a la de los de Haití o de cualquier otro país negro de Africa, sino que es más alta incluso que la de la mayoría de los blancos en los países industrializados de Europa.

He aquí algunos datos estadísticos que confirman lo que acabamos de exponer. Mientras que los ingresos medios anuales de un negro no casado en 1968 fueron de 2.138 dólares, el producto nacional bruto *per capita* en Haití fue, durante ese mismo año, de 91 dólares, de 238 en Ghana, de 298 en Zambia y de 304 en Costa de Marfil. En el Tchad, Congo Mali, Níger y Nigeria, osciló desde el más inferior de 63 dólares hasta el más alto de 88 dólares (5).

Veamos la comparación con Europa. A principios de la década de los sesenta, mientras se calculaba que casi un 44 por 100 de la población no blanca de América estaba por debajo de la llamada “línea de pobreza”, fijada en unos ingresos anuales de 3.000 dólares, se descubrió que cerca de un 75 por 100 de los habitantes de Gran Bretaña, donde predomina la raza blanca, estaban por debajo de esa línea (6). Habrá que comparar (dentro de lo que puede ser útil

(5) Fuente: *Statistical Abstract*, 1970, pág. 810.

(6) Edmund K. FALTERMAYER, *Fortune*, marzo de 1964.

toda comparación de este tipo) los 2.138 dólares como ingresos medios anuales de la población negra americana en 1968 con los 1.544 del producto nacional bruto *per capita* en Austria durante el mismo año, con los 2.154 en Bélgica, los 2.206 en Alemania occidental, los 1.418 en Italia y los 1.861 en el Reino Unido.

Lo que realmente cuenta es la productividad de la economía en su conjunto, la maximización de los incentivos de cara a esa productividad. Y esos incentivos están maximizados cuando las oportunidades también lo están. Nosotros no estamos ni a favor ni en contra de la discriminación de las personas por su color, sino que propugnamos que se trate a todos de acuerdo con sus méritos.

La ayuda a los pobres en la antigua Roma

Desde los tiempos más remotos encontramos ejemplos de la ayuda prestada por los gobiernos a los pobres. Aunque no contamos con datos exactos sobre casos concretos, sabemos bastante sobre lo que aconteció en la antigua Roma. El análisis detallado de esa época histórica nos ayudará a sacar algunas conclusiones aplicables a nuestros días.

La “reforma social” romana parece que comenzó en tiempos de la República bajo la égida de los Graco. Tiberio Graco (c. 163-133 a. C.) apoyó una ley agraria en la que se establecía que nadie podía poseer más de trescientos acres de tierra, a excepción del padre de familia con dos hijos, a quien se le permitía contar con ciento cincuenta acres más por cada hijo. Casi al mismo tiempo que era aprobada esta ley, Atalo III de Pérgamo legó su reino y todas sus propiedades al pueblo romano. A propuesta de Graco, parte de este legado fue distribuido entre los pobres para ayudarles a comprar aperos de labranza y cosas similares. La nueva ley agraria fue muy popular e incluso sobrevivió al asesinato de Tiberio.

A éste le sucedió su hermano más joven Cayo Graco (158-122 antes de Cristo). Antiguamente, las dificultades de los transportes eran responsables de períodos de hambre y de las tremendas fluctuaciones

en los precios del trigo. Entre las reformas que Cayo propuso cabe destacar aquella en la que propugnaba que el gobierno debía procurar un abastecimiento adecuado de trigo para que fuera vendido según un precio fijo y bajo a todo el que deseara hacer cola para el aprovisionamiento, una vez al mes, en alguno de los graneros públicos que Cayo había ordenado construir. El trigo se vendía por debajo del precio normal y algunos historiadores sostienen que normalmente se vendía a la mitad de su precio.

No sabemos con certeza de dónde salía el dinero para compensar esta generosidad, pero el gravamen fue aumentando palmariamente con el paso de los años. Parte del coste era sufragado por los ciudadanos más ricos de Roma, pero la mayor parte procedía de los impuestos en especie que tenían que pagar las provincias o de las ventas obligatorias al Estado de ciertos contingentes a precios más bajos, o eventualmente de manifiestas expropiaciones.

Aunque Cayo Graco tuvo un final tan trágico como su hermano (murió durante una revuelta cuando marchaba al frente de tres mil seguidores suyos), “la costumbre de alimentar a los romanos a costa de las provincias”, como dice el historiador M. Rostovtzeff, sobrevivió no solamente a los Graco, sino también a la misma república; aunque, añade irónicamente el historiador, el mismo Graco consideraba esta ley como “un arma propagandística en la esfera política, con la cual se garantizaba el apoyo de las clases bajas, su principal fuente de poder” (1).

Encontramos un excelente relato del reparto de trigo en el libro de H. J. Haskell: *The New Deal in Old Rome* (New York, Knopf, 1939). Expongo aquí los puntos principales de esta obra:

No existía ningún tipo de control. Todo el que estuviera dispuesto a hacer cola podía beneficiarse de los bajos precios. Se calcula que al principio los beneficiarios eran unos 50.000, pero el número

(1) M. ROSTOVITZ, *History of the Ancient World*, Oxford, Clarendon Press, vol. 2, pág. 112.

fue aumentando progresivamente. El Senado, aunque fuese el responsable de la muerte de Cayo Graco, no se atrevió a abolir la venta de trigo a bajo precio. Durante el gobierno conservador de Sila se suspendió el reparto de trigo a precio más bajo, pero poco después, en un momento de gran agitación, se volvió al sistema anterior y aparecieron unos 200.000 compradores. Más tarde, un político llamado Claudio se presentó a las elecciones de tribuno propugnando la venta libre de trigo y venció.

Una década después, con la llegada de Julio César al poder, se calculó que unas 320.000 personas se beneficiaban de este sistema y bajo sus indicaciones consiguió reducirse el número de beneficiarios a 150.000 por medio de ciertos controles. Poco después de su muerte, el número volvió a subir a 320.000. César Augusto estableció nuevamente controles y consiguió que el número de beneficiarios se redujera a 200.000.

Durante la época de prosperidad del Imperio no hubo variaciones notables. Casi trescientos años después, en tiempos del emperador Aurelio, fue ampliado este tipo de beneficencia estatal convirtiéndose en algo hereditario. A todos los ciudadanos debidamente registrados se les proporcionaba dos libras de pan. Además, se les distribuía gratuitamente, a intervalos regulares, carne de cerdo, aceite de oliva y sal. Cuando se fundó Constantinopla se otorgó este mismo privilegio a las nuevas casas, con el fin de estimular nuevas construcciones.

La conclusión política era sencilla. Las ayudas a la masa, una vez concedidas, crearon un grupo político de presión al que nadie se atrevió a oponerse. La tendencia a largo plazo de esta ayuda fue crecer cada vez más. Rostovtzeff expone de la siguiente forma este proceso:

“La administración de la ciudad de Roma suponía una carga muy pesada para el Estado romano. Además de la necesidad de convertir a Roma en una ciudad hermosa, digna de su posición como capital del mundo... había que gastar grandes sumas de dinero en alimentar y divertir al pueblo romano. Centenares de miles de ciu-

dadanos romanos que vivían en Roma se preocupaban muy poco de sus derechos políticos. Esto fue reduciendo gradualmente la participación del pueblo en tiempos de Augusto a una pura formalidad; no protestaron cuando Tiberio suprimió hasta esa formalidad, pero insistieron en sus derechos, adquiridos durante la guerra civil, a ser alimentados y contar con diversiones facilitadas por el gobierno.

"Ningún emperador, ni siquiera César o Augusto, se atrevió a suprimir este derecho sagrado del proletariado romano. Se limitaron simplemente a reducir y concretar el número de los beneficiarios del reparto de trigo y a organizar un sistema eficaz de distribución. Fijaron también el número de días en los que los romanos podían disfrutar de un buen espectáculo en los teatros, en los circos y anfiteatros. Pero nunca atacaron directamente a la institución en sí misma. No es que tuvieran miedo a enfrentarse con la chusma romana, ya que contaban con la guardia pretoriana para ahogar cualquier rebelión que pudiera surgir. Pero prefirieron conservar el buen humor de la población de Roma. Al existir entre los ciudadanos romanos una gran cantidad de pensionistas del Estado, cuya cifra era aproximadamente de 200.000, pertenecientes a las antiguas tribus de Roma, los emperadores se aseguraban un recibimiento entusiasta al presentarse ante la ciudad para celebrar un triunfo, realizar sacrificios, presidir en el circo las carreras o los combates de los gladiadores. De vez en cuando era necesario montar un recibimiento especialmente apoteósico, y con tal fin se organizaban espectáculos extraordinarios, se distribuían cantidades extras de alimentos y de dinero, se celebraban banquetes para centenares de miles de personas y se obsequiaba al pueblo con regalos muy variados. De esta forma conseguían mantener satisfecha a la población y se 'organizaba' la 'opinión pública' de la ciudad de Roma" (2).

(2) M. ROSTOVITZ, *The Social and Economic History of the Roman Empire*, Oxford, Clarendon Press, 2.^a edic., 1957, págs. 81-2; (trad. esp.: *Historia social y económica del Imperio Romano*, Madrid, Espasa-Calpe, 2 vols., 3.^a edición, 1972).

La decadencia y la caída del Imperio romano es atribuida por los historiadores a múltiples causas, desde el triunfo del cristianismo hasta la proliferación de la vida placentera. Debemos huir de la tentación de atribuir esta caída del Imperio únicamente a esta clase de beneficencia. Existieron otros muchos factores, siendo uno de los principales la institución de la esclavitud. Los soldados romanos podían conseguir esclavos de los pueblos que conquistaban. La economía se basaba, en gran parte, en el trabajo de estos esclavos. Se estima que el número de esclavos en Roma recorrió toda la escala, desde uno por cada cinco habitantes hasta tres por cada romano, en el período comprendido entre la conquista de Grecia (146 a. C.) y el reinado de Alejandro Severo (222-235).

Tal abundancia de esclavos contribuyó a que hubiera cada día más desempleo. Frenó la demanda de la libre contratación laboral y de instrumentos ahorradores de trabajo. Los campesinos autónomos no podían competir con las grandes explotaciones trabajadas por esclavos. Prácticamente en toda área productiva la competencia de los esclavos hizo que los salarios se mantuvieran a niveles mínimos de subsistencia.

Pero la beneficencia estatal fue una parte integrante de todo el complejo de causas económicas que condujo al colapso final de la civilización romana. Socavó la tradicional virtud romana de confianza en sí mismo. Enseñó al pueblo a esperar algo sin dar nada. “La creación de nuevas ciudades, escribe Rostovtzeff, significó la creación de nuevas colmenas de zánganos.” La necesidad de alimentar a los soldados y holgazanes en las ciudades condujo a establecer impuestos sofocantes y destructivos. La actitud letárgica de los esclavos y la subalimentación de los trabajadores libres hicieron que cesara el progreso industrial.

Había periódicas exacciones de los ricos y frecuentes confiscaciones de propiedades. Los habitantes más pudientes de las ciudades eran obligados a proporcionar alimentos, hospedaje y medios de trans-

porte a las tropas. A los soldados se les permitía saquear los pueblos y ciudades por donde pasaban. No existían estímulos para aumentar la producción y en algunas partes ésta llegó a detenerse completamente.

Los excesivos impuestos destruyeron las fuentes de la recaudación. Esta no pudo ya cubrir los inmensos gastos del Estado y se produjo una inflación galopante. No poseemos datos sobre precios del mercado con los que poder medir esa inflación, pero podemos sacar algunas conclusiones estudiando los precios del trigo en Egipto. Este permaneció sorprendentemente estable, nos dice Rostovtzeff, durante los siglos I y II, especialmente durante este último: el precio normal era de siete u ocho dracmas por cada *artaba* (aproximadamente, 36 dm.³) En los tiempos difíciles del final del siglo II, su valor era de diecisiete o dieciocho dracmas, casi un precio de hambre, y en la primera mitad del siglo III oscilaba entre los doce y las veinte dracmas. La depreciación de la moneda y la elevación de precios continuó, y en tiempos del emperador Diocleciano una *artaba* costaba ya 120.000 dracmas. Esto significa que el precio de este producto era quince mil veces superior al del siglo II.

En el año 301, Diocleciano quiso cortar por lo sano y promulgó un edicto que fijaba los precios y que castigaba las infracciones con la pena capital. Aparte del miedo, desapareció la oferta y la escasez aumentó mucho más. Después de doce años y muchas ejecuciones, la ley fue derogada.

El excesivo gravamen que suponía la beneficencia estatal fue lógicamente responsable, en gran parte, de esta cadena de tristes sucesos. De tal situación pueden deducirse dos lecciones. La primera, la que nos enseña continuamente la historia: una vez que la beneficencia estatal o cualquier programa similar de ayuda empieza a funcionar, es casi imposible eliminarlo, a menos que se tomen medidas muy severas. La segunda lección consiste en que, una vez adoptado este

sistema, aumenta el número de pobres y la situación de éstos empeora en relación con su situación anterior, no sólo porque han perdido la confianza en sí mismos, sino porque las fuentes de riqueza y producción de las que dependen para contar con esa ayuda benéfica o trabajo disminuyen o desaparecen.

La ley de pobres en Inglaterra

A veces se tiene la impresión, al leer muchos artículos en periódicos y revistas norteamericanos actuales, de que nunca se había pensado en hacer nada por los pobres, hasta que fue promulgado el New Deal, de Franklin Roosevelt, en los años treinta, o hasta que el presidente Johnson lanzó su campaña de la guerra contra la pobreza en la década de los sesenta. Sin embargo, la caridad privada es algo tan antiguo como la misma humanidad y la historia de la ayuda estatal a los pobres, prescindiendo de la Angüedad, se remonta por lo menos al siglo xvi.

En Inglaterra, la primera ley pro menesterosos entró en vigor en 1536. La ciudad de Londres estableció en 1547 unos impuestos obligatorios para ayudar a los pobres. En 1572, durante el reinado de Isabel, se decretó un impuesto obligatorio a nivel nacional. En 1576, las autoridades locales establecieron un decreto especial con el fin de facilitar materias primas que dieran trabajo a los desempleados. El estatuto de 1601 obligaba a los intendentes de la ayuda a los pobres de cada parroquia a adquirir un stock conveniente de lino, cáñamo, lana, hilo, hierro y otras materias primas con las que pudieran trabajar los pobres.

No era solamente la compasión, al menos como causa principal, la

que impulsaba a impartir estas órdenes. Durante el reinado de Enrique VIII, bandas de mendigos asolaban y aterrorizaban a las poblaciones, y se creía que gracias a la ayuda estatal y al ofrecimiento de puestos de trabajo podía mitigarse este mal.

La ayuda a los menesterosos, una vez iniciada, fue aumentando progresivamente. Según el estadístico Gregory King (1648-1712), hacia el final del siglo XVII, más de un millón de personas, es decir, casi una quinta parte de la población inglesa, recibía esporádicamente limosnas sobre todo en forma de beneficencia pública por parte de las parroquias. Esta ayuda a los menesterosos suponía una carga de casi 800.000 libras esterlinas anuales para el país, y llegó al millón durante el reinado de Ana.

“Rara era la vez en que se sentía vergüenza por recibir ayudas de este tipo, y se decía que eran concedidas con una profusión perjudicial. Richard Dunning afirmaba que en 1698 las ayudas otorgadas por la parroquias eran a menudo tres veces superiores a lo que podía gastar un obrero normal, con esposa y tres hijos. Por otra parte, las personas que recibían este tipo de ayudas se negaban a trabajar. ‘Su bebida preferida y casi exclusiva era la típica cerveza inglesa y se alimentaban con el pan hecho del mejor trigo.’ Esta afirmación hay que aceptarla con ciertas reservas, pero en el fondo refleja la queja de los contribuyentes y de los patronos sobre la ley de pobres” (1).

En 1795, se dio un paso importante que agravó considerablemente el problema de este tipo de ayuda benéfica. Los jueces de Berkshire, reunidos en Speenhamland, decidieron que los salarios inferiores a lo que ellos consideraban como el mínimo absoluto deberían ser completados con la ayuda parroquial de acuerdo con el precio del pan y el número de personas que dependían del cabeza de familia. Tal decisión fue confirmada por el Parlamento al año siguiente. Durante los trein-

(1) G. M. TREVELYAN, *English Social History*, David McKay, 1942, página 278.

ta años que siguieron, este sistema (aparentemente el primero “que garantizaba un mínimo de ingresos”) acarreó innumerables problemas.

La primera consecuencia lógica para los contribuyentes fue un incremento en proporción geométrica de los costes de la beneficencia. En 1785, el coste total de los gastos que supuso la ley de pobres fue casi de dos millones de libras. En 1803 se superaron los cuatro millones, y en 1817 casi se llegó ya a los ocho millones. Esta última cifra venía a representar casi una sexta parte del gasto público total. Algunas parroquias se vieron sumidas en grandes dificultades. Un pueblo de Buckinghamshire informaba en 1832 que sus gastos por ayuda benéfica habían sido ocho veces superiores a los de 1795, y que habían superado a los ingresos totales de la parroquia durante aquel año (2). Otra población, Cholesbury, llegó a la bancarrota, y otras estuvieron muy cerca de ello.

A pesar de su gravedad, este gasto público no fue el peor de los males. Mucho más grave fue la creciente desmoralización en el aspecto laboral, que culminó con los desórdenes e incendios de 1830 y 1831.

Ante esta situación, el gobierno whig decidió tomar cartas en el asunto. En 1832 se nombró una comisión real para efectuar una investigación a fondo sobre todo el sistema. En esta labor se emplearon dos años. Los informes y las recomendaciones hechas por la comisión sirvieron como base para las reformas adoptadas por el Parlamento por una abrumadora mayoría (319, contra 20 en la segunda votación), y dio paso a la reforma de la ley de pobres, en 1834.

El informe fue firmado por los nueve miembros de la comisión. Actuó de secretario Edwin Chadwick, y uno de los miembros era el eminente economista Nassau W. Senior. El texto del informe ocupaba 362 páginas que, con los apéndices, formaron varios gruesos volúmenes. Fue considerado como una “obra maestra por su investigación completa, amplia e imparcial”. Todavía en 1906, un escritor

(2) “Poor law”, *Encyclopedia Britannica*, 1965.

británico, W. A. Bailward, lo describía como “un libro azul que, como estudio de las condiciones sociales, se ha convertido en un clásico” (3).

Sin embargo, actualmente este informe ha caído en el olvido más completo, como si nunca hubiera existido. Se han propuesto esquemas de todo tipo, con la particularidad de que sus defensores creen que aportan algo muy original, cuando en realidad todo se reduce a reinstaurar los sistemas de beneficencia e ingresos garantizados que fracasaron tan rotundamente a finales del siglo XVIII y principios del XIX, y que el informe de 1834 criticaba tan despiadadamente.

El plan Speenhamland y otros del mismo estilo se comprometían a garantizar que el pueblo fuera pagado no en consonancia con el índice variable de salarios o de la valoración en el mercado de sus servicios, sino de acuerdo con sus “necesidades”, tomando como base el número de miembros de cada familia. Un hombre casado recibiría una remuneración superior a la de un soltero, y la retribución se iría incrementando según una escala que siempre tendría en cuenta el número de hijos. El gobierno, es decir, los contribuyentes, abonaría la diferencia entre su salario y esta escala de mínimos.

Uno de los efectos lógicos de este programa fue la disminución de los salarios, ya que los empresarios se dieron cuenta de que podían reducir los salarios y dejar a los contribuyentes que compensaran la diferencia. Al trabajador no le importaba quién le pagara, puesto que él recibía la cantidad fijada. Otra consecuencia fue la desmoralización en la eficacia laboral, ya que se pagaba a cada uno de acuerdo con el número de miembros de su familia, y no según la calidad del trabajo realizado. Los obreros no cualificados no obtenían más beneficios por un mayor esfuerzo, y nada tenían que perder si se dedicaban a la vagancia.

(3) J. St. Loe STRACEY, ed., *The Manufacture of Paupers*, Londres, John Murray, 1907, pág. 108.

INFORME DE LA COMISION DE 1832

Pero volvamos al texto del informe de la comisión y dejemos que los siguientes párrafos, tomados casi al azar, hablen por sí mismos:

“El trabajador, dado el sistema actual, no tiene que molestarse por conseguir trabajo; no necesita estudiar para tener contento a su maestro; no necesita controlar su temperamento; no necesita pedir ayuda como quien solicita un favor. Posee toda la seguridad del esclavo en lo referente a la subsistencia y sin los riesgos de un castigo. En el caso de un soltero, sus ingresos no exceden de lo necesario para la subsistencia, pero, si se casa, estos ingresos aumentan notablemente. Aun entonces son suficientes para mantener una familia, pero se incrementan con el nacimiento de cada hijo. Si su familia es numerosa, la parroquia pasa a ser su principal pagador. Aunque la asignación normal de dos chelines resulta pequeña, cuando se tienen más de tres hijos llega a superar el salario medio que se paga en una región pobre. Un hombre con esposa y seis hijos, que tiene derecho, según la escala, a un salario superior a dieciséis chelines semanales, en una región donde los salarios pagados por los particulares no exceden de diez o de los doce chelines, es casi un ser irresponsable. Todas las otras clases de la sociedad están expuestas a las vicisitudes de la esperanza y del temor, pero él nada tiene que perder ni que ganar...

“La respuesta dada por los magistrados cuando un inspector informa desfavorablemente sobre el comportamiento de una persona y se muestra contrario a este tipo de ayuda, es la siguiente: ‘Nosotros no podemos hacer nada; su esposa y su familia no deben pagar las consecuencias de que esta persona haya obrado mal...’

“Con demasiada frecuencia, pequeños robos, borracheras e imper tinencias con el patrón arrojan a trabajadores capaces, y quizá con familia numerosa, en brazos de la asistencia pública, cuando la ayuda estatal se presenta como un derecho; si esta ayuda se rehúsa, la orden del magistrado la impone, sin tener en cuenta las causas que moti-

varon su desgracia, es decir, su mala conducta. Esta impide que obtenga una situación aceptable y hace que represente una carga para el buen nombre y laboriosidad de su parroquia.

"Estaba claro para el indigente que el gobierno intentaba abrogar en su favor las leyes de la naturaleza; decretar que los hijos no cargarán con la mala conducta de los padres ni la esposa con la del esposo o el esposo con la de la esposa; que todos deben contar con los medios necesarios para una confortable subsistencia, a pesar de su indolencia, su despilfarro o sus vicios; en resumen, que el castigo debe ser pagado no por el holgazán, por la persona culpable, sino por los dueños de tierras o propietarios que se encuentran abrumados por estas disposiciones...

"En el rapto de Hasting —afirma Mr. Majendie— los inspectores se muestran reacios a cursar denuncias por negligencia en el trabajo, por miedo a verse señalados y a correr peligros en su bienestar e incluso en su vida. Los agricultores permiten que sus obreros declaren un salario menor del que realmente reciben, a fin de obtener una mayor ayuda benéfica; no tienen ningún deseo de crearse conflictos con sus obreros, no declaran sus ganancias, y, si lo hacen, piden que no quede constancia de sus nombres... Los agricultores se resisten a expresar su opinión contra un pobre que solicite ayuda benéfica por temor a que sean incendiadas sus posesiones.

"En Brede, las ayudas alcanzan un enorme volumen. El inspector afirma que ya no es necesaria gran parte de la ayuda benéfica, pero está convencido de que si intenta llevar a la práctica alguna medida que reduzca esta ayuda, su vida correrá serio peligro... 'Descubrí en Cambridgeshire —afirma Mr. Power— que el temor ante esta amenaza (fuego), tremenda y fácilmente perpetrable, afecta mucho a los inspectores rurales de esta región, haciendo que el poder de los pobres sea casi absoluto respecto a los fondos para estas ayudas, sin que los inspectores puedan hacer nada al respecto'...

"Mr. Thorn, inspector adjunto de la parroquia de Saint Giles Crip-plegate, Londres, dice:

" 'La ayuda exterior (es decir, la ayuda concedida fuera de un asilo) en la ciudad de Londres exigiría la vigilancia continua de una persona sobre media docena de hombres sanos, y, a pesar de ello, sólo conseguiría a medias evitar el fraude. Nos engañan con mil argucias.

" 'Además, una gran mayoría de nuestros nuevos pobres son personas que llegan a la parroquia a causa de sus hábitos de intemperancia. Una vez que reciben esta ayuda benéfica, la mayoría se gasta el dinero en los bares que abundan en los alrededores. Y por más diligentes que sean los inspectores, son muchos los casos en que su celo y sagacidad quedan frustrados...

" 'Los pobres tratan por todos los medios de engañarle a usted, y como sólo tienen que fijarse en su propio caso, mientras que los inspectores no pueden dedicar una atención detallada a todos los casos de la enorme masa de que tienen que ocuparse, el resultado es que los pobres tienen la seguridad de salirse con la suya con muchísima frecuencia. Lo único que puede proteger a la parroquia es convertirse en el patrón más exigente y peor pagador que pueda pedirse'."

Para economizar espacio, las siguientes citas de los críticos de la comisión sobre las condiciones que encontraron serán breves y escasas.

En muchas parroquias, "la presión de los impuestos sobre la propiedad (para ayudar a los pobres) ha hecho que la renta de ésta se haya reducido a la mitad, o incluso menos, de lo que hubiera sido de encontrarse en otra parroquia menos pobre, y en algunos casos los propietarios no han podido encontrar arrendatarios..."

Dice Mr. Cowell: "Por mi experiencia con la puesta en marcha de la ley de pobres me encuentro en situación de poder afirmar que la cantidad pagada anualmente por los contribuyentes y su progresivo aumento constituía el obstáculo principal para el funcionamiento de esta ley. La experiencia de unas pocas semanas me ha bastado para

convencerme de que este mal, aunque grande, es pequeño en comparación con los terribles efectos que produce este sistema sobre la moral y felicidad de las clases inferiores...”

El sistema de ayuda benéfica sirvió para estimular a los “ilegítimos”. “Para una mujer, el tener un hijo ilegítimo rara vez es una carga, y el tener dos o tres se convierte en una fuente de beneficios... El dinero que recibe es más que suficiente para compensarla del perjuicio que le ocasionó el desliz y llega a convertirse en una fuente de ingresos...”

“La ayuda que se concede a la madre de un hijo ilegítimo es generalmente mayor que la otorgada a la madre de un hijo legítimo; con este enfoque lo único que se consigue es estimular directamente el vicio...”

“El testigo mencionó el caso, que conocía personalmente, de una joven de veinticuatro años con cuatro hijos ilegítimos; recibía un chelín y seis peniques semanales por cada uno de ellos, e incluso dijo, con toda claridad, que *si hubiera tenido un hijo más, se habría encontrado en una posición muy confortable*. El testigo añadió: ‘Ellas, en realidad, no se preocupan de los hijos; les dejan sin ningún control y se dedican a disfrutar de su dinero.’”

Si actualizamos esta fraseología y trasladamos el valor de ese dinero al momento presente, encontramos que esta descripción de las condiciones de la ayuda benéfica y sus consecuencias durante los primeros años del siglo XIX puede considerarse como la descripción de la situación en la ciudad de Nueva York en 1972.

¿Cuáles fueron las recomendaciones propuestas por la comisión en vista de los resultados de la ley de pobres? Deseaba que se garantizara el que “nadie tuviera que morir de hambre”, pero al mismo tiempo sugería que se impusieran ciertas condiciones para evitar el abuso en esta ayuda benéfica.

“Puede asegurarse que en la concesión de la ayuda benéfica se garantiza al público que se impondrán tales condiciones en la ayuda in-

dividual que aseguren el beneficio tanto de quien lo recibe como de todo el país, a cuyas expensas el primero es ayudado.

”La primera y más esencial de todas las condiciones es que esta situación, en su conjunto, no sea preferible, real o aparentemente, a la situación del trabajador independiente de más bajo nivel. Está ampliamente demostrado que a medida que se eleva la condición de la clase más pobre por encima de la de los trabajadores independientes, éstos se ven rebajados; sus negocios se deterioran, sus empleos se vuelven inestables y su remuneración salarial disminuye. No es, pues, de extrañar que tales personas sientan la fuerte tentación de dejar de pertenecer a la clase menos favorecida de los trabajadores y entrar en la clase más favorecida de los pobres... Cada penique de ayuda concedido, por medio del cual se hace que la condición del pobre sea más soportable que la del obrero independiente, es una concesión a la indolencia y al vicio... No creemos que un país en el que... toda persona, sea cual sea su conducta o su comportamiento, tiene garantizada una vida confortable, pueda mantener su prosperidad e incluso su civilización.

”El objetivo principal de una buena gestión de la ley de pobres es la restauración del pobre en una posición inferior a la del obrero independiente.”

En la parte siguiente del informe aparecen múltiples recomendaciones que llevan consigo muchas complejidades administrativas.

DEFENSA DE NASSAU SENIOR

En 1841, es decir, siete años después de la entrada en vigor de la nueva ley de pobres, cuando habían sido propuestas toda una serie de enmiendas por varios miembros del Parlamento, Nassau Senior, en un panfleto anónimo que apareció firmado simplemente con el seudónimo de “Un guardián”, defendía la reforma y la justificaba

con razones quizá de más peso que las que apoyaban el informe primitivo.

“En primer lugar —escribía— era necesario suprimir el sistema de asignaciones, según el cual la ayuda benéfica y los salarios se integraban bajo un mismo concepto, lo cual no ofrecía ningún estímulo a los trabajadores para que fueran más laboriosos y frugales y observaran buena conducta; por otra parte, los propietarios, forzados por la competencia existente, se veían obligados a reducir los salarios que ellos pagaban exclusivamente de su bolsillo y permitir que aumentara la asignación destinada a las ayudas.

”Teniendo en cuenta que es necesario extirpar este cáncer tan extendido y dividir a los pobres en dos clases claramente diferenciadas —por un lado, los trabajadores independientes que viven de su salario y, por otro, los pobres que viven de la beneficencia—, está claro que solamente existen tres formas para hacer menos atractiva la situación de los mendigos:

”La primera consiste en dar a éstos una cantidad inferior, peor alimento, vestidos peores y alojamientos inferiores a los que podrían lograr por medio de un salario.

”Una segunda forma podía ser la de exigir a los perceptores de esta ayuda benéfica que efectuaran un trabajo más duro o más pesado que el realizado por los trabajadores independientes...

”La tercera fórmula es, en cierto modo, una combinación de las otras dos, pero procurando evitar sus deficiencias. Se exigiría a la persona que solicite vivir a costa del trabajo y frugalidad de los demás que se fuera a vivir en algún establecimiento benéfico facilitado por la sociedad, donde tendría cubiertas todas las necesidades vitales, si bien no existirían diversiones, pero en cambio tendría una vivienda donde estaría mejor atendido, con buena alimentación y ropa, en un ambiente más sano que el que tendría en su propio domicilio, a pesar de verse privado de la cerveza, el tabaco y los licores. Esto le obligaría a someterse a ciertas normas de orden y de limpieza; además, se en-

contraría alejado de sus compañeros y de sus diversiones y estaría sometido a un trabajo monótono y sin ningún interés. Este es el sistema de las casas de trabajo.”

La comisión real, al defender este sistema, argüía que aun cuando “la ayuda benéfica a través de una casa de trabajo bien llevada” podía ser “en algunos casos un tanto dura, es evidente que se trata de una dureza a la que el bien de la sociedad exige que el beneficiario se someta. La base explícita o implícita de su petición es que se encuentra en peligro de perecer de hambre. Cuando alguien pide que se le salve de este peligro por medio de los bienes ajenos, debe aceptar la asistencia en la forma que exija el bien común. La ruina de toda legislación sobre los pobres ha sido su aplicación a casos extremos. Toda excepción, toda violación de la regla general para atender un caso real de desgracia excepcional, deja la puerta abierta a toda una serie de casos fraudulentos, con lo cual la regla general queda destruida con el paso del tiempo. Cuando se presenta el caso de extrema necesidad, el remedio debe ser aplicado por la caridad individual, virtud que no puede ni debe ser sustituida por ningún sistema de ayuda obligatoria.”

EL DILEMA DE LA AYUDA BENEFICA

Para las generaciones posteriores las reformas introducidas a través de las enmiendas de la ley de pobres de 1834 aparecían como innecesariamente duras o incluso despiadadas. Sin embargo, los ponentes de la ley de pobres intentaron, *con toda valentía*, hacer frente a las dos caras del problema que la generación anterior había ignorado y que muchos de la generación actual parecían seguir ignorando. “El fondo del problema, como señalaba Nassau Senior, era encontrar la forma de proporcionar a las clases más pobres una ayuda adecuada sin que ésta implicara un perjuicio real para su diligencia y previsión.”

En el panfleto de 1841, Nassau censuraba “a las personas que prefieren legislar para casos extremos, que prefieren estimular todo tipo de libertinaje, de ociosidad, de imprevisión o de impostura, antes que permitir que un solo aspirante sea ayudado en una forma que ellos consideren dura... Ellos premiarían al trabajador que deje el trabajo, dándole mejores y más abundantes alimentos que los que conseguiría siendo independiente... Se dejan guiar por lo que ellos llaman sus sentimientos, y éstos apuntan siempre en la misma dirección. Su compasión por el pobre excluye a cualquier trabajador o al contribuyente. Simpatizan con la ociosidad y la imprevisión, en lugar de hacerlo con la laboriosidad, la frugalidad y la independencia... Resulta superfluo recordar al lector el principio, ya conocido, de que si la ayuda se concede en términos que la hagan igual o más atractiva que el trabajo independiente, la demanda de esta ayuda aumentará mientras exista una pequeña posibilidad de satisfacerla.”

Sin embargo, la reforma de la ley de pobres en 1834, a pesar de lo que opinan muchos hoy día, fue suficientemente satisfactoria y se mantuvo, con algunos pequeños retoques introducidos por los distintos gobiernos británicos, hasta el final del siglo XIX. Pero a medida que pasaba el tiempo, arreciaron los ataques contra ella. Una gran parte de estos ataques fueron lanzados por el novelista Carlos Dickens y otros con sus descripciones espeluznantes sobre las condiciones de las casas de trabajo. Hacia finales de siglo, fueron mitigándose gradualmente las normas más rigurosas. En 1891, se permitió que hubiera en estas casas distracciones y libros; en 1892, podían abastecerse de tabaco y rapé. En 1900, una circular del gobierno recomendaba la concesión de ayuda externa, es decir, fuera de estos establecimientos, a las personas de edad y de buena conducta.

En 1905 se creó una nueva comisión real para examinar la ley de pobres, y uno de sus miembros fue Beatrice Webb. Esta comisión presentó su informe en 1909, pero, como no existía unanimidad de criterios, el gobierno no tomó ninguna decisión concreta. Sin embargo,

se continuó preparando una “nueva legislación social”. La ley sobre jubilaciones fue aprobada en 1908, y en 1909, David Lloyd George, ministro radical del Exchequer, anticipándose a la guerra contra la pobreza del presidente Lyndon B. Johnson en más de medio siglo, afirmó al presentar su nuevo presupuesto: “Se trata de un presupuesto bélico, de incrementar los fondos para emprender una guerra implacable contra la pobreza y la miseria.”

Finalmente, la ley de seguridad social nacional, de 1911, por la que se facilitaba ayuda en caso de enfermedad o desempleo sobre una base de contribución a un grupo determinado de obreros industriales, marcó el comienzo del moderno Estado providencia, que llegó a su madurez en Inglaterra con la aprobación de las reformas de Beveridge, en 1944.

Pero los ponentes de la ley de pobres de 1834 y el Parlamento que aprobó sus recomendaciones comprendieron claramente y afrontaron el problema que sus sucesores políticos parecían, como ya he afirmado, ignorar casi sistemáticamente. “El problema consiste —para citar una vez más las palabras pronunciadas por Nassau Senior— en encontrar el modo de proporcionar una ayuda adecuada a las clases más pobres, sin que esto implique un perjuicio real para su diligencia y previsión.”

¿Tiene solución este problema? ¿Nos encontramos ante un dilema insoluble? ¿Puede el Estado intentar proporcionar una ayuda adecuada a todo el que realmente lo necesite y lo merezca, sin caer en el defecto de fomentar el ocio, la negligencia y la estafa? ¿Pueden dictarse normas rígidas que protejan convenientemente contra el fraude y la impostura, sin que esto repercuta negativamente en la ayuda a aquellas personas que realmente lo necesitan? ¿Puede el Estado, también, facilitar una ayuda realmente “adecuada” durante un largo período, incluso para el que originariamente lo “merecía”, sin minar o destruir los incentivos de laboriosidad, frugalidad y automantenimiento? Si la gente puede conseguir un nivel de vida “adecuado” sin trabajar, ¿por qué trabajar? ¿Puede el Estado, finalmente, facilitar una ayuda “ade-

cuada” a todos los desempleados o, todavía más, garantizar una renta mínima a todos, sin socavar los incentivos de la gente trabajadora por medio de unos impuestos excesivos destinados a proporcionar esta ayuda? ¿Puede el Estado, en suma, facilitar una ayuda “adecuada” a todos sin frenar ni limitar gravemente la producción de donde procede esa ayuda, sin producir una inflación galopante y sin llegar a la bancarrota?

Este dilema puede ser superado. Pero ningún sistema de ayuda benéfica o de seguridad social estatal realizado hasta ahora ha logrado superarlo satisfactoriamente. Y el problema, ciertamente, no podrá resolverse mientras no sean claramente reconocidas y examinadas las alternativas que presenta.

El crecimiento del Estado providencia

La mayoría de los liberales actuales se quedarían sorprendidos si supieran que el padre del Estado providencia, que ellos tanto admiran, fue nada menos que el ferviente antiliberal y defensor de “a sangre y hierro”, Otto von Bismarck.

“Fue éste el primer político de Europa que trazó un amplio plan de seguridad social, que ofrecía a los trabajadores un seguro contra accidentes, enfermedad y vejez. Este ‘socialismo’ bismarckiano fue tomado más tarde como modelo en todos los restantes países de Europa. Representaba, en parte, la función paternalista del Estado que Bismarck, como conservador, había defendido siempre” (1).

El proyecto de Bismarck de una seguridad social obligatoria entró en vigor en 1883, y pronto fue bautizado por los periodistas alemanes con el nombre de *der Wohlfahrtsstaat*.

El ejemplo de Alemania fue seguido por Austria, en 1888, y por Hungría, en 1891.

Hasta 1912, este seguro obligatorio de enfermedad no fue implantado en Gran Bretaña, como consecuencia de la ley de seguridad social nacional de Lloyd George (1911). En 1925 se establecieron las pen-

(1) “Bismarck”, *Encyclopedia Britannica*, 1965.

siones de vejez, viudedad y orfandad. El seguro de desempleo se puso en marcha con la correspondiente ley de 1934, completándose al mismo tiempo con un sistema nacional de ayuda al desempleo. En 1945 fue aprobada la ley de ayuda familiar, que proporcionaba a toda familia, rica o pobre, la concesión de una ayuda por cada hijo a partir del segundo. En 1946 entró en vigor la ley del servicio nacional de sanidad, que ofrecía servicios médicos y medicinas gratis a todos.

Posteriormente, en 1948, como consecuencia de un informe de sir William Beveridge, todo el sistema de contribuciones obligatorias para la seguridad social se amplió enormemente con ayudas más amplias al desempleo, a la enfermedad, a la maternidad, a la viudedad, tutorías, pensiones de jubilación y por defunción.

La continua expansión de la “Seguridad Social” y de los servicios de beneficencia en Gran Bretaña es un reflejo típico de lo que ha sucedido en la mayoría de los países del mundo occidental durante los últimos cincuenta años. El sistema que se ha impuesto en todas partes ha sido poco más o menos el siguiente: multitud de programas de “seguros” financiados en parte por las contribuciones obligatorias y en parte por los fondos públicos a través de impuestos, con lo cual se protege a todos contra cualquier riesgo de pobreza, desempleo, accidente, enfermedad, vejez, malnutrición, condiciones deficitarias de vivienda o de cualquier otra carencia imaginable. Los programas se fueron ampliando año tras año en lo que respecta al número de contingencias cubiertas, de beneficiarios acogidos a cada programa, en la cantidad pagada a cada individuo y, naturalmente, en la carga total que ello representa.

De esta forma, la tendencia ha sido que cada año el trabajador pague un porcentaje cada vez mayor de sus ingresos, ya para su “seguro” obligatorio o para ayudar a otros. También anualmente se incrementa el gravamen total de impuestos tanto absoluta como proporcionalmente. Pero los impuestos directos y declarados tienden a ser menores que los desembolsos totales. Esto ha conducido a déficit

crónicos que se quiere paliar con el lanzamiento de más papel moneda, dando así origen a una inflación crónica casi universal, que se ha convertido en una característica de nuestro tiempo.

Consideremos ahora detalladamente el desarrollo del Estado providencia en Estados Unidos.

Comencemos con el mensaje del presidente Franklin D. Roosevelt en 1935 al Congreso, en el que declaraba: “El Gobierno federal debe abandonar, y así lo hará, la beneficencia... La dependencia continuada de ésta conduce a una desintegración espiritual y moral esencialmente destructiva del espíritu nacional.”

Se afirmó entonces que, si se establecía un seguro de desempleo y de vejez, la pobreza y la miseria se verían paliadas por los programas basados en las aportaciones, los cuales no destruirían los incentivos y la dignidad de los beneficiarios. De este modo, la beneficencia podía irse disminuyendo gradualmente hasta niveles despreciables.

El proyecto de seguridad social se convirtió en ley el 4 de agosto de 1935.

Veamos primeramente lo que ha sucedido con las disposiciones de este proyecto referentes a la vejez. Se ha producido un constante incremento en la entidad y el número de beneficios. El proyecto fue revisado ya en 1939, y en 1950 se amplió considerablemente la cobertura. En 1952, 1954, 1956, 1958 y 1960 (adviértase la coincidencia con los años de elecciones para el Congreso) se amplió el ámbito de los beneficios, así como el de las personas acogidas a ellos. Las enmiendas de 1965 introdujeron el *Medicare* o servicios médicos para unos veinte millones de beneficiarios. Las enmiendas de 1967, entre otras liberalizaciones, supusieron un aumento en las retribuciones para veinticuatro millones de beneficiarios, lo que supuso un porcentaje del 13 por 100 y elevó los beneficios mínimos en un 25 por 100. En 1969 las retribuciones por jubilación aumentaron alrededor de un 15 por 100, efectivo desde el 1 de enero de 1970.

(Algunas veces se ha defendido esto diciendo que tales aumentos

desde 1950 a 1970 eran necesarios para mantener cierta igualdad con el incremento del coste de la vida. Realmente, los aumentos en las asignaciones mensuales individuales suponen el 83 por 100, frente al 51,3 por 100 del aumento que ha tenido lugar en los precios de venta al consumidor durante el mismo período.)

Desde 1937 a 1950 la seguridad social fue financiada por medio de una cuota combinada de solamente el 2 por 100 (1 por 100 cada uno) entre empresarios y trabajadores sobre los salarios que no superaban los 3.000 dólares anuales. Desde entonces, tanto la cuota como el salario tope han ido aumentando ambos porcentajes cada pocos años. En 1972, la cuota era del 10,4 por 100 (el 5,2 por 100 tanto para empresarios como para trabajadores) sobre un salario base máximo fijado en los 9.000 dólares. De este modo, la cuota anual máxima ha pasado de 60 dólares, en 1950, a 936 dólares.

El 30 de junio de 1972 se superaron todos los récords anteriores en lo que respecta a incremento de prestaciones. El presidente Nixon había pedido un aumento del 5 por 100 en las prestaciones de la seguridad social. Los republicanos lo elevaron en el Congreso a un 10 por 100, y los demócratas insistían en que debería ser de un 20 por 100. Finalmente se aprobó este aumento del 20 por 100 por una abrumadora mayoría en ambas cámaras. Este aumento venía a sumarse a otros dos, aprobados en 1970 y 1971, alcanzándose un total de 26,5 por 100. Además, el Congreso acordó que en 1975 las prestaciones efectivas se incrementarían automáticamente en la misma proporción en que hubiera subido el coste de la vida, en caso de que éste fuera superior al 3 por 100.

Se estipuló astutamente que el pago de estos nuevos beneficios comenzaría a hacerse efectivo por medio de giro postal a principios de diciembre de 1972, justamente un mes antes de las elecciones para el Congreso y para la Presidencia. Todavía se estableció más astutamente que las nuevas cuotas a pagar por este aumento de beneficios no comenzarían a regir hasta el siguiente mes de enero, es decir, bas-

tante después de ambas elecciones. La cuota se elevó al 11 por 100, pero al estipular que los futuros aumentos se harían no tanto sobre la cuota cuanto sobre el tope salarial, el Congreso hacía recaer las futuras cargas financieras sobre los trabajadores mejor pagados y sus empresarios.

En 1947, la recaudación para los seguros por vejez y jubilación supuso 1.600 millones de dólares; en 1970, estas cuotas alcanzaron la cifra de 39.700 millones de dólares, y, en el año 1973, las cuotas y contribuciones para la seguridad social se cifraban en 63.700 millones de dólares.

Al principio, el programa de seguridad social se ofreció al pueblo americano como una especie de “seguro” de vejez. Las cuotas se presentaban como las “primas” pagadas por este seguro. A todo el que disfrutaba de este seguro se le aseguraba que podía aceptarlo sin menoscabo de su “dignidad”, ya que él “recibía entonces lo que había estado pagando anteriormente”.

Esto nunca fue verdad, ni siquiera al comienzo, y lo fue cada vez menos. Los que tenían salarios más bajos recibían, en proporción a sus primas, más que los que tenían salarios más altos. Esta disparidad fue aumentando con las reformas sucesivas de esta ley. El beneficiario típico, incluso en 1968, estaba recibiendo beneficios por un valor cinco veces superior al de las cuotas que él y su empresa habían estado pagando (2).

El programa OASDI se ha ido desarrollando en un sistema mixto de seguridad social y beneficencia, y esta última se ha ido ampliando cada vez más. Pero este sistema, ya se le considere como seguro o como beneficencia, es inaceptable. Por una parte, en algunos casos se conceden prestaciones superiores a la cantidad pagada a personas

(2) Colin D. CAMPBELL y Rosemary G. CAMPBELL, “Cost-Benefit Ratios under the Federal Old-age Insurance Program”, U. S. Joint Economic Committee Old-age Income Assurance, parte III, Washington D. C., U. S. Government Printing Office, diciembre de 1967, págs. 72-84.

que no necesitan asistencia. Por otra parte, personas que de hecho reciben una ayuda benéfica se ven inducidas a creer que reciben tan sólo un “seguro” ganado. Es evidente que estos programas de beneficencia se pueden llevar más lejos si se enmascaran como programas basados en la técnica del seguro.

Pero el objetivo de este capítulo no es señalar los defectos del programa OASDI, sino resaltar ante todo su crecimiento. En 1947, la seguridad social comprendía solamente jubilación y supervivientes, y la cantidad destinada a ellos era inferior a los 500 millones. En 1956, se añadió el seguro de incapacidad y, en 1965, el seguro de enfermedad. En 1972, el desembolso efectuado por este concepto fue de más de 39.000 millones de dólares.

EL SEGURO DE PARO

Este programa fue incluido también dentro de la Ley de Seguridad Social de 1935. Pero mientras que el seguro de jubilación se fundamenta en una base estrictamente nacional, el seguro de desempleo se instituyó sobre la base de los diversos estados, bajo ciertos criterios federales bastante amplios.

Aun cuando las normas eran diferentes en cada uno de los cincuenta estados, el seguro de desempleo tuvo la misma tendencia al crecimiento crónico que el de vejez. En 1937, los estados exigían generalmente por lo menos un período de dos o tres semanas antes de pagar las prestaciones. Se pensaba que toda persona que se queda sin trabajo tiene al menos unos ahorros; que el Estado necesita algún tiempo para determinar su derecho a estos beneficios; que de este modo, reduciendo o eliminando los pagos durante estos breves períodos de desempleo, se conservan estos fondos para atender a contingencias más serias. Actualmente, se ha reducido este tiempo a una semana, y en algunos estados ni siquiera existe ya.

En 1940, la asignación máxima por desempleo oscilaba entre los 15 y los 18 dólares semanales. Actualmente, esta cifra está situada entre los 40 y los 86 dólares, aparte de las asignaciones que algunos estados dan por las personas que de ellos dependen.

Como reflejo de los aumentos de los salarios, tanto de los legislados como de los efectivos, el aumento medio a nivel nacional de estas asignaciones semanales fue desde 10,56 dólares, en 1940, a 57,72 dólares, en 1971. Incluso después de tener en cuenta la elevación de los precios de venta al consumidor, el aumento real en poder adquisitivo de la media de estos beneficios fue del 63 por 100, y en la actualidad continúa aumentando mucho más rápidamente que los salarios o los precios.

Mientras que en 1940 el tiempo máximo que cubría el seguro de desempleo, en la mayor parte de los estados, era de 16 semanas, en 1971 ese tiempo se elevó en 41 estados a 26 semanas, y en otros incluso a 39. En diciembre de 1971, el Congreso aprobó una ampliación de 13 semanas en aquellos estados que tenían un índice de desempleo superior al 6,5 por 100. Esto hizo que los obreros de esas regiones o estados pudieran disfrutar de asignaciones por desempleo durante 52 semanas consecutivas.

La suma total anual pagada por este concepto aumentó desde 500 millones de dólares, en 1940, hasta 3.800 millones, en 1970, es decir, hubo un aumento siete veces mayor y superó todo lo que se había pagado hasta entonces por este concepto. En 1970, las prestaciones totales aumentaron en un 80 por 100 (1.700 millones de dólares) sobre 1969. La combinación de este aumento legal de las asignaciones máximas semanales y la mayor duración de estos beneficios aumentó casi en diez veces la cantidad total que potencialmente podía percibir un trabajador desempleado en el período de un año (dólares por semana multiplicados por el número de semanas) (3).

(3) Parte del material utilizado sobre la seguridad social y el subsidio de paro se basa en estudios del American Enterprise Institute, Washington, D. C.

Esta proporción aumentaría todavía más. El 8 de julio de 1969 el presidente Nixon hizo un llamamiento a todos los estados para que incrementaran la asignación semanal por desempleo. Sugirió que los máximos semanales se fijaran en dos tercios respecto al índice del salario semanal admitido en cada estado, de tal forma que por lo menos el 80 por 100 de los trabajadores asegurados recibieran el 50 por 100 de su salario real. Se estimaba que los desembolsos por el seguro de paro serían, para el año fiscal de 1972, de 7.200 millones de dólares.

No hay duda de que esta compensación por desempleo disminuye el incentivo para conservar un puesto de trabajo o para buscar otro nuevo. Ayuda a los sindicatos a mantener artificialmente altos los tipos de salarios y prolonga y aumenta el desempleo. Un economista ha comparado esta situación a una "subvención para impedir el mercado laboral" (4).

Este argumento, lógicamente, puede aplicarse a otros aspectos. No solamente la compensación económica por desempleo, sino cualquier otra forma de ayuda tiende a situar a las personas al margen del mercado laboral y a reducir el empleo. Cuando a una persona se le da una ayuda adecuada, y se le permite seguir disfrutando de ella durante bastante tiempo, ésta no se preocupa por buscar un nuevo trabajo. Al no existir competencia, los tipos de salarios pueden permanecer más altos. Pero, con salarios tan altos, habrá menos puestos de trabajo disponibles. De esta forma, aunque el desempleo temporal parece crear la necesidad de una ayuda de este tipo, en realidad, una vez facilitada ésta de una forma adecuada y a largo plazo, corre el peligro de convertir el desempleo en algo permanente, lo cual constituye un círculo vicioso.

Volviendo al subsidio de desempleo, puede afirmarse que es incorrecto llamarle "seguro de desempleo". En Estados Unidos los trabaja-

(4) W. H. HUTT, *The Theory of Idle Resources*, Londres, Jonathan Cape, 1939, pág. 129.

dores no contribuyen directamente a este seguro (si bien, a largo plazo, experimenta una reducción la paga real de los trabajadores fijos). En realidad, es una mezcla confusa de seguro y beneficencia, al igual que el llamado “seguro” oficial de vejez. Quienes propugnan constantemente un aumento en el porcentaje del subsidio con respecto a la base salarial, o bien la ampliación del período cubierto por este subsidio (para evitar que pueda considerarse como nueva beneficencia), olvidan que con ello infringen las normas de equidad que caracterizan a este tipo de ayuda social, puesto que si se acepta el mencionado principio, no se conseguirá sino remunerar en mayor medida a los trabajadores mejor pagados en relación con los que gozan de menor remuneración.

Pero, aparte de estas deficiencias, lo que realmente nos interesa resaltar es que la compensación por desempleo, una vez que se ha adoptado, tiende a continuar aumentando tanto en la cuantía de la asignación semanal como en la ampliación del tiempo cubierto por este seguro.

En el próximo capítulo veremos que la cada vez más costosa seguridad social y los programas de subsidio de paro no han permitido al Gobierno federal abandonar la beneficencia.

La estampida del «welfarismo»

El principal argumento que Franklin D. Roosevelt y otros muchos dieron en 1935 para pedir la implantación de la seguridad social y el subsidio de paro fue que estas medidas permitirían al gobierno librarse de la carga que representaba la ayuda benéfica.

Pero, aunque todos los programas de “seguros” sociales pedidos por ellos se convirtieron en leyes, y aunque todos estos planes suplementarios o “de cambio” han sido constantemente ampliados, la ayuda benéfica directa, en vez de mostrar la menor tendencia a disminuir, ha crecido más allá de cuanto cabía soñar en 1935.

Sólo en Nueva York, el número de sus beneficiarios subió de 328.000, en 1960, a 1.275.000, en agosto de 1972, y sigue creciendo. El 10 de marzo de 1971, el Departamento federal de Sanidad, Educación y Bienestar Social informaba de que más del 10 por 100 de los residentes en las veinte mayores ciudades del país estaban acogidos a la ayuda benéfica. En Nueva York, Baltimore, San Luis y San Francisco la recibían una persona de cada siete, y en Boston, una de cada cinco. El alcalde de Newark (Nueva Jersey) dijo al Congreso, el 22 de enero de 1971, que el 30 por 100 de la población de su ciudad vivía de la beneficencia.

Para el conjunto del país, el número de personas acogidas a la

ayuda aumentó de 6.052.000, en 1950, a 7.098.000, en 1960; 9.450.000, en 1968; 14.407.000, en abril de 1971, y 15.069.000, en abril de 1972.

Como la asignación por persona aumenta sin cesar, los gastos totales de la ayuda crecen a un ritmo todavía mayor. Veamos un cuadro resumen:

AÑO FISCAL	Fondos totales (en miles)	Fondos federales (en miles)
1936	349.892	20.202
1940	1.123.660	279.404
1945	1.028.000	417.570
1950	2.488.831	1.095.788
1955	2.939.570	1.440.771
1960	4.039.433	2.055.226
1965	5.868.357	3.178.850
1970	14.433.500	7.594.300
1971	18.631.600	9.932.000

Fuentes: U. S. Department of Health, Education and Welfare, NCSS Report F-5, 6 de julio 1971, y *Social Security Bulletin*, diciembre 1971.

Los 18.600 millones de dólares gastados en ayuda benéfica en el año fiscal de 1971 representaron más del cuádruplo del presupuesto destinado a ese fin en 1960, más de 17 veces el de 1940 y más de 53 veces el de 1936.

Para ahorrar cifras al lector, no sólo he limitado la comparación a intervalos de cinco años, sino que he prescindido de la división entre fondos locales y estatales. Pero son precisamente estas comparaciones las que explican en buena parte el fulminante ascenso de los presupuestos de la ayuda benéfica. Se observará que la contribución federal a los gastos en ayuda directa, que fue de sólo el 5 por 100 en 1936, alcanzó el 25 por 100 en 1940, el 44 en 1950 y el 53 en 1971. Sin embargo, la ayuda no fue administrada a nivel federal, sino, en su mayor parte, por municipios y condados. Las entidades lo-

cales contribuyeron con sólo un 26 por 100 al presupuesto total de ayuda benéfica manejado por ellas en 1940, y este porcentaje fue de sólo el 11 por 100 en 1950, el 13 en 1960 y de nuevo el 11 en 1970. Cuando un ayuntamiento contribuye con sólo once centavos por cada dólar que paga a los beneficiarios de la ayuda, puede dispensar favores políticos sin grandes sacrificios y carece de alicientes para ejercer una estricta vigilancia sobre abusos y fraudes.

Quienes discuten los crecientes gastos en ayuda benéfica directa suelen tratar estas cifras aisladamente, como si representasen el coste total de la “guerra contra la pobreza”. En realidad, suponen sólo una pequeña fracción de ese coste; poco más de una décima parte, en los últimos tiempos. Las cifras que siguen están tomadas de una publicación oficial y reflejan los “Gastos en servicios oficiales de bienestar social” (1).

GASTOS EN BIENESTAR SOCIAL
(en millones de dólares)

A Ñ O	Totales	Federales	Estatales y locales
1935	6.548	3.207	3.341
1940	8.795	3.443	5.351
1945	9.205	4.399	4.866
1950	23.508	10.541	12.967
1955	32.640	14.623	18.017
1960	52.293	24.957	27.337
1965	77.121	37.720	39.401
1968	113.839	60.314	53.525
1970	145.350	77.321	68.029
1971	170.752	92.411	78.341

Este gigantesco total de 171.000 millones de dólares en “bienestar social” es más del triple de la cifra de 1960 y más de 26 veces la

(1) Statistical Abstract of the United States, 1971, cuadro 430, pág. 271, y *Social Security Bulletin*, diciembre de 1971.

de 1935. Pero, a pesar de que los gastos federales con fines benéficos se han multiplicado por 29 en este período de treinta y seis años, la carga de los estados y municipios por el mismo concepto, lejos de aliviarse, ha aumentado también 23 veces.

Un resultado semejante encontramos al considerar exclusivamente el coste de la ayuda directa. Aunque el Gobierno federal contribuía sólo con un 5 por 100 del total en 1936, frente al 53 por 100 en 1971, el coste para estados y municipios ha aumentado 26 veces. No hace falta más para juzgar la teoría de que el “presupuesto compartido”, el aumento de las aportaciones federales, consigue a la larga aliviar el peso de los gastos benéficos sobre estados y municipios. Lo que en realidad se logra es un aumento en el total de tales gastos.

Vemos, pues, que en Estados Unidos los gastos con fines benéficos tienden a aumentar en proporción geométrica, y lo mismo ha ocurrido en todas partes. Sólo cuando las consecuencias económicas y presupuestarias de esta escalada se hacen tan graves que resultan evidentes para la mayoría de la población —es decir, cuando ya se han producido daños irreparables— es posible empezar a restringir los planes de “bienestar social”. La inflación crónica que en los últimos años vienen sufriendo casi todos los países del mundo ha sido sobre todo consecuencia de la estampida del “welfarismo”.

Las causas de este aumento acelerado no son nada misteriosas. Una vez aceptada la premisa de que “los pobres” tienen, por serlo, un “derecho” a participar de los ingresos de otras personas —sin tomar en cuenta las razones por las que son pobres o por las que esos otros viven mejor— no existe cota lógica en la que detener esa distribución de dinero y favores, hasta llegar al punto en que todos disfruten de los mismos ingresos. Si tengo “derecho” a los “ingresos mínimos suficientes para vivir decentemente”, esté o no dispuesto a trabajar para obtenerlos, ¿por qué no he de tenerlo también a percibir tanto como usted, con independencia de que usted lo gane y yo no?

Una vez aceptada la premisa de que la pobreza no es culpa de los

pobres, sino de la “sociedad” (es decir, de quienes subvienen a sus propias necesidades) o del “sistema capitalista”, no existe un límite definible para percibir ayuda benéfica, y los políticos a caza de votos competirán en proponer nuevos planes de “bienestar” para hacer frente a necesidades hasta entonces “desatendidas”, o en aumentar los subsidios y rebajar las condiciones para tener derecho a ellos dentro de los servicios ya existentes.

PLANES A MONTONES

No parece existir en parte alguna una relación completa de los programas benéficos vigentes. La cifra de 171.000 millones de dólares gastados en “bienestar social” en el año fiscal de 1971 se divide oficialmente en unos 66.000 millones para “seguros sociales”, 22.000 para “asistencia pública”, 11.000 para “programas médicos y sanitarios”, 10.000 para “ayuda a los veteranos”, 56.000 para “educación”, unos 1.000 para “vivienda” y 5.000 para “otras atenciones sociales”. Pero estos totales se descomponen a su vez en 47 grupos diferentes de servicios, muchos de los cuales constan de diversas ramas (2).

El abrumado contribuyente oye hablar de cosas tales como bonos de alimentación, formación profesional, casas baratas, complementos de vivienda, “ciudades modelo”, proyectos de acción comunitaria, asesoramiento legal a indigentes, centros sanitarios vecinales, FAP, Oficina de Oportunidades Económicas (OEO), Ayuda médica, Asistencia a la Vejez (OAA), Ayuda a los Ciegos (AB), Ayuda a los incapacitados permanentes y totales (APTD), Ayuda a las familias con hijos a su cargo (AFDC), Asistencia general (GA), Programa de Acción Comunitaria (CAP), Cuerpos de Trabajo, programas de capa-

(2) Véase *Social Security Bulletin*, diciembre de 1971.

citación obrera, Igualdad de oportunidades, VISTA, etc., y no tiene la menor idea de si algunos de estos servicios están incluidos en otros o se ocupan de lo mismo; de cuáles, si hay alguno, han dejado de funcionar, y cuáles acaban de inaugurarse. Lo único que sabe es que parecen proliferar al ritmo de uno por mes.

En 1969, Edith Green, diputado demócrata por Oregón, pidió a la Biblioteca del Congreso que calculase el importe total de los fondos que una familia podría recibir del gobierno federal si aprovechaba todos los programas de asistencia pública vigentes.

Tomando como hipótesis la de una familia formada por una madre y cuatro hijos, uno de ellos en edad preescolar, otro en la escuela primaria, otro en la secundaria y el mayor en la universidad, la Biblioteca le informó de lo siguiente:

Esa familia podría cobrar 2.800 dólares de la asistencia pública, 618 por asistencia médica con cargo a AFDC, 336 en bonos de alimentación y unos 200 de OEO, en concepto de asesoría legal y asistencia sanitaria. La familia tendría derecho también a un subsidio por vivienda del orden de 406 a 636 dólares.

El hijo en edad preescolar podría acogerse a la Igualdad de oportunidades, cuyo presupuesto por niño es de unos 1.050 dólares. El que asiste a la escuela superior puede recibir hasta 1.440 dólares en servicios del Upward Bound, y el universitario, de 500 a 1.000. Este podrá obtener también un préstamo de los establecidos por la National Defense Education Act, e incluso una ayuda a fondo perdido de 520 dólares. También podría beneficiarse de la ayuda a estudiantes que trabajan, que supone unos 475 dólares. Si la madre desea acogerse al programa de oportunidades de empleo, le reportará otros 3.000 dólares.

De modo que esta familia imaginaria de madre y cuatro hijos podrá beneficiarse de subvenciones y servicios por un valor de 11.513 dólares anuales.

Según otra hipótesis, una madre con ocho hijos podría conseguir

unos ingresos anuales por “bienestar social” de 21.093 dólares (3).

En 1968, el congresista William V. Roth Jr. y su equipo consiguieron identificar 1.571 programas de ayuda, de ellos 478 sólo en el Departamento de Sanidad, Educación y Bienestar Social; pero su conclusión fue que “nadie, en ninguna parte, sabe con exactitud cuántos programas federales existen”.

En febrero de 1972 testigos de la Administración declararon ante un comité del Congreso que había 168 programas federales destinados totalmente o en parte a luchar contra la pobreza (4). Pero, dado que los gastos totales de esos 168 programas ascendían sólo a 31.500 millones (de los 92.000 millones de “gastos de bienestar social” federales), la lista era sin duda incompleta.

Mientras el Gobierno federal sigue acumulando programas de asistencia, tanto bajo los demócratas como bajo los republicanos, cada uno de esos planes muestra una tendencia a crecer muy semejante a la de la clásica bola de nieve. Una de las razones para que así ocurra es que cuando un congresista lanza un nuevo plan suele emplear la técnica de la cuña, proponiendo unos gastos muy moderados, para mitigar la oposición, pero incluyendo en la ley un sistema de incrementos anuales. Otra de las razones es que cuando se aprueba un nuevo programa, a la gente le cuesta algún tiempo enterarse de lo que se le ofrece, pero después empieza la estampida. Y, por último, sucede que los burócratas que administran el programa —ansiosos por demostrar sus buenos sentimientos y su liberalidad a costa ajena, así como lo imprescindible de las funciones que desempeñan— no sólo interpretan con manga muy ancha los requisitos exigidos por la ley, sino que emprenden una activa propaganda para persuadir a los “clientes” potenciales de su derecho a figurar en las listas de beneficiarios.

Una de las causas de que las nóminas de la ayuda benéfica cre-

(3) *Human Events*, 13 de diciembre de 1969.

(4) *New York Times*, 16 de febrero de 1972.

cieran tanto en los años 60 fue que existía un numeroso personal empleado por el Gobierno federal para hacerlas crecer. Como ha dicho Nathan Glazer, “las Agencias de Acción Comunitaria establecidas por la Oficina de Oportunidades Económicas a partir de 1964 tenían 100.000 empleados. Una de las tareas primordiales de esta verdadera legión consistía en informar a los necesitados acerca de los programas de ayuda, acompañarlos a las respectivas oficinas, hablar en su favor, ayudarlos a organizar “sentadas” y distribuir folletos de divulgación de las normas por las que se rige la ayuda y los beneficios que concede. En una palabra, los servicios de “bienestar social” contaron con 100.000 agentes de reclutamiento de los que no disponían antes. Además, en 1968 había unos 1.800 abogados a sueldo de los proyectos de la OEO, y una de sus funciones consistía en luchar contra las restricciones en la concesión de ayudas... Los continuos litigios eliminaron cualquier criterio restrictivo e intimidaron a organismos y funcionarios, induciéndolos a aceptar nuevos beneficiarios y a concederles mayores subsidios”(5).

¿CUANTOS HACEN TRAMPA?

En los últimos años se ha discutido mucho acerca de la extensión del fraude y el engaño entre quienes se acogen a la ayuda benéfica. La propia naturaleza del problema hace que no pueda ser conocido con exactitud, pero hay pruebas de su gravedad.

En enero de 1971, tras una investigación a domicilio, el estado de Nevada dio de baja a un 22 por 100 —3.000 personas— de los acogidos a la ayuda benéfica. El director de beneficencia informó de que esas personas habían venido estafando a los contribuyentes un millón de dólares al año por no dar cuenta de sus ingresos de otras

(5) Revista *New York*, 11 de octubre de 1971.

procedencias, entre ellas el subsidio de paro. El director culpó de tales fraudes a una norma federal que permitía a los solicitantes de la ayuda obtenerla con sólo afirmar que reunían todos los requisitos necesarios.

En Michigan, los funcionarios de los servicios benéficos del estado descubrieron casos de beneficiarios que se embolsaban el importe de prótesis dentales que no les habían sido colocadas.

En California, un grupo de vecinos de la zona de la bahía de San Francisco —todos ellos empleados en jornada completa— llevó a cabo un experimento para probar a los inspectores del condado lo fácil que es conseguir los beneficios de la ayuda. Recorrieron los servicios de “bienestar social” solicitando, y obteniendo, la inscripción como beneficiarios, casi siempre sin tener que acreditar siquiera su personalidad. Según el gobernador Reagan, “uno de ellos consiguió inscribirse cuatro veces con cuatro nombres diferentes en un solo día... y en la misma oficina”.

En su mensaje a la legislatura de California, Reagan decía: “El mismo gobierno que exige al ciudadano que paga sus impuestos justificar cada renglón de su declaración, decreta que el menor interrogatorio a quien solicita acogerse a la beneficencia le degrada y humilla.”

Una investigación sobre las nóminas de la beneficencia neoyorquina, llevada a cabo por el Departamento de Contabilidad General y publicada en septiembre de 1969, demostró que el 10,7 por 100 de las familias acogidas a la ayuda no reunían los requisitos exigidos, y el 34,1 por 100 de quienes los reunían estaban recibiendo más de lo debido (6).

En 1971 el interventor de Nueva York Abraham Beame reveló

(6) Ejemplos citados en el artículo “Welfare Out of Control”, *U. S. News and World Report*, 8 de febrero de 1971. Por una coincidencia, *Time* y *Newsweek* dedicaron también amplios trabajos al “welfarismo” en sus números de la misma fecha, y utilizando materiales muy semejantes.

que el municipio perdía dos millones de dólares al año a causa de los falsos cheques de la ayuda benéfica presentados al cobro. Otra importante cantidad se perdía por las falsas reclamaciones de quienes alegaban no haber recibido sus cheques, por lo que se les expedía un duplicado. La simple exigencia de que los beneficiarios pasasen a recoger sus cheques en vez de recibirlos por correo hizo descender las listas de los beneficiarios neoyorquinos en un 20 por 100.

Es imposible saber qué parte del desbarajuste de los servicios benéficos locales y nacionales es imputable a los beneficiarios tramposos y cuál se debe a la propia Administración. Ha llegado a ser tan sencillo obtener y seguir disfrutando los beneficios de la ayuda que las trapacerías se han hecho cada vez menos necesarias.

El 12 de enero de 1969, el *New York Times* titulaba un artículo de primera página: “Millones de dólares de los fondos de ayuda a los pobres se pierden por el fraude y la ineficacia.” La información decía que “diversas investigaciones sobre el programa municipal de lucha contra la pobreza, que tiene un presupuesto anual de 122 millones de dólares, han descubierto un estado de corrupción crónica y caos administrativo”, y citaba las declaraciones de un ayudante del fiscal: “La cosa es de tal gravedad que costará diez años descubrir lo que realmente ha venido ocurriendo en la Administración de Recursos Humanos.” Al día siguiente, el ministro de Trabajo, W. Willard Wirtz, declaraba que Nueva York tenía los peores problemas administrativos entre todos los programas de lucha contra la pobreza vigentes en los municipios del país.

Pero la situación de Nueva York siguió empeorando. En enero de 1971 una madre y sus cuatro hijos, acogidos a la ayuda benéfica, fueron enviados al Waldorf Astoria, lo que importó 152,64 dólares por dos días. La oficina municipal de beneficencia afirmó sin inmutarse que no había habitación en ningún otro sitio. Pero otras prácticas habituales de ese departamento no resultaban mucho más baratas, pues llegó a ocupar “temporalmente” hoteles enteros, a tarifas

normales, con familias acogidas a la ayuda benéfica. Una familia fue instalada en el Broadway Central pagando 390,5 dólares semanales. Otra, compuesta por quince personas, en un motel de Bronx, cuyo alquiler habría ascendido a 54.080 dólares al año (7).

El servicio benéfico que más rápidamente ha crecido ha sido, con notable diferencia, el denominado Ayuda a las Familias con Hijos a su Cargo (AFDC). En el decenio 1960-70, el número de sus beneficiarios aumentó de 3.023.000 a 9.500.000. Los gastos subieron desde 621 millones en 1955 a 4.100 millones en 1970. El número de acogidos ha llegado a 10.933.000 en abril de 1972, y los costes son ya del orden de los 7.000 millones al año.

El fraude a escala nacional es probablemente mayor en este servicio que en ningún otro. La razón es que cualquier madre y sus hijos, legítimos o no, tienen derecho a esa ayuda si no están a cargo de un padre que trabaje. Las madres alegan que el marido las ha “abandonado”. “La verdad es —dice un funcionario— que en muchos casos no ha habido tal abandono. El padre se limita a no dejarse ver para que la madre pueda entrar en las nóminas del AFDC. Esta táctica la conoce todo el mundo en los barrios bajos, y en Nueva York está muy extendida.” El gobernador Reagan informó que sabía de 250.000 hogares californianos cuyo cabeza de familia se había “ausentado”.

Existe otro factor. En el condado de Essex, en Nueva Jersey, una encuesta entre 750 madres acogidas a la ayuda por hijos a su cargo reveló que el 49 por 100 eran solteras (8). El tener hijos ilegítimos era un modo automático de conseguir la ayuda.

El director de bienestar social del estado de California, Robert Carleson, comunicó en octubre de 1972 que una revisión por computadoras de los ingresos de los beneficiarios de aquel servicio descubrió un 41 por 100 de presuntos fraudes.

Una de las causas fundamentales del enorme y creciente volumen

(7) *Time*, 8 de febrero de 1971.

(8) *New York Times*, 23 de abril de 1972.

de acogidos a los diversos servicios benéficos es la falta de una investigación adecuada sobre la idoneidad de los postulantes. La excusa de algunos funcionarios es que resulta imposible, por falta de tiempo, dedicarse a tales controles, y que es más importante ayudar a quien lo necesita que descubrir a los tramposos.

Como ejemplo de los resultados de esta actitud, en marzo de 1972 el inspector general del estado de Nueva York descubrió, entre otros, el caso de un vecino de Brooklyn, de veintidós años, que se las había arreglado para conseguir ayuda de seis centros benéficos diferentes del mismo Brooklyn, a la vez que se beneficiaba de la ayuda a su madre por hijos a su cargo, un subsidio que debió dejar de percibir al cumplir los dieciocho años (9).

Otra razón por la que no se investiga adecuadamente la idoneidad de los candidatos es la barrera que a ello oponen las normas burocráticas federales. Como ha dicho el gobernador Reagan, “supone que el espíritu de esas normas es que ningún funcionario puede negar o poner en duda las afirmaciones de quien solicita la ayuda” (10).

En vez de tratar de reformar esta situación, el Departamento de Sanidad, Educación y Bienestar Social parece muy interesado en defenderla. Ha publicado y distribuido ampliamente un folleto titulado *Welfare Myths vs. Facts* (Mitos y realidades de los servicios de bienestar social), que convierten en mitos las críticas legítimas, exagerándolas, y da después respuestas muy discutibles. Por ejemplo:

“Mito: Las nóminas de los servicios benéficos están llenas de haraganes útiles para el trabajo.”

“Realidad: Los beneficiarios varones capaces de trabajar y sin empleo son menos del 1 por 100.”

Esta cifra, en la que va implícita la poca importancia que para los servicios de beneficencia tendría el dar un puesto de trabajo a

(9) *New York Times*, 2 de abril de 1972.

(10) *U. S. News and World Report*, 1 de marzo de 1971.

esos hombres, es increíblemente baja. Al parecer, considera que cualquier incapacidad física, aun la más trivial, da derecho a la ayuda familiar; no toma en cuenta a las mujeres aptas para el trabajo, e ignora el hecho de que el promedio de miembros de las familias acogidas a la ayuda benéfica es de 3,7, que desaparecerían de las nóminas de beneficiarios si el responsable de la familia trabajase. Otro ejemplo:

“Mito: El que se acoge a la beneficencia ya no sale de ella.”

“Realidad: El promedio de tiempo de permanencia en la ayuda es de 23 meses... El número de casos de larga duración es relativamente pequeño.”

Un *promedio* de 23 meses de ayuda a cada familia beneficiaria no es como para mostrarse satisfecho; eso suponiendo que la cifra sea de fiar. Los propios gráficos del departamento muestran que más de la tercera parte de los acogidos llevan allí no menos de tres años. Además, el promedio que da el departamento no tiene en cuenta los “reenganches”. Si una familia disfruta de la ayuda 23 meses, se da de baja durante un mes, vuelve a cobrar otros 23 meses y así sucesivamente, el promedio no aumentará. Tampoco ninguna de las cifras basadas en la situación en un determinado momento tiene en cuenta las perspectivas de permanencia en las nóminas de beneficiarios. Se han encontrado casos de familias que llevaban tres generaciones viviendo de la beneficencia pública (11).

No es de extrañar que en enero de 1971, en su discurso sobre el “estado de la Unión”, el presidente Nixon calificase el actual sistema norteamericano de ayuda benéfica de “una afrenta monstruosa y devoradora”.

(11) Un excelente análisis del folleto *Welfare Myths vs. Facts* figura en el *Wall Street Journal* de 27 de enero de 1972, firmado por Richard A. Snyder, senador de Pennsylvania.

La falacia del Gobierno que «da trabajo»

Desde muy antiguo se ha dado por supuesto no sólo que el gobierno debe hacer algo por los pobres, sino que una de las cosas que puede y debe hacer es “darles trabajo”. Ya en la época isabelina, la Ley de Pobres inglesa declaraba como uno de sus objetivos el de “proporcionar trabajo a los indigentes”. En nuestros días son muchos los que afirman que el gobierno tiene la capacidad y el deber de convertirse en “último recurso de los sin trabajo”, de “garantizar a todos un empleo”.

Tales opiniones se basan en graves errores.

En una hipotética economía de giro uniforme, con competencia libre y fluida, cada trabajador trataría de emplearse donde le pagasen mejor, lo que significa donde mayor fuera su productividad marginal, y, de igual modo, cada empresario trataría de hallar el trabajador cuya productividad fuese más alta por el salario y en el puesto ofrecidos. Por tanto, en semejante economía cada trabajador estaría asignado a la tarea en que lograrse su mayor productividad, entre las decenas de miles de posibles ocupaciones, y habría una tendencia al pleno empleo dentro de la máxima productividad general. No existiría un desempleo que el Estado tuviese que esforzarse en eliminar.

En cualquiera de las actuales economías dinámicas existe siem-

pre, como sabemos, un cierto volumen de paro "normal". Con demasiada frecuencia se considera esto como un mal a remediar. Se le denomina equívocamente paro "friccional", cuando es, en su mayor parte, el resultado de reajustes económicos necesarios y deseables que suelen requerir algún tiempo, y a los que ese tiempo no debe negárseles.

En una economía sana y flexible, tales reajustes se dan en todo momento. Hay industrias en expansión, mientras que otras sufren un retroceso, absoluto o relativo, y es necesaria una transferencia de mano de obra y capital de éstas a aquéllas. Algunos trabajadores se ven obligados al cambio cuando se prescinde de ellos. Otros se despiden voluntariamente, cobran el subsidio de paro, viven de sus ahorros, se toman unas vacaciones, descansan entre dos empleos o pasan algún tiempo "echando un vistazo" y decidiendo lo que van a hacer. Tratan de decidir qué empleo les resultará más rentable o satisfactorio, y sólo podrán estar seguros de elegir bien si tienen tiempo para comparar.

Como dijo una vez el economista Pigou, un hombre sólo sufre desempleo "cuando, *además* de carecer de trabajo, desea encontrarlo". Es este elemento subjetivo el que los estadísticos no pueden medir, y en consecuencia los parados voluntarios y los que lo están involuntariamente entre dos ocupaciones figuran juntos en las mismas estadísticas.

A muchas personas les preocupan más de la cuenta esas estadísticas, no sólo porque no hacen dicha distinción, sino porque se imaginan a los parados como un ejército permanente que deambula desesperado en busca de trabajo. Pero la composición de la masa de desempleados cambia constantemente. A mediados de 1972, por tomar un ejemplo suficientemente típico, la duración media de la situación de paro era de once semanas. Sólo una quinta parte de los parados permanecían sin trabajo más de quince semanas.

Es en situaciones de paro normal o masivo cuando se hace más acuciante la pretensión de que el gobierno proporcione trabajo. Lo primero que tal exigencia tiene de erróneo es que ignora la causa del gran volumen de paro, que en la mayoría de los casos resultará achacable al propio gobierno.

Si, por ejemplo, el gobierno ha establecido un salario mínimo legal, habrá condenado al paro a todos los trabajadores incapaces de ganar ese mínimo. Si después el propio gobierno les “da trabajo”, estará, en el mejor de los casos, haciendo lo que impidió hacer a los empresarios privados; pero si, como es probable, paga a esos trabajadores el mínimo legal, el resultado será una pérdida económica a la que habrán de subvenir los contribuyentes, pues esos obreros estarán, casi con toda seguridad, produciendo menos de lo que se les paga.

Los empresarios privados los habrían empleado (de no haber existido la ley de salario mínimo) donde su productividad fuese más alta. Como al gobierno no le acucian las exigencias del mercado, no tratará de hacerlo así. Por tanto, en la mayoría de los casos, los asignará a un trabajo menos productivo del que les habría dado la industria privada.

Si el gobierno trata de poner a esos parados a trabajar en ramas en las que existen fuertes sindicatos, se encontrará con la oposición de tales organizaciones al aumento de una competencia perjudicial para sus afiliados, lo que restringirá aún más las posibilidades productivas de cualquier trabajo ofrecido por el gobierno.

Los mismos problemas se suscitarán cualquiera que sea la causa del paro existente. Este puede ser debido, como ocurre a menudo, al excesivo nivel de los salarios, conseguido por la presión sindical, mediante huelgas o amenazas de huelga, o a través de las concesiones arrancadas a los empresarios en los “convenios colectivos”. Los salarios demasiado altos provocan siempre paro. La competencia entre los parados por los puestos de trabajo privados conduce, en un mer-

cado libre, a una reducción de los salarios a niveles en los que el paro desaparece. Pero si quienes pierden sus empleos a causa del excesivo nivel salarial son inmediatamente empleados por el gobierno, se eliminan las presiones económicas capaces de hacer descender los salarios al nivel que señala el mercado, y con ellas los reajustes necesarios. Los trabajadores empleados por el gobierno lo son con una pérdida que han de enjugar los contribuyentes y toda la comunidad económica se ve empobrecida porque sus trabajadores son empleados de manera menos eficiente.

Este razonamiento es también aplicable cuando el desempleo se debe a una típica depresión, causada, por ejemplo, por una deflación en la moneda o el crédito que ha hecho descender la demanda de los consumidores y el precio de las mercancías, mientras los salarios y otros costes “rígidos” permanecen altos. En un mercado libre, esta situación llegaría a remediarse gracias al reajuste a la baja de los tipos de salario a los nuevos e inferiores niveles de la demanda y los precios. Pero si el gobierno se apresura a ofrecer “puestos de trabajo” artificiales a cuantos han perdido su empleo en la industria privada, el reajuste a la baja de los tipos de salario no llegará a producirse. La carga sobre los contribuyentes acabará por hacerse insostenible, y se creará encontrar la única salida en el déficit presupuestario y la inflación monetaria. Pronto el aumento de la inflación llegará a ser considerado la solución “normal” a los problemas de paro, hasta que el mecanismo desemboque en la inevitable crisis.

EL PRIMER PASO: RECONSIDERAR LA POLITICA QUE HOY SE SIGUE

Cuando nos encontramos ante un número anormal de parados, el primer paso será, por tanto, que el gobierno reconsidere las medidas económicas en vigor y abandone aquéllas que han venido causando el paro.

Un cierto porcentaje de los parados no son útiles para el trabajo. Tal es el caso de los incapacitados por su edad o sus condiciones físicas. A ellos han de sumarse los retrasados mentales y las personas de tan primaria formación que no pueden aprender los oficios más elementales y necesitan en su trabajo mayor vigilancia de la que puede dedicárseles. A este grupo han de ser adscritos también los haraganes crónicos —los Rip van Winkles, nacidos con “una aversión invencible a cualquier tipo de actividad lucrativa”— y los rebeldes que se niegan a aceptar todo tipo de disciplina y, por malicia o indiferencia, hacen más daño que labor útil. Cualquier gobierno se verá defraudado en la tarea de “dar trabajo” a semejantes personas.

En épocas de paro masivo suele prevalecer la opinión de que el gobierno debe dar trabajo en vez de limitarse a proporcionar ayuda benéfica a los desempleados; pero cuando el remedio llega a intentarse, se ve muy pronto que su precio resulta prohibitivo. En la depresión de los años 30, el régimen de Roosevelt montó la Works Progress Administration (WPA) para proporcionar empleos. Pero como los trabajadores necesitaban materias primas, herramientas, maquinaria y equipo, este tipo de empleo exigía demasiado capital por puesto de trabajo creado. Cuando esta carestía se hizo evidente los funcionarios interesados trataron de arbitrar proyectos —mereciendo por ello toda suerte de alabanzas— que proporcionasen el máximo número de puestos de trabajo por dólar gastado; en otras palabras, empleos que exigiesen la menor cantidad de materias primas, maquinaria y equipo. Lo que no se tuvo en cuenta es que tales empleos, que precisan un máximo de mano de obra en proporción al capital invertido en equipo, son precisamente los menos eficientes y productivos. (Se estima que en la industria privada norteamericana la inversión actual por obrero activo es de unos 30.000 dólares.)

Cuanto acabamos de decir pone de relieve la insensatez de la afirmación de que el gobierno puede o debe “garantizar a todos un empleo”. Si se eliminase totalmente el temor al despido, semejante

garantía llegaría a desmoralizar incluso a obreros hoy pasablemente industriosos y eficaces en puestos menos seguros. Ya no tendrían que esforzarse por cumplir con nadie. ¿Qué pasaría si empezasen a llegar tarde a diario, a marcharse antes de acabar la jornada, a fingirse continuamente enfermos, a no aparecer más que a la hora de cobrar, a desbaratar cuantos trabajos se les encomendasen, a negarse a aceptar órdenes o consejos, a robar, a cometer actos de vandalismo, a maltratar al patrono...? ¿Acaso no tienen su empleo garantizado?

Dejando aparte las cuestiones de moral obrera, ¿cómo decidiría el gobierno dónde y con qué medios poner a los parados a trabajar y a cuántos en tal trabajo y cuántos en tal otro? ¿Podría destinar a cada uno a su oficio anterior, si lo tenía, sin pararse a pensar si hay todavía demanda para ese producto? ¿Podría poner a unos hombres a producir bienes para los que ya no hay mercado?

Y ¿qué salarios aplicaría? ¿Lo bastante altos para impedir que los trabajadores fuesen de nuevo atraídos por la industria privada? ¿Tan altos que atrajesen a los empleados en ella? ¿Podría, por el contrario, ofrecer menos que el mínimo pagado en la industria privada? ¿Resultarían estos bajos salarios sostenibles políticamente?

Nos vemos obligados a concluir que al gobierno le es imposible proporcionar trabajo útil y lucrativo (aparte los servicios administrativos imprescindibles) que no sea el mismo que proporciona o proporcionaría la empresa privada si no se la impidiese hacerlo.

Pasemos ahora a la pretensión contraria, la de que el gobierno debería negar la ayuda benéfica a cuantos no acepten el trabajo que se les ofrece. Es ésta una medida propuesta repetidamente a lo largo de la historia de la beneficencia pública, pero que ha encontrado siempre los mayores obstáculos. La primera objeción que suele suscitar es la de que el trabajo ofrecido puede no ser “adecuado”. La persona a quien se le ofrece puede alegar que el salario es demasiado bajo, o la tarea excesivamente desagradable o “servil”, o muy inferior a su capacidad, o excesiva para sus fuerzas. Siempre habrá quienes denun-

cien la intimación a trabajar como una forma de “servidumbre forzada”.

Semejante intimación al trabajo figura con frecuencia en las leyes de beneficencia, pero los funcionarios que las aplican suelen carecer de valor para hacerlas cumplir. Temen ser acusados de “dejar a la gente morir de hambre”, por lo que aquella exigencia se convierte en seguida en letra muerta.

Apenas hay trabajo forzado que no sea económicamente improductivo. A finales del siglo XVIII, las autoridades locales inglesas se vieron reducidas a expedientes tales como los de obligar a quienes se acogían a la beneficencia a permanecer diariamente un cierto número de horas en el corral destinado a las reses perdidas o multadas, hacerles pasar lista varias veces al día u obligarles a abrir hoyos para volverlos a cegar.

Pero hubo una obligación de trabajar que tenía una base plausible y constituyó la clave de la reforma de la Ley de Pobres aprobada en 1834. Consistía en que a nadie físicamente capaz le era concedida ayuda si no se avenía a vivir en un asilo y a realizar la tarea, generalmente monótona y aburrida, que allí le fuera asignada. Quienes propusieron este requisito no suponían que el trabajo así realizado fuese económicamente muy útil. Por otra parte, no se imponía como mero castigo. Era ante todo un *test*, una prueba que se esperaba podría separar a los farsantes de los auténticamente necesitados. El verdaderamente hambriento, se argüía, aceptaría el asilo. Si se negaba es que su situación no era tan desesperada.

En Inglaterra este sistema duró, con la aprobación general, unos tres cuartos de siglo; pero ya en la época victoriana las protestas contra él se hicieron cada vez más insistentes. Es dudoso que pueda volver a gozar del favor público.

Nos vemos, pues, abocados a la conclusión de que el gobierno no puede garantizar trabajo útil y lucrativo, ni proporcionarlo directamente, ni obligar a realizarlo.

¿Hay algún modo de escapar a esta consecuencia? ¿Puede el Estado arbitrar —y tener el valor de atenerse a ello, sin desmayo— algún tipo de *test* que mida el deseo de trabajar y le permita distinguir a los auténticos pobres merecedores de ayuda de los farsantes y vividores? No hay problema social más reactio que el de saber cómo puede el Estado ayudar adecuadamente a quienes lo necesitan sin socavar sus incentivos para trabajar ni imponer a quienes trabajan y producen una insoportable carga en subsidios benéficos.

Ningún país lo ha resuelto aún de manera satisfactoria. Pero una cosa hemos aprendido: lo mejor que el Estado puede hacer para reducir la gravedad de los problemas de la pobreza y el paro es permitir y fomentar el funcionamiento del sistema de mercado libre.

¿Hay que repartir la riqueza?

Desde tiempo inmemorial han surgido reformadores partidarios de que la riqueza y los ingresos fuesen distribuidos “con equidad” o al menos con desigualdades menos flagrantes que las que observaban en torno suyo.

Tales demandas no han sido nunca tan acuciantes como en nuestros días. Pero, en nuestro país, la mayoría de ellas se basan en una idea completamente errónea de la medida en que la riqueza y la renta están actualmente “mal repartidas” en Estados Unidos. Un socialista norteamericano, Daniel de León, proclamó en un celebrado discurso de 1905 que, por término medio, nuestros industriales se apropiaban de un 80 por 100 de la riqueza producida en sus fábricas, mientras que los trabajadores debían conformarse con el 20 por 100 (1). Su afirmación fue ampliamente aceptada y ejerció una gran influencia.

La verdad, como ya vimos en el capítulo sobre la distribución de la renta, es exactamente la contraria. Los trabajadores norteamericanos están llevándose la parte del león de la producción nacional. En los últimos años, los empleados de nuestras grandes empresas han

(1) Véase Howard E. KERSHNER, *Dividing the Wealth*, Devin-Adair, 1971, págs. 17-24.

percibido más de siete octavas partes de los ingresos sociales susceptibles de reparto y los accionistas menos del octavo. Más del 70 por 100 de los ingresos personales en 1970 fueron percibidos en forma de sueldos y salarios. Los ingresos de hombres de negocios y miembros de profesiones liberales representaron menos de un 7 por 100, los pagos de intereses sólo un 8 por 100 y los dividendos tan sólo un 3 por 100.

Los síntomas son de que en este país los ingresos personales están distribuidos en proporción muy aproximada a la contribución de cada uno al producto nacional, medida por su valor en el mercado. Naturalmente, hay personas que heredan mayor riqueza que otras, lo que afecta al total de sus ingresos personales. La importancia de este factor es difícil de determinar estadísticamente, pero las cifras de distribución de la renta que acabamos de citar parecen indicar que desempeña un papel insignificante. En proporción a la población total, en nuestros días apenas hay “ricos ociosos”, por mucho que unos cuantos play-boys alardeen en los clubs nocturnos y los lugares de ostentación de todo el mundo.

Por otra parte, no existe dinero “sobrante” capaz de aumentar de manera apreciable los ingresos de la gran masa. Los turistas norteamericanos que visitan ciertos países atrasados pueden a veces contemplar ejemplos de pobreza más general y abyecta que cuanto nunca pudieron imaginar, y junto a ella individuos que se pasean en “Cadillacs” y habitan mansiones ostentosas, y a menudo se sienten tentados a pensar que si la fortuna de estos ricos pudiera ser distribuida entre los pobres, la mitad de los problemas económicos del país quedarían resueltos. Lo que tales viajeros ocasionales olvidan siempre es que esos muy ricos pueden representar el 1 por 100 o incluso el 1 por 1.000 de la población y que una distribución equitativa de sus riquezas entre todos los demás sólo conseguiría (suponiendo que no resultase económicamente desmoralizadora) elevar la riqueza media en una cantidad insignificante.

Consideremos el caso de un país tan próspero como es el nuestro. En 1968 sólo una de cada 900 declaraciones de renta alcanzó los 100.000 dólares. De un total de 61 millones de contribuyentes, sólo 383.000, o sea, un 0,6 por 100, pagaron impuestos por ingresos superiores a 50.000 dólares. El total de sus rentas ascendió a 37.000 millones, equivalente al 6,6 por 100 de toda la renta declarada. De esa cantidad pagaron en concepto de impuestos algo más de 13.000 millones, o sea, el 36 por 100 de sus ingresos, quedándoles unos 24.000 millones.

Supongamos que el gobierno hubiese confiscado esta suma para repartirla entre los 200 millones de personas que componen nuestra población. Hubiésemos tocado a 120 dólares por persona. Como la renta *per capita* en 1968 fue de 2.939 dólares, tal expropiación habría elevado el promedio de ingresos de sus beneficiarios en un 4 por 100, situándolo en 3.059 dólares. (Lo que en realidad sucedió fue que la renta *per capita* se elevó “por su cuenta” a 3.108 dólares en 1969 y a 3.333 en 1970.) Naturalmente, si el gobierno llegase a recurrir a semejante expropiación violenta no tendría ocasión de repetirla, por la sencilla razón de que nadie volvería a molestarse en ganar más de 50.000 dólares al año para que se los quitasen.

Cualquier intento de igualar riquezas e ingresos mediante la redistribución forzosa acabará con las fortunas y las rentas. Nos daremos mejor cuenta de ello si empezamos por un caso extremo. Si los ingresos medios por familia han sido de 10.000 dólares al año y decidimos que a todas las familias deben garantizárseles esos mismos ingresos, sin permitir que ninguna gane más, destruiremos los incentivos para trabajar, ganar, mejorar la preparación personal o ahorrar. Los que venían ganando menos de esa suma ya no necesitarán esforzarse para obtenerla; los que ganaban más no encontrarán motivo para molestarse en conseguir un exceso que va a serles confiscado, ni siquiera para trabajar, puesto que tienen “garantizados” sus únicos ingresos posibles. La gente ya no acudirá a sus ocupaciones si no es

a la fuerza; la mayor parte del trabajo pasará a ser forzado y sólo en pequeña parte resultará de calidad.

El llamado “instinto de laboriosidad”, al verse desprovisto de recompensa, no tendrá nada que lo guíe en una dirección mejor que en otra, ni que lo haga persistir cuando aparece la fatiga. El trabajo útil y provechoso se refugiará en el mercado negro. Quienes sobrevivan lo harán a un nivel de pura subsistencia.

INGRESOS ANUALES GARANTIZADOS

Pero los mismos resultados, si bien de menor gravedad, producirán medidas redistributivas menos extremas. La que hoy parece más de moda son los ingresos anuales garantizados. La he analizado ya detenidamente, junto con su variante más popular, el impuesto negativo sobre la renta, en mi obra *Man vs. the Welfare State* (2), por lo que me limitaré a indicar las principales objeciones que pueden oponérsele.

Los ingresos mínimos garantizados no destruirían los incentivos de manera tan general como el intento de imponer unos ingresos uniformes, igualando sus límites máximo y mínimo. Las personas con ingresos superiores al mínimo garantizado, aunque abrumadas por enormes impuestos, conservarían algún aliciente para seguir aspirando a obtener cualquier exceso que se les permitiese conservar. Pero todos aquellos a quienes se garantizase un mínimo de ingresos, trabajasen o no, carecerían de motivo para hacer el menor esfuerzo si el mínimo garantizado era superior a lo que habían venido ganando con su trabajo, o lo tendrían muy pequeño si era muy poco lo que ganaban o podrían haber ganado por encima de esa garantía.

(2) Henry HAZLITT, *Man vs. the Welfare State*, New Rochelle (Nueva York), Arlington House, 1969; págs. 62-100 (trad. esp.: *El hombre contra el Estado providencia*, de próxima publicación en “Biblioteca de la Libertad”).

Es un claro error de principio permitir que el gobierno confisque dinero a quienes trabajan para dárselo sin condiciones a otros individuos perfectamente capaces, quieran o no trabajar. Lo es dar dinero a la gente sólo porque digan que no lo tienen, y muy especialmente sostener a tales personas de modo permanente y no tan sólo cuando de manera puramente accidental lo necesitan. Lo es obligar a quienes trabajan y ahorran a mantener indefinidamente a quienes no lo hacen.

Esto acaba por socavar los alicientes tanto de los activos como de los ociosos, pues supone un premio a la holganza. Es exigencia elemental tanto del incentivo económico como de la justicia que quien trabaja para ganarse la vida debe, por ello, y en igualdad de condiciones, disfrutar de un mayor bienestar que quien se niega a hacerlo.

Debemos encarnarnos con el hecho de que hay un considerable número de personas que prefieren vivir sobriamente sin trabajar, a hacerlo con mayor abundancia a cambio de aceptar la disciplina de un trabajo fijo. Cuanto mayores sean los ingresos garantizados (y, una vez establecidos, las presiones políticas les harán aumentar sin tregua), mayor será el número de personas que no hallarán razón para trabajar.

“IMPUESTO NEGATIVO SOBRE LA RENTA”

Tampoco el llamado “impuesto negativo sobre la renta” haría gran cosa para resolver el problema. Su denominación es un mero eufemismo ocultador de otra versión de los ingresos mínimos garantizados. Consiste en que, por cada dólar que una persona gana, el subsidio que perciba del gobierno le será reducido en sólo, por ejemplo, 50 centavos, en vez de descontársele todo lo ganado con su propio esfuerzo. De este modo, se arguye, no queda totalmente eliminado su incentivo para subvenir a sus necesidades, pues de cada dólar ganado podrá retener al menos la mitad.

A primera vista, la idea no parece desprovista de fundamento.

La defienden incluso economistas destacados. De hecho, quien esto escribe la propuso hace más de treinta años (3), para abandonarla poco después al advertir sus puntos flacos. Veamos algunos:

1. El I. N. R. (Impuesto Negativo sobre la Renta) (4), al prescindir de la cuidadosa investigación de las necesidades y recursos del solicitante que el sistema tradicional de ayuda benéfica suele llevar a cabo, sería, como en el caso de la renta garantizada pura y simple, una puerta abierta al fraude masivo. Además, como ocurre con los ingresos garantizados, obligaría al gobierno a mantener a una familia aunque ésta no hiciese el menor esfuerzo para mantenerse a sí misma.

2. Es cierto que el I. N. R. no eliminaría los incentivos de modo tan radical como la simple renta garantizada, pero los socavaría gravemente. Supondría también, para millones de personas, la seguridad de unos ingresos, trabajasen o no. Repitamos que no debemos olvidar la presencia de un considerable núcleo de población para quienes una vida frugal y ociosa es preferible a otra más confortable a costa de tener que trabajar. Cierto que el sistema les permitiría conservar la mitad de cuanto ganasen por sí mismos, hasta casi el doble del importe del subsidio base pagado por el I. N. R.; pero tenderían a considerarlo como un impuesto del 50 por 100 sobre sus ingresos, y muchos pensarían que no valía la pena.

3. El I. N. R. podría resultar más gravoso para el contribuyente que los simples ingresos garantizados. Sus defensores proponían, en sus primeros planes concretos, que el límite de la ayuda fuese algo parecido al "umbral de pobreza" ya vigente, que era en 1972 de unos 4.320 dólares para una familia de cuatro miembros en medio urbano. Por encima de este nivel, el I. N. R. no pagaría ningún subsidio. Si los ingresos de una familia fueran de sólo 3.320 dólares, 1.000 menos que el límite de pobreza, recibiría del I. N. R. un subsidio de 500 dó-

(3) En *The Annalist*, publicado por el *New York Times*), 4 de enero de 1939.

(4) En inglés, N. I. T. (*Negative Income Tax*).

lares. Y si carece totalmente de ingresos, el subsidio sería de 2.160 dólares.

Pero, naturalmente, si la familia no tenía otra ayuda (y los primeros partidarios del I. N. R. pretendían que su plan acabase con todos los demás gastos de beneficencia), resultaría que el gobierno pagaba a las familias más pobres *la mitad* de lo que los propios funcionarios declaraban oficialmente como el *mínimo* necesario para subsistir. ¿Qué respaldo político iba a encontrar semejante plan?

Tan pronto como el I. N. R. salga al ruedo político, surgirán presiones irresistibles para que las familias sin ingresos reciban al menos lo fijado como “umbral de pobreza”. Si esto supone 4.320 dólares para una familia de cuatro personas, todo grupo familiar tendrá derecho a percibir cierta cantidad del I. N. R. hasta que su renta alcance *el doble* del límite oficial de pobreza, es decir, 8.640 dólares por familia de cuatro personas; lo que significa que, incluso si una familia ganaba ya mucho más que el límite oficial de pobreza —por ejemplo, 8.000 dólares al año—, tendría que ser subvencionada por el gobierno. “Todos deben recibir igual trato.”

4. Esto resultaría ruinoso; pero aún hay más. Las familias subvencionadas se opondrían a pagar un 50 por 100 de impuesto sobre la renta (así lo llamarían sus portavoces) por lo ganado con su propio esfuerzo. Habría que permitirles conservar una parte de sus ganancias exentas de esa deducción. (Tal exención les fue ya concedida, para sus ingresos personales, a los beneficiarios de la Seguridad Social, y ha sido propuesta en proyectos presentados al Congreso para establecer el “impuesto” que comentamos.) Esto haría el I. N. R. aún más insoportablemente gravoso para los restantes contribuyentes.

5. Todos los años habría presiones políticas para aumentar la cifra de las ganancias exentas. El 50 por 100 del “impuesto sobre la renta de los pobres” sería denunciado como un verdadero ultraje. Con el tiempo, se llegaría, sin duda, a proponer que *todos* los ingresos

personales de los acogidos al I. N. R. estuviesen exentos de cualquier tipo de deducciones. Pero esto significaría que, una vez concedido a una familia el mínimo inicial garantizado de, por ejemplo, 4.320 dólares anuales, seguiría percibiéndolo cualquiera que fuese el volumen de sus ingresos por otros conceptos. Pero como no debe haber “diferencias de trato”, si los ingresos familiares no suponen un límite, ese límite no existirá. Todas las familias —incluidos los Rockefeller, los Ford, los Getty y demás multimillonarios— cobrarían su renta garantizada.

Este resultado no puede ser excluido como una pura fantasía. El principio de que el gobierno debe subvencionar a todas las familias, por ricas que sean, está ya aceptado en nuestros planes de Seguridad Social; y el senador George McGovern, durante su campaña presidencial de 1972, propuso que el gobierno pagase anualmente 1.000 dólares a toda persona, hombre, mujer o niño, sin límite de edad o situación. De modo que el impuesto negativo sobre la renta, como medida social, resulta ser tan sólo un alto en el camino. Cuando su lógica es llevada a sus últimas consecuencias, se convierte en un subsidio uniforme y garantizado al laborioso y al vago, al frugal y al pródigo, al pobre y al rico.

6. Puede ser de aguafiestas el hacerlo constar, pero es necesario decir que políticamente resulta imposible llegar a establecer un sistema de ingresos garantizados que confiese su nombre, o un más eufemístico “impuesto negativo sobre la renta”, para sustituir por completo al actual embrollo de medidas benéficas y asistenciales. ¿Quién puede creer en serio que los grupos de presión que hoy se benefician de las pensiones a los veteranos, los subsidios a la agricultura, las ayudas para vivienda, la ayuda benéfica, los beneficios de la Seguridad Social, los bonos de alimentación, los múltiples servicios médicos gratuitos, las pensiones de vejez, el seguro de paro, etc., van a renunciar a ellos tranquilamente, sin protestas, demostraciones y tumultos? Lo más probable es que cualquier plan de ingresos garantizados o I. N. R.

venga simplemente a sumarse a la balumba de medidas benéficas que han ido acumulándose a lo largo de los últimos treinta o cuarenta años.

Podemos enunciar como una ley política que todos los planes estatales de redistribución de rentas tienden a crecer sin límite hasta provocar una hiperinflación y, finalmente, la bancarrota del Estado.

“REFORMA AGRARIA”

Acaso convenga dedicar aquí algunas líneas a la llamada “reforma agraria”, que parece ser la modalidad más antigua de distribución forzosa de la riqueza. En el año 133 a. de C., por ejemplo, Tiberio Graco consiguió hacer aprobar en Roma una ley que limitaba severamente la extensión de la tierra que una persona podía poseer. La típica “reforma agraria”, aplicada desde entonces en países agrícolas atrasados, ha consistido en expropiar los latifundios para “colectivizarlos”, o bien para dividirlos en pequeñas explotaciones y distribuirlos entre los campesinos. Como siempre hay menos parcelas laborables que familias, y como, aunque las parcelas sean de la misma extensión, difieren en fertilidad, situación y grado de desarrollo (en cuanto a desforestación, nivelación, riego, caminos, edificios, etc.), tendrán también diferente valor en el mercado. La distribución de la tierra nunca puede ser universal ni “justa”, y debe necesariamente favorecer a un grupo determinado, y, dentro de él, a unos más que a otros.

Pero, esto aparte, es una medida que disminuye siempre la eficacia y la producción. Desde el momento en que alguien propone confiscar los latifundios, sus propietarios dejan de preocuparse por su fertilidad y se niegan a invertir ni un centavo más, e incluso a seguir cultivándolos. El empleo de equipos modernos en pequeñas explotaciones no es rentable, y en cualquier caso es poco probable que sus propietarios dispongan del capital necesario. Una “reforma agraria” de este tipo es una medida empobrecedora.

La idea de Henry George de un “impuesto único” del 100 por 100 sobre la renta del suelo perjudicaría también a la mejor utilización de tierras y solares, y afectaría negativamente al desarrollo económico general. Pero la explicación detallada de por qué ocurre así requeriría una exposición tan larga que debo remitir al lector interesado a los excelentes análisis de Rothbard, Knight y otros (5).

IMPUESTOS PROGRESIVOS SOBRE LA RENTA

Entre las naciones “adelantadas” de Occidente, el método más frecuente para redistribuir ingresos y fortunas es el de los impuestos progresivos sobre la renta y la herencia, que alcanzan ya en muchos casos niveles cercanos a la confiscación pura y simple. Una reciente compilación (6) comparativa de los máximos tipos marginales de impuesto sobre la renta en quince países dio los siguientes resultados: Suiza, 8 por 100; Noruega, 50; Dinamarca, 53; Alemania federal, 55; Suecia, 65; Bélgica, 66; Australia, 68; Austria, 69; Holanda, 71; Japón, 75; Francia, 76; Estados Unidos, 77; Canadá, 82; Gran Bretaña, 91, e Italia, 95 por 100.

Dos observaciones capitales cabe hacer sobre estos hipertipos: 1) no consiguen una recaudación importante, pero 2) perjudican no sólo a los ricos, sino a los pobres, y tienden a empobrecerlos aún más.

La suma recaudada en Estados Unidos por el impuesto sobre la renta de las personas físicas en 1968, con sus tipos que van del 14 al 70 por 100, más un 10 por 100 de recargo, pudo haber sido obtenida, con las mismas exenciones y deducciones, mediante un impuesto general sobre la renta del 21,8 por 100. Si todos los tipos superiores

(5) MURRAY C. ROTHBARD, *Power and Market: Government and the Economy*, Menlo Park, Institute for Human Studies, 1970, págs. 91-100; Frank H. KNIGHT, “The Fallacies in the ‘SingleTax’”, *The Freeman*, 10 de agosto de 1953.

(6) Debida al First National City Bank, de Nueva York.

al 50 por 100 hubieran sido reducidos a ese nivel, la pérdida no hubiese alcanzado a lo que cuesta un solo día de funcionamiento de nuestro gobierno. En Gran Bretaña, en el año fiscal 1964-65, la recaudación por todos los tipos con recargo (los situados por encima del tipo normal del 41,25 por 100, que llegan hasta el 96,25 por 100) fue inferior al 6 por 100 del producto total del impuesto, y representó poco más del 2 por 100 de los ingresos fiscales. En Suecia, en 1963, los tipos entre el 45 y el 65 por 100 produjeron sólo el 1 por 100 de lo recaudado por el impuesto sobre la renta. Y así sucesivamente. La gran masa de la población acepta tipos de impuesto sobre la renta muy superiores a los que toleraría si no estuviese en la equivocada creencia de que son los muy ricos quienes pagan la mayor parte.

Uno de los efectos de la expropiación de un porcentaje tan alto de los ingresos más elevados es, ante todo, el de disminuir o eliminar el incentivo para que esos ingresos existan. Resulta muy difícil estimar ese efecto en términos cuantitativos, porque comparamos realidades con hipótesis. En marzo de 1947, el National City Bank, basándose en informes de la Oficina de Rentas Públicas, presentó este significativo cuadro:

	Promedio 1926-28 (en millones)	1942 (en millones)
Renta nacional	77.000	122.000
<i>Ingresos superiores a 300.000 dólares:</i>		
Suma total	1.669	376
Impuestos satisfechos	281	292
Tipo máximo aplicable	25 %	88 %
Número de declarantes	2.276	654

En otras palabras, durante el mismo período en que la renta nacional *aumentó* en un 58 por 100, el total de los ingresos superiores a 300.000 dólares *disminuyó* en un 77 por 100. Si el conjunto de esas

rentas superiores a 300.000 dólares hubiese crecido en proporción al total de la renta nacional, su suma hubiera llegado a 2.644 millones, siete veces más que la que realmente alcanzó.

Sería instructivo proseguir los análisis estadísticos de este tipo, no sólo con referencia a Estados Unidos, sino a las recaudaciones de otros muchos países.

Pero no sólo hay que considerar el efecto que los impuestos sobre la renta de personas y sociedades tienen en la reducción de incentivos para lograr altos ingresos, sino su capacidad para agotar las fuentes de fondos de capital. La mayoría de los fondos que el actual sistema fiscal expropia para los gastos corrientes del gobierno son precisamente aquellos que más concurren a la inversión, es decir, a la compra de mejores máquinas y nuevas instalaciones capaces de proporcionar esa mayor productividad *per capita*, que es el único medio permanente y continuo de aumentar tanto los salarios como el total de la riqueza y la renta nacionales. A la larga, los altos tipos de impuesto sobre la renta de personas y sociedades perjudican al pobre más que al rico.

LA IGUALDAD DEFINITIVA

Una idea socialista que solía ser aireada con frecuencia hace un par de generaciones, pero de la que ya se habla muy poco (ahora que tanto se insiste en lograr con medidas legislativas una igualdad en los ingresos), es que la riqueza del país debería ser distribuida equitativamente “de una vez para siempre”, a fin de asegurar a todos las mismas oportunidades. Pero ya Irving Fisher advirtió que esa igualdad no podría durar mucho (7). No se trata sólo de que cada cual seguiría consiguiendo ingresos diferentes como resultado de su diferente capacidad, industria y suerte, sino que las simples diferencias en

(7) Irving FISHER, *Elementary Principles of Economics*, Nueva York, Mac-Millan, 1921, págs. 478-483.

la propensión al ahorro no tardarían en restablecer la desigualdad. La sociedad seguiría dividida en “derrochadores” y “ahorradore”. Unos no tardarían en endeudarse para conseguir objetos superfluos y satisfacciones inmediatas; otros ahorrarían e invertirían su renta actual en aras de una renta futura. “Basta una leve diferencia en la tendencia al ahorro o al gasto para llegar a ser comparativamente rico o pobre, aun en el curso de una sola generación.”

Hasta los comunistas han aprendido ya que para crear riqueza y renta hace falta algo más que slogans tentadores y sueños utópicos. Como dijo nada menos que Leónidas Breznev, primer secretario del Partido comunista soviético, durante un congreso en Moscú: “Sólo puede distribuirse y consumirse lo que ha sido producido; ésta es una verdad elemental” (8). Pero a los comunistas les queda todavía por aprender que el sistema capitalista de propiedad privada y mercado libre tiende a maximizar la producción, en tanto que la dictadura económica y la redistribución forzosa sólo sirven para desalentarla, reducirla y desorganizarla.

(8) *New York Times*, 29 de mayo de 1971.

Sobre el afán de apaciguar la envidia

Cualquier intento de igualar la riqueza o la renta mediante la distribución imperativa sólo tenderá a destruir ambas. Históricamente, lo más que los sedicentes niveladores han conseguido es igualar hacia abajo. Incluso se ha afirmado, cáusticamente, que ésa era su intención. “Vuestros igualitarios —decía Samuel Johnson a mediados del siglo XVIII— quieren poner a todo el mundo a su bajo nivel, pero no soportan que alguien se eleve sobre ellos.” Y en nuestros días vemos a un liberal tan eminente como el difunto magistrado Homes escribir: “No siento el menor respeto por la pasión igualitaria, que me parece simple envidia idealizada” (1).

Hay ya un puñado de autores dispuestos a reconocer el difuso papel que la envidia o el temor a ella ha desempeñado en la vida y en el pensamiento político contemporáneos. En 1966, Helmut Schoeck, profesor de sociología en la Universidad de Maguncia, dedicó al tema una obra muy aguda y erudita, en la que sin duda se apoyará gran parte de la futura discusión (2).

(1) M. de WOLFE HOWE, ed., *The Correspondence of Mr. Justice Holmes and Harold J. Laski*, 2 vol., Cambridge (Mass.), 1953. Carta de Holmes a Laski, 12 de mayo de 1927, pág. 942.

(2) Helmut SCHOECK, *Envy*, Harcourt, Brace and World, 1969 (trad. española *La envidia*, Club de Lectores, Buenos Aires, 1970).

No cabe duda de que muchos igualitarios están motivados, al menos parcialmente, por la envidia, mientras que el motivo de otros no es tanto la propia envidia como el temor a la que pueden suscitar en los demás, y el deseo de acallarla o satisfacerla.

Pero este esfuerzo siempre será inútil. Casi nadie está plenamente satisfecho de su lugar relativo en la sociedad. El ansia de ascenso social del envidioso resulta insaciable. Apenas ha subido un peldaño en la escala social, sus ojos ya están fijos en el siguiente. Envidian a cuantos se encuentran por encima de ellos, poco o mucho; pero es más probable que envidien a sus vecinos y conocidos que viven un poco mejor, que a celebridades o millonarios de quienes les separa un abismo. La situación de éstos parece inalcanzable, pero del prójimo que les lleva una mínima ventaja se sienten tentados a pensar: "¿Por qué él y no yo?"

Por otra parte, el envidioso suele disfrutar más si ve a otro privado de algo que si lo consigue para sí. Lo que les alborota no es tanto lo que a ellos les falta como lo que tienen los demás. Los envidiosos no se satisfacen con la igualdad; lo que secretamente anhelan es la superioridad y el desquite. Se cuenta que, en la revolución francesa de 1848, una repartidora de carbón decía a una dama ricamente ataviada: "Sí, señora; ahora todos vamos a ser iguales; yo vestiré de seda y usted tendrá que acarrear carbón."

La envidia es implacable. Las concesiones sólo consiguen abrirle el apetito. Como escribe Schoeck, "la envidia humana alcanza su máxima intensidad cuando todos son casi iguales; sus clamores de que se reparta se hacen más fuertes cuando virtualmente no hay nada que repartir" (3).

(Debemos, naturalmente, distinguir siempre entre esta envidia puramente negativa, codiciosa del bien ajeno, y la ambición positiva

(3) *Ibid.*, pág. 303.

que lleva al hombre a la emulación, la competencia y el esfuerzo creador.)

Pero la acusación de envidia, o incluso de miedo a la envidia ajena, como motivo dominante de toda propuesta de redistribución es algo muy grave y muy difícil, si no imposible, de probar. Además, los motivos de una propuesta, aunque nos sean conocidos, tienen poco que ver con las ventajas de lo que se propone.

Podemos, no obstante, aplicar ciertos *tests* objetivos. A veces, el propósito de aplacar la envidia ajena es confesado abiertamente. Hay socialistas que se expresan a menudo como si cualquier forma de miseria para todos fuese preferible a una abundancia "mal repartida". Una renta nacional que crece sin tregua en términos absolutos y prácticamente para todos se juzgará deplorable porque hace más ricos a los ricos. Uno de los principios tácitos, y a veces confesados, del partido laborista británico después de la última guerra era el de que "nadie debe tener lo que no pueden tener todos".

Pero el principal *test* objetivo de una medida social no consiste sólo en saber si pone mayor acento en la igualdad que en la abundancia, sino si va más allá, y se propone obtener aquélla a expensas de ésta. El objetivo primordial de esa medida, ¿es ayudar a los pobres o castigar a los ricos? Y ¿castigaría a los ricos a costa de perjudicar a los demás?

Este es el efecto real, como vimos en el capítulo anterior, de los impuestos sobre la renta acusadamente progresivos y los impuestos confiscatorios sobre la herencia. Tales gravámenes no sólo son contraproducentes desde el punto de vista fiscal (al conseguir menor recaudación por los tipos más altos de la que se obtendría con tipos más bajos), sino que desalientan o confiscan la acumulación e inversión de capital, que hubiese incrementado la productividad nacional y los salarios reales. Muchos de los fondos así confiscados son después disipados por el gobierno en gastos consuntivos corrientes. A largo plazo,

el efecto de tales tipos impositivos es, por supuesto, dejar a los trabajadores pobres en peor situación de la que ya estaba a su alcance.

COMO PROVOCAR UNA REVOLUCION

Hay economistas que, aun admitiendo todo cuanto acabamos de decir, replicarán que, políticamente, es necesario imponer tales gravámenes casi confiscatorios, o dictar otras medidas redistributivas del mismo jaez, a fin de aplacar a los descontentos y envidiosos: en realidad, para evitar una revolución.

Tal argumento no puede ser más especioso. Lo que se consigue al tratar de aplacar la envidia es provocarla aún mayor.

La teoría más común acerca de la revolución francesa es que se produjo porque las condiciones económicas de las masas empeoraban sin cesar, mientras el rey y la aristocracia permanecían ciegos a la realidad. Pero Tocqueville, uno de los más agudos observadores sociales de su época, y aun de todas las épocas, dio una explicación exactamente opuesta. Permítaseme exponerla primero tal como la resumió en 1899 un eminente comentarista francés:

“He aquí la teoría inventada por Tocqueville... Quanto más ligero es un yugo, más insoportable resulta: lo que exaspera no es el peso, sino la traba que supone; lo que inspira la rebeldía no es la opresión, sino la humillación. Los franceses de 1789 estaban irritados contra los nobles porque eran *casi* sus iguales. Son estas pequeñas diferencias las que se nos hacen presentes y, por tanto, las que cuentan. La clase media del siglo XVIII era rica. Su posición le permitía ocupar *la mayoría* de los cargos, y era *casi* tan poderosa como la nobleza. Fue este *casi* lo que la exasperó, y su estímulo la cercanía de la meta, pues son siempre los últimos trancos los que provocan la impaciencia” (4).

(4) Emile FAGUET, *Politicians and Moralists of the Nineteenth Century*, Boston, Little, Brown, 1928, pág. 93.

He citado este pasaje porque no encuentro la teoría expresada en forma tan condensada por el propio Tocqueville. Pero tal es en esencia el tema de su obra *L'Ancien Régime et la Révolution*, donde ofrece convincente documentación en su apoyo. He aquí un fragmento típico:

"A medida que se desarrolla en Francia la prosperidad que acabo de describir, los espíritus parecen, sin embargo, más intranquilos, más inquietos; el descontento público se va agriando cada vez más; el odio a las antiguas instituciones va en aumento. La nación marcha visiblemente hacia una revolución.

"Es más, las zonas de Francia que habían de ser el foco principal de esta revolución son precisamente aquellas en que los progresos son más notorios... Extrañará tal espectáculo, pero la historia está llena de otros semejantes. No es siempre yendo de mal en peor como se cae en la revolución. Ocurre con mucha frecuencia que un pueblo que ha soportado sin quejarse, como si no las sintiera, las leyes más abrumadoras, las rechaza violentamente en cuanto su peso se aligera. El régimen que una revolución destruye es casi siempre mejor que el que lo ha precedido inmediatamente, y la experiencia nos enseña que el momento más peligroso para un mal gobierno es generalmente aquel en que empieza a reformarse. Solamente un gran talento puede salvar a un príncipe que emprende la tarea de aliviar a sus súbditos tras una prolongada opresión. El mal que se sufría pacientemente como inevitable resulta insoportable en cuanto se concibe la idea de sustraerse a él. Los abusos que entonces se eliminan parecen dejar más al descubierto los que quedan, y la desazón que causan se hace más punzante: el mal se ha reducido, es cierto, pero la sensibilidad se ha avivado...

"En 1780 nadie pretende ya que Francia esté en decadencia; se diría, por el contrario, que no hay en aquel momento límites a sus progresos. Es entonces cuando surge la teoría de la perfectibilidad continua del hombre. Veinte años antes, no se esperaba nada del porvenir; ahora nada se teme de él. La imaginación, apoderándose por adelantado de esta felicidad próxima e inaudita, hace a los hombres

insensibles a los bienes que ya tienen y los precipita hacia cosas nuevas" (5).

Las expresiones de simpatía de la clase privilegiada sólo sirvieron para agravar la situación: "Las gentes que tenían más que temer de la cólera del pueblo conversaban en alta voz en su presencia sobre las crueles injusticias de que siempre había sido víctima; se indicaban unos a otros los vicios monstruosos que encerraban las instituciones que más pesadas resultaban para el pueblo; empleaban su elocuencia para describir las miserias y el trabajo mal recompensado de éste; y al esforzarse de este modo por aliviarlo, lo que conseguían era llenarlo de furor" (6).

Tocqueville sigue citando largamente las recriminaciones en las que el monarca, los nobles y el parlamento se culpaban mutuamente de las desgracias del pueblo. Al leerlas, tenemos la pavorosa impresión de hallarnos ante un plagio de la retórica de nuestros obreristas de salón.

Todo esto no significa que debemos vacilar en adoptar cualquier medida realmente adecuada para aliviar las penalidades y disminuir la pobreza. Lo que afirmo es que nunca ha de actuarse con el simple propósito de calmar a los envidiosos o apaciguar a los agitadores, o de evitar una revolución. Tales medidas, que denotan debilidad o mala conciencia, sólo conducen a exigencias mayores e incluso desastrosas. El gobierno que cede ante el chantaje sólo conseguirá precipitar las mismas consecuencias que teme.

(5) Alexis de TOCQUEVILLE, *El Antiguo Régimen y la Revolución*, Madrid, Guadarrama, 1969, págs. 226-229.

(6) *Ibid.*, pág. 232.

Cómo los sindicatos reducen los salarios reales

Durante más de un siglo, el pensamiento económico, no sólo el del público, sino el de la mayoría de los economistas, ha estado dominado por un mito: el de que los sindicatos obreros han sido en conjunto una institución altamente beneficiosa, y han elevado el nivel de los salarios reales muy por encima del que habrían alcanzado sin su continua presión. Muchos incluso hablan como si los sindicatos fueran el factor principal en cuantas ventajas han conseguido los trabajadores.

No obstante, la verdad lisa y llana es que los sindicatos no pueden mejorar los salarios reales de todos los trabajadores. Aún más: la política que de un modo sistemático han seguido desde su nacimiento ha reducido los salarios reales del conjunto de los trabajadores a un nivel menor del que hubiesen alcanzado sin su intervención. Los sindicatos son hoy la más destacada fuerza antiobrera.

Para entender por qué ocurre así, hemos de comprender cómo se forman los salarios en el mercado libre. El salario es un precio y, como los demás precios, viene determinado por la oferta y la demanda. A su vez, la demanda de trabajo está determinada por la productividad marginal.

Si los salarios suben por encima de los niveles así fijados, los empresarios se deshacen de sus obreros marginales, porque les cuestan

más de lo que producen, y no es posible emplearlos mucho tiempo en pura pérdida. Si, por el contrario, los tipos de salario descienden por debajo de la productividad marginal de los trabajadores, los empresarios vuelven a competir entre sí por contratar nuevos operarios, hasta llegar al punto en que ya no obtienen ningún beneficio marginal al emplear más hombres o pujar por ellos mediante la oferta de mejores salarios.

De modo que, si suponemos que existe libertad de movimientos tanto para el capital como para el trabajo, y libre competencia tanto entre los trabajadores como entre los empresarios, habrá pleno empleo para todo el que quiera y pueda trabajar, y el tipo de salario percibido por cada trabajador tenderá a ser igual a su productividad marginal.

Se dirá —y, de hecho, se ha repetido mucho— que semejante análisis es tan sólo una hermosa abstracción, y que en el mundo actual no existe esa movilidad y competencia ni en el capital ni en la mano de obra. Lo que de hecho existe, han argüido algunos economistas, es un amplio margen de “indeterminación” en los salarios, y a los sindicatos corresponde procurar que se fijen en lo alto, y no en lo más bajo de esa escala oscilante.

No pretendemos que la teoría de la indeterminación sea totalmente errónea; pero lo que sí podemos afirmar es que para el problema de los sindicatos tiene escasa importancia. La teoría de la indeterminación sólo es cierta para los salarios en la misma medida en que lo es para otros precios; es decir, allí donde el mercado es muy reducido o muy especializado. Lo es, por ejemplo, para ciertos puestos muy especializados del periodismo, las universidades, la investigación científica o las profesiones liberales. Pero donde nos encontramos en presencia de gran número de trabajadores no especializados, o con especialidades muy difundidas —como es el caso de los carpinteros, albañiles, pintores, fontaneros, ferroviarios, camioneros...— esa zona de indeterminación se hace muy angosta o desaparece. Son los propios sindicatos de una determinada rama u oficio los que insisten en que la

preparación de sus afiliados es tan semejante que hay que pagarles a todos igual salario. Se da así la paradoja de que los sindicatos se forman y prosperan precisamente donde son menos necesarios para conseguir que sus afiliados obtengan un salario de mercado libre equivalente a su productividad marginal.

Todos sabemos que un determinado sindicato puede hacer que se pague a sus miembros un salario en dinero superior al que hubiese fijado el mercado libre. Para ello le basta una huelga, y a menudo la simple amenaza de provocarla.

Pero una huelga no es, como a diario se pretende, el simple acto por el que un trabajador “retira su trabajo”, ni siquiera la simple colusión de un grupo numeroso de trabajadores para “retirar su trabajo” o abandonar sus puestos *simultáneamente*. Lo importante en la huelga es la pretensión de los trabajadores de que no han abandonado en modo alguno sus empleos. Aseguran que siguen siendo empleados, y además los únicos legítimos. Reclaman la *propiedad* de los empleos en los que se niegan a trabajar, el derecho a impedir que nadie ocupe los puestos que han abandonado. Tal es el fin de sus piquetes, y del vandalismo y la violencia a que a veces recurren o amenazan con recurrir. Aseguran que el empresario no tiene derecho a reemplazarlos por otros trabajadores, de modo temporal o permanente, y se encargan de que no lo haga. Sus pretensiones van siempre respaldadas por la intimidación y la coerción, cuando no por la auténtica violencia.

Ocurre así que dondequiera que un sindicato obtiene un beneficio mediante una huelga o amenaza de huelga, lo consigue oponiéndose por la fuerza a que otros trabajadores ocupen los puestos que los huelguistas han abandonado. El sindicato consigue siempre sus triunfos a costa de esos trabajadores excluidos.

LAS VÍCTIMAS PASAN DESAPERCIBIDAS

Resulta sorprendente descubrir cómo, de un modo sistemático, quienes se proclaman humanitarios, incluso entre los economistas profesionales, se las han arreglado para olvidar a los sin trabajo, o a los peor retribuidos, víctimas de las “ventajas” conseguidas por los sindicatos.

Es importante no olvidar que los sindicatos no pueden crear un “monopolio” de toda la mano de obra, sino cuando más del trabajo en ciertos oficios, empresas o ramas industriales. El monopolista de un producto puede conseguir un precio de monopolio más alto para ese producto, y quizá obtener de él unos ingresos totales mayores, restringiendo deliberadamente la oferta, bien sea negándose a producir cuanto podría, bien reteniendo una parte de la producción, o incluso destruyendo cierta cantidad de lo ya producido. Pero mientras que los sindicatos pueden restringir, y de hecho restringen, el número de sus afiliados, y excluir de su organización a los demás trabajadores, no pueden reducir el número total de trabajadores en busca de empleo.

Por tanto, cada vez que los sindicatos consiguen para sus afiliados salarios más altos de los que resultarían de la libre competencia, sólo pueden hacerlo aumentando el paro, es decir, el número de trabajadores obligados a competir por los demás empleos, y haciendo así que disminuyan comparativamente los salarios pagados por estos empleos. Todo “aumento” por vía sindical (es decir, todos los tipos de salario superiores a los que el mercado libre competitivo hubiese fijado) se consigue a costa de salarios más bajos para una fracción más o menos importante de los obreros no sindicados. Los sindicatos no pueden elevar el nivel medio de los salarios reales, sino, cuando más, distorsionarlo.

Como las ventajas para los sindicados se obtienen a costa de los no sindicados, resulta instructivo preguntarse qué proporción de la población activa total representan los afiliados a los sindicatos.

Para Estados Unidos, la respuesta es que los trabajadores sindicados ascienden actualmente a unos 20 millones, es decir, no más del 25 por 100 de la fuerza laboral total, que es de 87 millones. Los sindicatos son, pues, claramente minoritarios. El hecho no merecería ser subrayado si hubiese razón para pensar que los ingresos medios de los trabajadores sindicados son menores que los de los no sindicados. Pero, aunque las comparaciones estadísticas pueden no ser exactas, hay pruebas concluyentes de que sucede todo lo contrario. Son las ocupaciones más especializadas las que tienen mayor número de sindicados. Vemos, pues, a una minoritaria cuarta parte de trabajadores ya altamente pagados que explota a una mayoría de las tres cuartas partes, formada sobre todo por trabajadores no sindicados que ganaban ya menos que ellos.

La gente podría ahorrarse mucha simpatía mal empleada si la próxima vez que leyese en los periódicos noticias de una huelga para conseguir un "salario decente" se tomasen la molestia de comparar lo que ganan esos huelguistas con, por ejemplo, las estadísticas oficiales de salarios medios en todas las ocupaciones no agrícolas.

Por supuesto, las "ventajas" de los trabajadores sindicados no tienen por qué ser obtenidas siempre a expensas de los no sindicados; pueden serlo también a costa de algunos de los miembros del propio sindicato. Los salarios más altos percibidos en una rama industrial (supuesta una demanda elástica para su producto) pueden reducir el número de empleados en ella. Esto puede provocar el paro de algunos de los afiliados al sindicato "victorioso". El resultado puede ser que el *total* de los salarios pagados en esa industria represente una suma menor que la pagada antes de ser impuestos los tipos de salario más altos.

Además, los "aumentos" sindicales (utilizando siempre esta expresión para referirnos a cualquier exceso sobre los salarios que hubiese fijado el mercado libre) se lograrán no sólo a expensas del paro o la baja de salarios para otros trabajadores, sino a costa de

los consumidores, a los que se obligará a pagar precios más altos. Pero como la gran masa de los consumidores se compone de *otros trabajadores*, ello significa que tales ventajas serán a costa no sólo de los trabajadores no sindicados, sino también de otros *sindicados*. Los salarios reales de la masa trabajadora disminuyen siempre que hay que pagar precios más altos.

Una vez claramente reconocido que las ventajas que cada sindicato obtiene mediante la amenaza de huelga lo son a costa de los demás, cuyos miembros se ven obligados a pagar mayores precios, se derrumba el mito de la “solidaridad obrera”. Es este mito el que ha mantenido en marcha el arma de la huelga. Ha producido simpatía por las huelgas y tolerancia para los perjuicios públicos que provocan. A la gran masa obrera se le ha enseñado a creer que el trabajador debe siempre apoyar cualquier huelga, por todos los medios y por irrazonable que parezca lo que se pide; y respetar siempre las barreras y piquetes de los huelguistas, porque todos los trabajadores tienen los mismos intereses. Se piensa que el éxito de una huelga favorece siempre a todos los obreros, como su fracaso les perjudica.

EL GRAN ESPEJISMO

Tal es el gran espejismo moderno. En realidad, las “ventajas” que cada sindicato arranca, al elevar los costes de una determinada industria, y, por tanto, sus precios, reducen los salarios reales a todos los demás trabajadores. Los intereses de los diversos sindicatos son antagónicos.

Hasta aquí me he referido al perjuicio causado por los convenios arrancados a golpe de huelga, o las “ventajas” conseguidas bajo su amenaza, pero no he hablado todavía del daño causado por las propias huelgas. Aunque las huelgas son en apariencia contra los

empresarios, la mayoría de ellas van dirigidas en realidad contra el público. Se guían por la idea de que si le causan suficientes dificultades, exigirá que el empresario capitule ante las demandas de los huelguistas.

Los ejemplos son demasiado numerosos para citarlos, y los hay de sobra sin salir de Nueva York. En los últimos años ha habido huelga en los autobuses y en el metro; huelga del servicio de limpieza, con sus secuelas de suciedad, ambiente mefítico y amenaza de epidemia; huelga de repartidores de fuel-oil y reparadores de quemadores, durante una temporada de gran frío y epidemia de gripe, cuando al menos 40.000 personas seriamente enfermas se helaban en sus viviendas sin calefacción; huelga de los 20.000 empleados de la Consolidated Edison, que suministra la energía eléctrica a Nueva York; huelga de sepultureros y empleados de hospitales.

La principal palanca con que los huelguistas contaban para lograr la capitulación ante sus exigencias eran las incomodidades y sufrimientos que podían causar, no directamente a los empresarios, sino ante todo al público. Pero, ¿quién es el público? En su gran mayoría, otros trabajadores, incluidos los miembros de otros sindicatos. Incluso pueden ser miembros del propio sindicato huelguista y de sus familias. Son los hijos del repartidor de fuel en huelga los que pueden estar enfermos y dando diente con diente por falta de combustible.

Tal es el absurdo de la "solidaridad obrera"; tal la insensatez de una "huelga general". Semejante huelga es suicida para los propios trabajadores. Es una guerra de todos contra todos. La minuciosa división del trabajo en nuestra moderna sociedad industrial, que la hace tan productiva, la hace también cada vez más interdependiente. Por ello, cada uno de los centenares de sindicatos trata por turno de explotar la dependencia en que la comunidad se halla de los servicios del tipo de trabajadores que agrupa, y el daño que puede causar haciéndolos dejar su trabajo e impidiendo que otros lo hagan. Un enorme camión puede ser obligado a detenerse si alguien le quita el

carburador, el distribuidor o la batería, o una sola de sus ruedas, o simplemente desconecta un cable. De modo análogo, la industria de un país puede ser obligada a detenerse mientras los trabajadores de una de sus múltiples ramas demuestran orgullosamente lo indispensables que resultan sus servicios.

Pero, ¿cómo hemos podido llegar a creer en serio que esta rebatiña desordenada, azarosa, violenta, injusta, obstructora, fragmentaria y en la que cada sindicato mira sólo a sus intereses del momento es el camino para promover la “justicia social”? Lejos de estimular la cooperación dentro del “movimiento obrero”, el arma de la huelga hace que cada líder sindical, a fin de conservar su puesto, trate de demostrar que es capaz de conseguir para sus afiliados más que otros dirigentes para los suyos, entablando así una competencia en la que sólo se trata de quedar encima a cualquier precio.

Aún no he conseguido ver una exposición seria y competente de la teoría sindical de la formación de los salarios. No he podido oír a ningún apologista de los sindicatos tratar, por ejemplo, de determinar científicamente en qué medida exacta los afiliados a un determinado sindicato cobran menos de lo que deben, qué aumento tienen razones para pedir y a partir de qué cifra sería excesivo. Los jefes sindicales tienen la misma fórmula para cualquier situación: pedir más.

En la medida en que en su conducta vaya implícita alguna teoría, parece tratarse de una confusa forma del dogma marxista de la explotación. Jamás admiten que los salarios puedan ser convenientemente determinados en un mercado libre. Por lo que llega a colegirse, el empresario nunca paga voluntariamente lo que es “justo”, y sólo aumenta los salarios bajo la amenaza de huelga o mediante una “dura negociación” con los líderes sindicales; y las ventajas que el sindicato consigue para sus afiliados son exclusivamente a expensas del empresario y de sus “beneficios excesivos”. Lo que ganan los trabajadores lo pierden, pues, los capitalistas.

Esto puede ser cierto en una determinada rama industrial y para un corto plazo. Una vez invertido un capital en una determinada industria —un ferrocarril, una acería o una fábrica de automóviles—, ese capital se encuentra atrapado —en rehenes, podríamos decir—, y los sindicatos pueden explotarlo. La fábrica seguirá funcionando y empleando obreros, mientras pueda obtener algo más que los gastos de explotación, y aunque sea ínfima o nula la renta del capital ya invertido. Pero en esa fábrica o industria no volverá a invertirse capital fijo, al menos hasta que no vuelva a producir un interés tan alto como el de las nuevas inversiones de capital en otros sectores. Entretanto, esa industria permanecerá estancada, o incluso se reducirá, y con ella los puestos de trabajo que proporciona.

UN VALLADAR CONTRA LA INVERSION DE CAPITAL

Semejante resultado no será sólo consecuencia del éxito de anteriores huelgas o amagos de huelga en esa industria. Cuando la amenaza de huelga se hace crónica en una industria, y parece adquirir carácter sistemático, no habrá ya inversionistas dispuestos a arriesgar en ella. Las tácticas sindicales pueden incluso acabar por reducir gravemente la tendencia general a la inversión.

De aquí que las ventajas conseguidas por los sindicatos no sean nunca duraderas. A la larga, no sólo reducen las oportunidades de empleo, sino los salarios reales del conjunto de la clase trabajadora. Porque la productividad de la industria y, por tanto, los salarios reales de quienes en ella trabajan dependen del capital invertido por trabajador. Sólo porque la industria manufacturera norteamericana ha invertido más que la de cualquier otro país —unos 30.000 dólares por trabajador en activo (1)— son sus salarios tan superiores a los de los demás países.

(1) Estimación para 1968, según *The Conference Board*, "Road Map to Industry", núm. 1.676.

Los sindicatos sólo pueden hacer víctima de su explotación al capital ya invertido, y ello a costa de desanimar a los posibles inversores. Al dificultar la inversión, al obstaculizar el mantenimiento, la expansión y la modernización, lo que los sindicatos consiguen a la larga es reducir los salarios reales a un nivel inferior al que de otro modo hubiesen alcanzado.

Pero no es ésta la única manera en que los sindicatos disminuyen los salarios reales. Lo hacen también, y lo han hecho desde que existen, con sus disputas jurisdiccionales; obligando a emplear más obreros de los necesarios en una determinada tarea; con su hostilidad sistemática al trabajo a destajo; con la incitación al trabajo lento y el apoyo a maulas y remolones, a fin de “combatir las cadencias excesivas”, y con otras mil variantes de las prácticas que en Norteamérica se llaman expresivamente “de colchón de plumas”.

En su famoso comentario a la obra de William Thornton sobre la clase obrera, escribía John Stuart Mill en 1869:

“Algunas de las normas de los sindicalistas no se conforman con prohibir los adelantos; están pensadas con el expreso fin de hacer el trabajo ineficiente; prohíben positivamente al obrero trabajar bien y con ahínco, a fin de que resulte necesario emplear un mayor número de hombres. Normas como la de que nadie debe trasladar ladrillos en una carretilla, sino en una artesa, y nunca más de ocho a la vez; que las piedras no deben ser trabajadas en la cantera, cuando todavía están blandas, sino a pie de obra y por quienes van a utilizarlas; que los enlucidores no deben hacer el trabajo de los peones, ni éstos el de aquéllos, sino que debe emplearse a un enlucidor y un peón donde uno de los dos bastaría; que los ladrillos fabricados a un lado de un determinado canal deben quedar allí tirados e inútiles mientras se fabrican otros nuevos para continuar la obra en la otra orilla; que nadie debe hacer durante la jornada más trabajo que sus compañeros; que no deben superar una determinada velocidad al dirigirse al trabajo cuando este tiempo es ‘por cuenta del amo’:

tales ejemplos y otros muchos semejantes... pueden encontrarse en la obra de Thornton.”

En resumen, vemos que esas prácticas, hoy desgraciadamente familiares, llevan en vigor más de un siglo. Los sindicatos, lejos de “madurar”, no muestran la más leve intención de abandonarlas y, por el contrario, ponen obstáculos cada vez más irrazonables, siguen oponiéndose al empleo de nueva maquinaria capaz de ahorrar brazos, se niegan a aceptar la menor disciplina y hacen cada vez más difícil la labor de dirección.

Reducir la productividad supone reducir los salarios. A la larga, tales prácticas miopes no pueden tener otra consecuencia que la de mantener los salarios reales por debajo de las cotas que de otro modo hubiesen alcanzado.

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

Nos queda por decir algo acerca de los efectos que el sindicalismo tiene sobre la inflación. En contra de una opinión muy extendida, los sindicatos no provocan directamente la inflación al utilizar el arma de la huelga para conseguir aumentos salariales. El resultado económico normal de tales alzas excesivas en los salarios serían tan sólo eliminar los márgenes de beneficio y producir paro. Mas, bajo la influencia de la ideología keynesiana y de las actuales presiones políticas, se admite que las autoridades monetarias tienen la obligación de emitir más moneda a fin de elevar los precios y hacer así posibles salarios más altos. Mientras esta ideología se halle vigente, los aumentos salariales conseguidos por los sindicatos conducirán a una inflación progresiva. Este proceso debe llegar a hacer crisis, con desastrosas consecuencias. Entre tanto, al forzar aumentos cada vez más frecuentes en los salarios en dinero, aumenta aún más el popular espejismo de que los sindicatos mejoran los salarios reales.

Hasta ahora no me he referido a un punto muy importante, que una y otra vez pasa inadvertido para los keynesianos y los apologistas del sindicalismo. Hay una distinción que no debemos nunca perder de vista, y es la que existe entre los *tipos* de salario y el total de las nóminas o *renta* salarial total. Siempre que el aumento en los tipos de salario provoca un paro más que proporcional, reduce la renta total de los trabajadores. Por tanto, tales aumentos forzados en los tipos de salario no suponen ganancia, sino pérdida para los trabajadores. Pero los líderes sindicales y los apologistas del sindicalismo siguen poniendo el énfasis en conseguir salarios más altos.

Resumiendo: históricamente, el efecto general de la política sindical ha sido reducir la productividad, desalentar las nuevas inversiones, distorsionar la estructura y el equilibrio de la producción, empujar a los no sindicados a empleos peor pagados y reducir tanto la producción como el total de los salarios y la renta reales del conjunto de los trabajadores.

Los tipos de salarios más convenientes para los trabajadores considerados en conjunto son los fijados por un mercado libre. Hay, sin duda, esferas en las que la actividad de los sindicatos, acertadamente encaminada, puede resultar beneficiosa. Así la negociación con cada empresario sobre, por ejemplo, la duración de la jornada y las condiciones del trabajo, tales como iluminación, ventilación, instalaciones sanitarias, lugares de descanso, pausas en la tarea, normas técnicas, tramitación de quejas y otras semejantes. Pero siempre que se permita a los sindicatos recurrir a la violencia y a las tácticas coercitivas para conseguir sus fines, el resultado será a la larga perjudicial para los propios trabajadores.

Sabido esto, ¿cuál debe ser la actitud del público para con los sindicatos y cuál el marco legal en que éstos se desenvuelvan?

Ante todo, el público debe reconocer que los intereses de los sindicatos y de sus jefes no son en modo alguno idénticos a los del

conjunto de trabajadores, y que estar a favor de los sindicatos no supone siempre estar a favor de los trabajadores.

De acuerdo con el principio de libertad de asociación pacífica, la ley no debe prohibir los sindicatos, pero tampoco le corresponde protegerlos y fomentarlos. Desde luego, el gobierno no debe, a la manera del de Estados Unidos, actuar como un departamento de organización sindical y obligar a los empresarios a negociar con los sindicatos. Y bajo ningún concepto deben ni la legislación ni los encargados de hacerla cumplir tolerar la violencia, el vandalismo y la intimidación sindicales.

Traducido a términos más concretos: las autoridades federales, estatales y municipales de este país no necesitan prohibir la sindicación de sus empleados, pero tampoco tienen ninguna obligación de reconocer tales sindicatos ni de consultarles ni negociar con ellos al fijar la retribución o las condiciones de trabajo. Bajo ningún concepto deben tolerar una huelga de empleados públicos. Las autoridades han sido notoriamente blandas al tratar con los sindicatos, pero la ley debe darles amplia discreción para decidir las sanciones a imponer, desde la pérdida de sueldo y multas leves a la suspensión de empleo o el despido. Por supuesto, ninguna de estas sanciones tendrá la menor efectividad si esas autoridades no tienen también un claro derecho a contratar inmediatamente personal eventual o permanente que reemplace a los huelguistas.

Para la industria privada, los requisitos mínimos son: 1) la completa derogación de la ley Norris-La Guardia de 1932, cuyos preceptos equivalen a una auténtica denegación de auxilio a empresarios y no huelguistas contra la violencia, el vandalismo y la intimidación que pueden acompañar a las huelgas; y 2) la derogación de la ley Wagner-Taft-Harley de 1935 y 1947, que obliga a los empresarios a reconocer a determinados sindicatos y a "negociar colectivamente" con ellos, y en último término a hacerles concesiones.

La desaparición de estas y otras medidas significaría simplemente

te la vuelta de Estados Unidos a la situación legal federal anterior a 1932. Pero, además, debe prohibirse el sistema de piquetes, así como cualquier otro que implique hostigamiento o intimidación.

La tolerancia que las autoridades han tenido durante un siglo con la coerción y la violencia sindicales es en gran parte debida al mito de que tal violencia es necesaria para conseguir “salarios justos” y “que se haga justicia a los trabajadores”. Mientras este mito no sea eliminado, no podemos esperar paz en las relaciones laborales, un progreso económico ordenado y el máximo de ingresos reales para la gran masa de los trabajadores.

Falsos remedios para la pobreza

Desde el comienzo de la historia, demagogos y reformadores sinceros han tratado de acabar con la pobreza, o al menos de aliviarla, por medio de la acción estatal. En la mayoría de los casos, los remedios por ellos preconizados sólo han servido para empeorar las cosas.

El más frecuente y popular de estos remedios ha sido el muy simple de quitar al rico para dar al pobre. El procedimiento ha adoptado mil formas, pero todas ellas se reducen a la idea de que la riqueza debe ser “compartida”, “redistribuida”, “igualada”. En realidad, para buen número de reformadores el mal no es la pobreza, sino la desigualdad.

Estos planes de redistribución directa (incluidos la “reforma agraria” y los “ingresos garantizados”) aparecen tan íntimamente ligados al problema de la pobreza que los he tratado por separado en el capítulo XI. Aquí sólo necesito recordar al lector que todos los intentos de redistribuir o igualar rentas y fortunas menoscaban y destruyen los incentivos en ambos extremos de la escala económica. Reducen o eliminan los alicientes que las personas de escasa preparación o ánimo débil tienen para mejorar su condición por su propio esfuerzo, e incluso los capaces e industriosos pensarán que

no vale la pena esforzarse por ganar más de lo que se les permite conservar. Tales esquemas de redistribución reducen inevitablemente el tamaño del pastel a repartir. Sólo pueden nivelar con el rasero de la escasez. Su efecto a largo plazo será reducir la producción y llevar el país a la miseria.

El problema con el que nos enfrentamos en el presente capítulo es el del número casi infinito de falsos remedios contra la pobreza. El intento de refutarlos uno por uno exigiría una extensión desmesurada. Pero algunos de esos falsos remedios son tan generalmente aceptados que, de no mencionarlos, se me podría acusar de atreverme a escribir un libro sobre los modos de combatir la pobreza ignorando los más evidentes.

Lo que haré, a manera de compromiso, es elegir algunos de los más populares e indicar brevemente en cada caso la naturaleza de sus defectos o las principales falacias en que se basan (1).

El "remedio" para los bajos ingresos más practicado en los dos últimos siglos ha sido la formación de sindicatos obreros monopolistas y el uso del arma de la huelga. En la mayoría de los países estos procedimientos han podido alcanzar su extensión actual gracias a una política gubernamental que permite y fomenta las tácticas coercitivas de los sindicatos e inhibe o restringe la réplica de los empresarios. Ya me he referido a ello en el capítulo anterior. Como resultado del exclusivismo sindical, de la ineficiencia deliberada, de la creación de puestos de trabajo artificiales y de los trastornos que provocan las huelgas, el efecto a largo plazo de la política sindical ha sido, como vimos, desanimar a los inversores y hacer que el salario real medio del conjunto de los trabajadores no alcance las cotas a que podía haber llegado.

Esa política sindical ha pecado la mayoría de las veces de una

(1) La mayoría de estos planes han sido ya estudiados en otras obras mías (especialmente en *Economics in One Lesson* y *Man vs. the Welfare State*), y a ellos debo remitir al lector interesado en un examen más a fondo.

triste falta de visión. Cuando los sindicatos obligan a emplear en una determinada tarea a hombres que no son necesarios (cuando exigen la presencia de fogoneros en las locomotoras diesel; prohíben que los equipos de descargadores actúen en los muelles con, por ejemplo, menos de veinte hombres, cualquiera que sea la faena a realizar, o hacen que los cajistas de un periódico vuelvan a componer el texto de los anuncios que el anunciante facilita ya compuestos, etc.), el resultado puede ser crear a corto plazo unos cuantos puestos de trabajo para ciertas personas, pero sólo a costa de impedir la creación de un número igual o mayor de empleos más productivos para otras.

La misma crítica puede hacerse a la añeja política de oposición al uso de máquinas que ahorran mano de obra. Este tipo de maquinaria sólo llega a instalarse cuando se prevé que reducirá los costes de producción. Con ello, se reducen los precios, lo que permite una mayor producción y venta del bien producido, o se obtienen mayores beneficios, con el consiguiente aumento de la inversión en otras actividades. En ambos casos, su efecto a largo plazo es proporcionar puestos de trabajo más productivos a cambio de los menos productivos eliminados. No obstante, todavía en 1970 un autor que goza de gran fama como economista en ciertos sectores, ha publicado un libro en el que se opone a la introducción en los países subdesarrollados de máquinas que ahorren trabajo, basándose en que ¡disminuyen la demanda de mano de obra! (2). La conclusión lógica sería que el camino para crear el máximo de empleos es procurar que sean lo más ineficientes e improductivos posible.

Un juicio semejante merecen todos los planes destinados a “repartir el trabajo”. La actual, y ya antigua, ley federal del salario-hora dispone que el empresario debe pagar una multa o sobretasa del 50 por 100 por cada hora que un empleado suyo trabaje por

(2) Gunnar MYRDAL, *The Challenge of World Poverty*, Pantheon Books, 1970, págs. 400-401 y *passim*.

encima de las 40 semanales, por alto que sea el salario-hora que ya percibe.

Esta norma fue incluida a petición de los sindicatos, y pretende hacer tan gravosas para el empresario las horas extraordinarias que prefiera contratar más personal.

La experiencia demuestra que su efecto real sobre el número de horas semanales trabajadas ha sido muy pequeño. En el decenio 1962-71 la medida anual para la semana de trabajo en la industria manufacturera varió sólo de un mínimo de 39,8 horas, en 1970, a un máximo de 41,3, en 1966. Ni siquiera los cambios mensuales muestran gran variación. La media inferior para los catorce meses comprendidos entre junio de 1971 y julio de 1972 fue de 39,8 horas, y la superior, de 40,9.

Pero de ello no se deduce que la restricción horaria haya creado más puestos de trabajo duraderos o producido nóminas totales más altas que las que existirían sin la sobretasa obligatoria del 50 por 100 para las horas extraordinarias. No cabe duda de que, en casos aislados, la sobretasa ha hecho emplear más obreros. Pero su principal efecto ha sido elevar los costes de producción. Empresas que trabajan ya al completo en su jornada normal tienen que rechazar pedidos porque no pueden permitirse pagar el recargo sobre el tiempo necesario para cumplimentarlos. Tampoco pueden permitirse contratar personal nuevo para hacer frente a lo que puede ser sólo una mayor demanda temporal, pues en muchos casos tendrían que instalar también el correspondiente número de nuevas máquinas.

El aumento de los costes de producción supone aumento en los precios y, por tanto, contracción de los mercados y disminución de las ventas. Significa que se producirán menos bienes y servicios. A la larga, pues, los intereses del conjunto de los trabajadores se verán negativamente afectados por la penalización de las horas extraordinarias.

Si hago constar todo esto, no es para pretender que debe alar-

garse la semana de trabajo, sino que la duración de esa semana y la escala de las retribuciones por horas extraordinarias deben dejarse al acuerdo voluntario entre los trabajadores o sus sindicatos y los empresarios. En cualquier caso, las restricciones legales a la duración de la semana laboral no pueden, a la larga, aumentar el número de puestos de trabajo. En la medida en que lo consigan a corto plazo, ha de ser necesariamente a expensas de la producción y de los ingresos reales del conjunto de los trabajadores.

LEYES DE SALARIO MINIMO

Esto nos lleva al tema de las leyes de salario mínimo. Resulta desconsolador que a estas alturas de nuestro siglo, en una época que se considera profundamente impuesta en la teoría y la práctica económicas, los Estados Unidos tengan vigentes tales leyes, y sea todavía necesario protestar contra un remedio tan fútil y dañino, cuyas principales víctimas son los trabajadores marginales, a quienes se pretende ayudar.

Sólo puedo repetir aquí lo ya escrito en otro lugar (3). Cuando una ley ordena que no se pague menos de 64 dólares por 40 horas semanales de trabajo, nadie cuyos servicios valgan menos de esa cantidad encontrará ocupación. No podemos hacer que un hombre valga un determinado salario por el simple expediente de prohibir que se le pueda pagar menos. Lo que con ello hacemos es privarle del derecho a obtener lo que su capacidad y oportunidades le permitirían ganar, a la vez que privamos a la comunidad de los moderados servicios que es capaz de prestarle. En resumen, sustituimos los bajos salarios por el paro.

(3) *Man vs. the Welfare State*, Arlington House, 1969, págs. 23-25. (De próxima aparición en la "Biblioteca de la Libertad", con el título: *El hombre contra el Estado providencia*.)

Pero no puedo dedicar aquí mayor espacio al tema. He de limitarme a remitir al lector a lo ya dicho en *La economía en una lección* y *El hombre contra el Estado providencia*, y más especialmente a los minuciosos razonamientos y estudios estadísticos de economistas tan eminentes como los profesores Yale Brozen, Arthur Burns, Milton Friedman, Gottfried Haberler y James Tobin, que han subrayado, por ejemplo, lo mucho que las continuas demandas de aumento del salario mínimo legal han hecho aumentar el paro en los últimos años, sobre todo entre la juventud negra.

ROBAR A PEDRO PARA PAGAR A JUAN

Durante la última generación, la mayoría de los países importantes del mundo han aprobado todo un cúmulo de medidas “sociales”, cuyo propósito ostensible es, en la mayoría de los casos, el de “ayudar a los pobres” en uno u otro modo. Entre ellas figuran no sólo la ayuda benéfica directa, sino, en profusión inagotable, subsidios de paro, de vejez, de enfermedad, de alimentación, de vivienda, a agricultores, a veteranos... Muchas personas reciben no una, sino varias de estas ayudas, pues a menudo los planes se superponen y duplican.

¿Cuál es su efecto real? Para empezar, todos ellos han de ser pagados por alguien a quien suele olvidarse: el contribuyente. En buen número de casos, el propio Juan es gravado con impuestos para pagar los beneficios que recibe, con lo que, a fin de cuentas, no gana nada (pero tiene que emplear obligatoriamente su dinero en algo diferente a lo que libremente habría elegido). En los demás casos, Pedro es obligado a pagar los beneficios de Juan. Cuando se propone un nuevo plan, o la ampliación de alguno ya existente, sus mentores políticos siempre hacen hincapié en lo que un gobierno generoso y compasivo debería pagar a Juan, pero olvidan decir que ese dinero

debe serle quitado a Pedro. Para que Juan pueda recibir más de lo que gana realmente, ha de permitirse que Pedro reciba menos de lo conseguido con su esfuerzo.

La creciente carga fiscal no sólo mina los incentivos individuales para el trabajo y el ahorro, sino que desalienta de mil maneras la acumulación de capital y distorsiona, desequilibra y reduce la producción. El total de la riqueza y la renta reales disminuye así en vez de aumentar, y el saldo es de una mayor pobreza.

Pero los nuevos impuestos resultan tan impopulares que la mayoría de esos planes “sociales” de transferencia son aprobados en principio sin un incremento suficiente de los impuestos con los que han de ser sufragados. El resultado es un déficit presupuestario crónico, al que se hace frente emitiendo más papel moneda. Esto ha llevado durante el último cuarto de siglo a la constante depreciación del poder adquisitivo de la mayoría de las monedas del mundo. Todo acreedor, incluidos los compradores de bonos del gobierno y los titulares de pólizas de seguros y cuentas de ahorro, son sistemáticamente desplumados. Una vez más, las principales víctimas son los pobres que trabajan y ahorran.

A pesar de ello, esta inflación monetaria, de efectos a la larga tan quebrantadores y ruinosos para una producción equilibrada, es explicada por los políticos, e incluso por reputados economistas, como necesaria para el “pleno empleo” y el “crecimiento económico”. La verdad es que la persistencia en la política inflacionista sólo puede llevarnos al desastre económico.

Muchos de los mismos que preconizan la inflación (o la política que inevitablemente conduce a ella) proponen, a la vista de sus consecuencias de alza de precios y de salarios monetarios, remediar la situación, no poniendo coto a las prácticas inflacionistas, sino haciendo que el gobierno controle precios y salarios. Pero estos intentos de suprimir los síntomas aumentan enormemente el daño ya causado. Los controles de precios y salarios, precisamente en la medi-

da en que se consigue hacerlos temporalmente efectivos, sólo sirven para distorsionar, quebrantar y reducir la producción, camino seguro hacia la pobreza colectiva.

También en este caso, como en el de los demás falsos remedios contra la pobreza a que nos hemos referido en este capítulo, sería digresión injustificable la de explicar con detalle las falacias y malas consecuencias de las subvenciones especiales, el gasto oficial sin respaldo, la financiación deficitaria, la inflación monetaria y el control de precios y salarios. He tratado de tales materias en dos obras anteriores, *The Failure of the New Economics* (4) y *What You Should Know About Inflation* (5), y existe, por supuesto, una extensa literatura al respecto. Lo más importante que aquí conviene reiterar es que tales medidas no ayudan a combatir la pobreza.

Otro falso remedio para ella es el impuesto progresivo sobre la renta, así como los altos gravámenes sobre las ganancias del capital, las herencias y los ingresos de las sociedades. Todos ellos tienen el efecto de desalentar la producción, la inversión y la acumulación de capital, y en la medida en que lo hacen perpetúan la pobreza en vez de remediarla. Pero tales impuestos han sido ya tratados en el capítulo sobre el reparto de la riqueza.

(4) Princeton Van Nostrand, 1959. (Trad. esp.: *Los errores de la nueva ciencia económica*, Aguilar, Madrid, 1961.)

(5) Princeton, Van Nostrand, 1960, 1965. Edición económica en Funk and Wagnalls, 1968. (Trad. esp.: *¿Qué es la inflación?*, Emecé Editores, Buenos Aires, 1961.)

Por qué no funciona el socialismo

Llegamos ahora al más difundido de los falsos remedios contra la pobreza: el socialismo a ultranza.

El término “socialismo” se utiliza hoy de manera imprecisa para designar cuando menos dos propuestas distintas, no siempre relacionadas en la mente de quienes las respaldan. Una de ellas es la redistribución de la riqueza y la renta: hacer los ingresos, si no iguales, al menos mucho más parecidos de lo que son en una economía de mercado. La mayoría de quienes hoy proponen este objetivo piensan que puede conseguirse conservando el mecanismo de la empresa privada, pero confiscando parte de los altos ingresos para incrementar los más bajos. De esta creencia nos hemos ocupado ya en el capítulo XI.

Por “socialismo a ultranza” me refiero a la propuesta marxista de “propiedad y control públicos de los medios de producción”.

Una de las diferencias más notables entre los años 70 y los 50, e incluso los 20, es la creciente popularidad política del primer socialismo —el de la redistribución de las rentas— y el ocaso del segundo, el que preconiza la propiedad y gestión estatales. La razón es que de este sistema hemos tenido amplia experiencia durante el pasado medio siglo. Especialmente en Europa, la propiedad y gestión

estatales de “bienes públicos” como los ferrocarriles, la producción de energía eléctrica y los teléfonos y telégrafos cuenta ahora con una larga historia, que ha sido en todas partes muy semejante: déficits prácticamente crónicos y, en general, mal servicio en comparación con el que daba la empresa privada. El correo, monopolio estatal en casi todos los países, es también en casi todos ellos famoso por sus déficits, su ineficacia y su inercia. En Estados Unidos, el contraste con las prestaciones de la empresa privada queda difuminado por la lenta estrangulación a que el gobierno somete a las compañías ferroviarias, telefónicas y eléctricas mediante sus regulaciones y su constante hostigamiento.

A la vista de los resultados, muchos de los partidos socialistas europeos se han dado cuenta de que no pueden seguir logrando votos con la promesa de nacionalizar nuevas industrias. Pero lo que todavía no reconocen ni los socialistas, ni el público, ni siquiera la mayoría de los economistas es que la actual propiedad y gestión pública de industrias, no sólo en la Europa “capitalista”, sino también en la Rusia soviética, puede hasta cierto punto funcionar porque actúa como parásito, en lo que al cálculo se refiere, del mercado mundial de precios establecido por la empresa privada.

Estamos tan acostumbrados al milagro cotidiano de la empresa privada que apenas le damos importancia. Pero, ¿cómo logra resolver esa empresa el problema, increíblemente complejo, de producir decenas de millares de diferentes mercancías y servicios en la proporción en que el público los demanda? ¿Cómo sabe cuántos panes producir y cuántos abrigos, cuántos martillos, casas, alfileres, “Pontiacs”, cucharillas o teléfonos? ¿Y cómo decide el no menos difícil problema de cuáles son los métodos más económicos y eficientes para producir tales bienes?

La solución se logra a través de las instituciones de la propiedad privada, la competencia, el mercado libre y el dinero; median-

te las relaciones entre la oferta y la demanda, los costes y los precios, los beneficios y las pérdidas.

Cuando la oferta de calzado es deficitaria comparada con la demanda y el coste marginal de producirlo, su precio, y por tanto el margen de beneficio para quienes lo produzcan, aumentará con relación al precio y el margen de beneficio de otros productos. En consecuencia, los fabricantes ya existentes producirán más calzado, y quizá nuevos productores pidan maquinaria para dedicarse a fabricarlo. Cuando la nueva oferta equilibre la demanda existente, el precio del calzado, y el beneficio obtenido con su fabricación, disminuirán, y la oferta no seguirá aumentando. Si los sombreros pasan de moda y se utilizan menos, su precio baja, y en gran parte pueden resultar invendibles. Se fabrican entonces menos sombreros. Algunos productores abandonarán el negocio y la mano de obra y el capital salvable dedicados a producir sombreros se verán obligados a trasladarse a otras actividades. Habrá así una tendencia constante a la igualdad entre los márgenes de beneficio (considerados los riesgos respectivos) de las distintas ramas. Estos cambios anuales, estacionales e incluso diarios en la oferta y la demanda, el coste y el precio, y los márgenes de beneficio correspondientes, tenderán a mantener un equilibrio delicado y continuamente evolutivo en la producción de las decenas de millares de bienes y servicios que los consumidores demandan en proporciones siempre variables.

Esta misma comparación entre precios y beneficios, expresados en términos monetarios, decidirá las clases y proporciones de los bienes de capital a producir, así como el método de producción más adecuado en cada caso.

Además, dentro de cada rama industrial, y también entre ellas, interviene la competencia. Cada productor trata no sólo de lograr un producto mejor que el de sus competidores, más atractivo para el posible cliente, sino de reducir al máximo sus costes de producción, a fin de aumentar el margen de beneficio o, si sus costes son su-

periores al promedio, de poder hacer frente a la competencia y no verse obligado a dejar el negocio. Esto significa que la competencia tiende a hacer prevalecer el método productivo de menores costes; en otras palabras, el más económico y eficiente.

Quienes mayor éxito alcancen en esta competencia conseguirán más capital para aumentar su producción; los menos acertados tendrán que abandonar el campo. De este modo, la producción capitalista tiende constantemente a quedar en manos de los más eficientes.

SI EL CAPITALISMO NO EXISTIERA

Pero, ¿cómo resolver este problema, abrumadoramente complejo, de proporcionar bienes en las proporciones que los consumidores desean y con los métodos de producción más económicos, cuando faltan las instituciones del capitalismo: propiedad privada, competencia, mercados libres, moneda, precios, beneficios y pérdidas?

Supongamos que toda la propiedad —al menos la de los medios de producción— es asumida por el Estado, y que los bancos, el dinero y el crédito son abolidos por tratarse de dañinas instituciones capitalistas. ¿Cómo va a resolver el gobierno el problema de qué mercancías y servicios producir, en qué calidades y proporciones, en qué lugares y por qué métodos?

No olvidemos que no puede haber un centenar o un millar de pareceres diferentes de otros tantos burócratas, cada uno de los cuales decida con independencia cuánto debe fabricarse de un determinado producto. La cantidad disponible de suelo, capital y trabajo es siempre limitada. Los factores de producción necesarios para fabricar una determinada cantidad de A no pueden emplearse también para B, C, etc. Habrá, pues, que tomar una sola decisión general, en la que las cantidades a producir de cada mercancía, planeadas de

antemano en relación con todas las demás, figuren junto a los respectivos factores de producción, asignados en las debidas proporciones.

Tendrá que haber, por tanto, un solo Plan General de Producción. Este plan podría adoptarse a través de una serie de votaciones mayoritarias en un parlamento; pero en la práctica, para acabar con un interminable debate y llegar a alguna conclusión, las grandes decisiones serían tomadas por un reducido puñado de hombres, y la ejecución de detalle probablemente confiada a un director general que tendría la última palabra.

¿Cómo se las arreglaría para resolver el problema?

No debemos olvidar que, sin mercados libremente competitivos, moneda y precios expresados en ella, se encontraría desarmado. Por supuesto, si la apropiación estatal de los medios de producción era todavía reciente, sabría que, bajo el sistema capitalista, la gente vivía en un determinado número de casas de características conocidas; llevaba tales tipos de indumentaria, compuestos de estas o aquellas piezas y calidades, o consumía una determinada cantidad de alimentos formada por tales o cuales carnes, productos lácteos, cereales, vegetales, frutas y bebidas. El director podría limitarse a tratar de mantener indefinidamente este estado de cosas. Pero, en tal caso, sus decisiones serían totalmente parásitas del anterior capitalismo, y estaría perpetuando una economía estancada. Si semejante socialismo imitativo se hubiera puesto en práctica, por ejemplo, en la Francia de 1870, e incluso en la de uno o dos siglos antes, y el país se hubiera visto privado de sus contactos exteriores, la economía francesa seguiría hoy produciendo el mismo tipo y la misma cantidad *per capita* de mercancías y servicios, y por los mismos métodos que ya existían en el año de la socialización.

Es también probable que, aun adoptando deliberadamente el camino de una producción servilmente imitativa, a la hora de la verdad faltasen millares de los casi infinitos elementos que la com-

ponen, entre ellos muchos esenciales, porque a algún burócrata se le había olvidado incluirlos en el plan. Así ha ocurrido reiteradamente en la Unión Soviética.

Pero supongamos que todos estos problemas han sido resueltos de uno u otro modo. ¿Cómo se las arreglarían los planificadores socialistas para tratar de desarrollar la producción capitalista? Supongamos que deciden aumentar la cantidad y calidad de las viviendas familiares. Como la producción total está necesariamente limitada por los conocimientos técnicos y el equipo de capital disponibles, sólo podrían transferir suelo, capital y trabajo a la producción de esas viviendas a cambio de producir menos alimentos, o menos vestidos, hospitales, escuelas, automóviles, carreteras o cualquier otra cosa. ¿Cómo decidir lo que ha de ser sacrificado? ¿Cómo fijar las nuevas proporciones de los diferentes bienes?

Pero, dejando aparte incluso este formidable problema, ¿cómo decidirían los planificadores qué máquinas diseñar, qué bienes de capital fabricar, qué métodos tecnológicos utilizar y en qué sitios, para producir los bienes que los consumidores necesitan y en las proporciones en que los necesitan?

El problema no es ante todo tecnológico, sino económico. El fin de la vida económica, el objetivo de la producción, es aumentar la satisfacción humana, el bienestar general. En un sistema capitalista, si la gente no está dispuesta a pagar por los bienes de consumo producidos al menos tanto como se pagó por el trabajo, el suelo, el equipo de capital y las materias primas utilizadas para producirlos, será indicio de que esa producción ha sido errónea, de que cuando menos parte de los factores invertidos en ella han sido dilapidados. El bienestar económico habrá disminuido en vez de aumentar.

Son muchos los procedimientos —crisol, Bessemer, Siemens-Martin, horno eléctrico, oxigenación...— que pueden emplearse para convertir el hierro en acero. En realidad, hoy existen mil métodos

técnicamente viables para convertir cualquier cosa en otra. En un sistema de empresa privada, lo que decide cuál de ellos utilizar en cada lugar y momento es la comparación de los costes respectivos.

Esto supone necesariamente unos costes expresados en términos monetarios. Para que la eficiencia económica de un método de producción resulte comparable con la de otro, hemos de reducirlos a un común denominador. En un sistema de mercado, esto se consigue mediante la comparación de precios expresados en moneda. Sólo por este medio puede la sociedad saber si un determinado bien está siendo producido con beneficio o con pérdida, y cuáles son los beneficios o pérdidas respectivos de la producción de un cierto número de bienes diferentes.

EL “JUEGO” DEL MERCADO LIBRE

En los últimos años, hasta los países comunistas más doctrinarios se han dado cuenta de esto. En adelante, afirman, se guiarán por los beneficios y las pérdidas. Las industrias han de justificarse por los beneficios obtenidos. Para ello, se fijarán precios en dinero a todas las cosas y se medirán las pérdidas y ganancias en términos monetarios.

Pero esto equivale a montar una representación del mercado libre. Es jugar al capitalismo, y la pantomima resulta un inesperado homenaje de los comunistas al sistema que aparatosamente rechazan y denuncian.

La razón por la que este simulacro de mercado ha resultado hasta ahora tan decepcionante es que los gobiernos comunistas no saben cómo fijar los precios. Han conseguido algunos éxitos cuando se han limitado a utilizar las cotizaciones que para las mercancías internacionales rigen en los mercados especulativos —es decir, los mercados capitalistas— del mundo occidental. Pero el número de

granos y materias primas con mercados internacionales es limitado y además sus precios cambian a diario y son siempre para determinadas calidades en ciertos lugares.

Al tratar de señalar precios para la multitud de bienes y objetos no cotizados en esos mercados internacionales, los países comunistas se encuentran perdidos. La teoría marxista del valor trabajo es falsa y, por lo tanto, inútil. No podemos medir el valor de una cosa por el número de horas de trabajo invertidas en ella. Hay, ante todo, enormes diferencias de destreza, calidad y productividad en el trabajo de las diferentes personas. Tampoco podemos, como sugerían algunos economistas soviéticos, basar los precios en los "costes reales de producción". Los costes de producción son también precios: los precios de las materias primas, los edificios y las máquinas, los alquileres e intereses, los salarios de los trabajadores y así sucesivamente.

Además, en un mercado libre, los precios nunca permanecen durante mucho tiempo iguales a los costes de producción. Las diferencias entre precios y costes son precisamente las que en una economía de mercado libre reorientan y renuevan a diario el equilibrio entre la producción de los millares de bienes y servicios. En las industrias en que los precios del mercado son muy superiores a los costes marginales de producción vigentes habrá un gran incentivo para aumentar la producción y cada vez más medios para ello. Por el contrario, allí donde los precios descienden por debajo de los costes marginales, la producción tiene que reducirse. De este modo, en todos los sectores, la oferta irá ajustándose continuamente a la demanda.

Cuando los precios son fijados arbitrariamente, no es posible determinar los beneficios y pérdidas reales. Si soy el comisario responsable de una fábrica de automóviles y pago con dinero que no es mío, y usted lo es de una acería, y tampoco son suyos ni el acero que vende ni el dinero que le dan por él, y a los dos nos ordenan

obtener beneficios, lo primero que haremos será pedir al Consejo Central de Planificación que fije precios ventajosos para el acero y los automóviles. Como comisario de la industria del automóvil, yo pretenderé que el precio de los coches sea muy alto y el del acero lo más bajo posible, a fin de poder acreditar unos “beneficios” importantes o tener derecho a una prima mayor. Pero, como comisario de la industria del acero, usted querrá que el precio de su producto sea lo más alto posible, y sus costes muy bajos, por las mismas razones. Y si los precios se señalan de esta manera ciega, política y arbitraria, ¿cómo podrá saberse cuáles han sido los beneficios o pérdidas reales, a diferencia de los puramente nominales y contables?

Los problemas de la dirección centralizada de una economía son tan insuperables que en los países socialistas se hacen periódicamente experimentos de descentralización. Pero en una economía libre sólo a medias —es decir, en la que cada fábrica puede decidir qué y cuánto producir, pero en la que precios, salarios, alquileres y tipos de interés son fijados a ciegas mediante simple conjetura por el único propietario último de los medios de producción, el Estado— un sistema descentralizado puede llegar muy pronto a ser aún más caótico que aquel al que pretende remediar. Si los productos terminados m , n , o , p ... se fabrican con las materias primas a , b , c , d ..., en múltiples combinaciones y proporciones, ¿cómo pueden los diversos productores de estas materias saber cuánto producir de cada una y a qué ritmo, a menos que conozcan las cantidades que de sus respectivos productos piensan lanzar aquellos fabricantes y cuántas materias primas van a necesitar y en qué momento? Y ¿cómo puede el productor de la materia prima a o del artículo m saber cuánto producir sin conocer qué cantidades de esa materia o artículo piensan producir las demás industrias del ramo y cuánto van a necesitar o pedir los consumidores?

Un sistema económico carente de la guía que representan la

propiedad privada y los precios del mercado libre ha de ser necesariamente caótico. En un sistema comunista, centralizado o no, habrá siempre producción desequilibrada y descabalada, escasez de unas cosas y sobrantes inútiles de otras, repeticiones, estrangulamientos, retrasos, ineficiencia y un abrumador despilfarro.

En resumen, el socialismo es incapaz de hacer frente a las tremendas complejidades del cálculo económico, un problema que sólo puede resolver el capitalismo (1).

(1) Para una discusión más a fondo del problema del cálculo económico, véase la novela del autor *Time Will Run Back* (publicada originalmente en 1951 por Appleton-Century-Crofts bajo el título *The Great Idea*, y reeditada con el nuevo título por Alington House en 1966; trad. esp.: con el título: *El gran descubrimiento*, B. I. V., Valencia, 1964). Y véase, sobre todo, lo que Ludwig von Mises, el maestro de pensadores que ha hecho más que nadie por llevar al ánimo de los economistas la existencia, naturaleza y alcance del problema, dice en *Socialism: An Analysis* (Londres, Jonathan Cape, 1936, 1951, 1953, 1969; trad. esp.: *El socialismo*, Hermes, México, 1961) y en *Human Action* (Chicago, Henry Regnery, 3.^a ed. revisada, 1963, págs. 200-231 y 698-715; trad. esp.: *La acción humana*, 2.^a ed. Ed. Sopec, Madrid, 1968). Véase también *Collectivist Economic Planning*, dirigido por F. A. Hayek (Londres, George Routledge, 1935), y *Economic Calculation in the Socialist Society*, por T. J. B. Hoff (Londres, William Hodge, 1949).

¿Inversión o «ayuda» exterior?

Al comienzo del capítulo III de su *Historia de Inglaterra*, escribía Macaulay:

“En toda ciencia experimental hay una tendencia a la perfección. En todo ser humano hay un deseo de mejorar de suerte. Estos dos principios han bastado a menudo, aun contrarrestados por grandes calamidades públicas y malas instituciones, para hacer avanzar rápidamente a la civilización. Ni el infortunio ni el mal gobierno tienen tanta fuerza para hacer zozobrar una nación como la que el constante esfuerzo de cada hombre por mejorarse a sí mismo tiene para hacerla prosperar. Se ha visto con frecuencia que los gastos inmoderados, los impuestos excesivos, las absurdas restricciones comerciales, la corrupción de los tribunales, los desastres bélicos, las sediciones, las persecuciones, los incendios, las inundaciones, han sido incapaces de destruir el capital tan deprisa como lo creaban los esfuerzos de los particulares. Es fácil probar que en nuestro país la riqueza nacional ha aumentado casi sin tregua durante al menos los últimos seis siglos... Este progreso, tras prolongarse a través de las edades, acabó por hacerse, hacia mediados del siglo XVIII, portentosamente veloz, y ha continuado, durante el siglo XIX, con rapidez acelerada.”

He aquí una verdad fundamental que olvidamos con demasiada frecuencia. Sedicentes humanitarios nos hablan hoy a todas horas del “círculo vicioso de la pobreza”. La miseria, nos dicen, produce desnutrición y enfermedades, que engendran apatía y pereza, que a su vez perpetúan la miseria, y por ello no hay progreso posible sin ayuda del exterior. Esta teoría es hoy proclamada como algo axiomático. Sin embargo, la historia de las naciones y de los individuos demuestra que es falsa.

No sólo debemos considerar “el esfuerzo natural que todo hombre hace constantemente por mejorar de condición” (como dijo Adam Smith antes que Macaulay), sino el esfuerzo continuo de la mayoría de las familias por dar a sus hijos mejores medios que los que ellos tuvieron. Los pueblos más pobres, en las condiciones más primitivas, trabajan ante todo por alimentarse, y después por el vestido y la vivienda. Una vez que han logrado un refugio rudimentario, pueden dedicar mayores energías a aumentar la cantidad y mejorar la calidad de su alimento, vestido y habitación y a procurarse herramientas. Conseguidos algunos útiles, ellos les permiten liberar parte de su tiempo y energías para lograr otros mejores y en mayor cantidad. Y de este modo, como subraya Macaulay, el progreso económico puede acelerarse.

Una de las razones por las que esta aceleración tardó tantos siglos en producirse fue que, a medida que los hombres aumentaban su producción de medios de subsistencia, sobrevivían sus descendientes en mayor número. Quiere decir esto que la mayor producción era dedicada principalmente al sostenimiento de una población también mayor. La producción, la población y el consumo totales crecían simultáneamente, pero la producción y el consumo *per capita* apenas aumentaban. Así ocurrió hasta que la Revolución Industrial iniciada en el siglo XVIII hizo que la tasa de producción empezase a crecer de tal modo que, a pesar de provocar en la población un crecimiento sin precedentes, condujo también a un aumento de la pro-

ducción *per capita*. En Occidente aquel aumento ha continuado hasta hoy.

Vemos, pues, que un país puede realmente, a partir de las más primitivas condiciones, elevarse de la pobreza a la abundancia. De lo contrario, el mundo no habría llegado a su grado actual de riqueza. Todos los países empezaron siendo pobres. Es un hecho histórico que la mayoría de las naciones consiguieron elevarse desde la pobreza “sin esperanza” a, cuando menos, otra mucho más llevadera sin más ayuda que su propio esfuerzo.

Uno de los caminos por los que cada nación o región consiguió esto fue la división del trabajo dentro de su territorio y el intercambio mutuo de servicios y productos. Cada persona llegó a aumentar enormemente su producción especializándose en una actividad —haciéndose agricultor, carnicero, panadero, albañil o sastre— e intercambiando su producción con la de sus vecinos. Con el tiempo, este procedimiento saltó las fronteras e hizo posible que cada país se especializase en los productos y servicios que podía suministrar en mayor cantidad o a mejor precio que los demás, a la vez que, por medio del comercio, se procuraba otros que nunca hubiese podido producir con tal abundancia y baratura o cuya existencia hubiese incluso ignorado.

Porque el comercio exterior *educa* a los pueblos que en él participan, y no sólo a causa del intercambio de libros y periódicos. Este efecto educativo es especialmente importante cuando países atrasados se comunican con otros industrialmente avanzados. Un ejemplo impresionante de este fenómeno ocurrió en 1854, cuando el comodoro Perry, a la cabeza de una fuerza naval norteamericana, “persuadió” a los japoneses a abrir sus puertos, tras 250 años de aislamiento, al comercio y la comunicación con Estados Unidos y el resto del mundo. Es significativo que parte del éxito de Perry se debiese a haber mostrado a los japoneses cosas tales como un mo-

derno telescopio y las maquetas de un telégrafo y un ferrocarril, que los deleitaron y maravillaron.

Los reformadores occidentales de nuestros días, al encomiar a algún país hasta ahora atrasado de Africa o Asia, explicarán cuánto más inteligentes que nosotros son sus naturales, pues han “saltado en una sola década del siglo XVII al XX”. Pero el salto, aunque merezca toda clase de alabanzas, no resulta tan sorprendente si recordamos que lo que esos nativos hicieron fue sobre todo importar las máquinas, la tecnología y los procedimientos desarrollados durante esos tres siglos por los científicos y técnicos de Occidente. Los países atrasados pudieron saltarse las cocinas de carbón, la luz de gas, el tranvía e incluso, en ocasiones, el ferrocarril, e importar de Occidente automóviles, técnicas de construcción de carreteras, aviones ligeros y de línea, teléfonos, calderas de calefacción central por fuel-oil, luz eléctrica, radio y televisión, frigoríficos y acondicionadores de aire, estufas eléctricas, lavadoras y lavavajillas, máquinas-herramientas, fábricas completas y técnicos occidentales, y después enviar a sus hijos a las universidades de Occidente para que volvieran convertidos en ingenieros y científicos. En resumen, los países atrasados importaron su “gran salto adelante”.

En realidad, no sólo los países hasta hace poco atrasados de Asia y Africa, sino todas las grandes naciones industrializadas de Occidente, sin excluir a los Estados Unidos, deben mucha —a decir verdad, la mayor parte— de su presente capacidad tecnológica y su productividad a descubrimientos, inventos y mejoras importados de otros países. A pesar de las elegantes disertaciones de los economistas clásicos, pocos de nosotros apreciamos hoy todo lo que el mundo y cada país deben al comercio exterior, no sólo en servicios y productos, sino aún más en saber, ideas e ideales.

EL COMERCIO GENERA INVERSION

Históricamente, el comercio internacional condujo gradualmente a la inversión internacional. Entre naciones independientes, la inversión internacional se desarrolló de modo inevitable cuando los exportadores de un país, con el fin de aumentar sus ventas, empezaron a vender a crédito a corto plazo, y después a plazo más largo, a los importadores de otro. Se desarrolló también porque el capital era más escaso en la nación menos desarrollada y los tipos de interés, más altos. Y este desarrollo cobró aún mayor auge cuando gentes de un país pasaron a otro e iniciaron negocios en él, aportando su capital y su capacidad.

De hecho, las que hoy llamamos inversiones “de cartera” —la compra por nacionales de un país de las acciones y obligaciones de sociedades de otro— han solido ser menos importantes cuantitativamente que esta inversión “directa”. En 1967, las inversiones privadas norteamericanas en el extranjero fueron estimadas en 93.000 millones de dólares, de los cuales 12.000 millones eran capitales y créditos a corto plazo, y 81.000 millones, a largo plazo. De estas inversiones a largo plazo, 22.000 millones eran inversiones de cartera y 59.000 millones, inversiones directas.

La exportación de capitales privados para inversiones privadas ha sido en conjunto muy provechosa para los países exportadores. Por ejemplo, durante los veinte años comprendidos entre 1945 y 1964, inclusive, la renta de las inversiones directas ya realizadas en el exterior por compañías norteamericanas fue superior al total de las nuevas inversiones directas. Estas sumaron durante el período 22.800 millones de dólares, pero la renta de lo ya invertido llegó a 37.100 millones, más 4.600 millones por *royalties* y honorarios, con una diferencia a favor de 18.900 millones. En realidad, a partir de 1919, con la sola excepción de 1928, 1929 y 1931, el producto de

las inversiones directas en el exterior superó anualmente al nuevo capital invertido (1).

Nuestras inversiones directas en el exterior estimularon también mucho la exportación de mercancías. Por ejemplo, en 1964, según datos del Departamento de Comercio, 6.300 millones de dólares, o sea, el 25 por 100 de nuestras exportaciones del año, correspondió a filiales de sociedades norteamericanas en el extranjero.

Pero, por una de esas ironías de nuestro tiempo, el gobierno norteamericano decidió echar la culpa del reciente “déficit en la balanza de pagos” a las inversiones norteamericanas en el extranjero, y, desde mediados de 1963, empezó a castigar y restringir tales inversiones.

Las ventajas de la inversión internacional para el país que importa los capitales deberían ser aún más obvias. En cualquier país atrasado hay actividades potenciales, “oportunidades de inversión”, casi ilimitadas, ante todo por falta de capital para iniciarlas. Es esta falta de capital lo que hace tan difícil para el país “subdesarrollado” salir del pozo de su penuria. El capital exterior puede acelerar enormemente su ritmo de mejora.

La inversión exterior puede ser, como la interior, de dos clases: el préstamo a interés fijo y la inversión directa, en la que el inversor extranjero asume tanto los riesgos como los beneficios. Los políticos del país importador de capitales suelen preferir la primera.

Imaginan a sus compatriotas consiguiendo, por ejemplo, un 15 o un 30 por 100 anual de beneficio bruto en una empresa, pagando al prestamista extranjero no más de un 6 por 100 de interés y conservando la diferencia como beneficio neto. Si el inversor extranjero hace los mismos cálculos, preferiría, naturalmente, ir a la inversión directa.

Pero la preferencia extranjera en este aspecto no supone nece-

(1) Véase *The United States Balance of Payments*, Washington, International Economic Policy Association, 1966, págs. 21 y 22.

sariamente un perjuicio para el país que importa capital y que obtendrá un beneficio si su gobierno no pone trabas enojosas en cuanto a la forma o las condiciones de la inversión privada extranjera. Porque si el inversor extranjero importa, además de su capital, su capacidad de gestión, casi siempre superior, y su experiencia y capacidad técnica, es más fácil que la empresa prospere. No podrá evitar emplear personal del país, aunque se le permita traerlo libremente del suyo. El propio interés y la diferencia de salarios le llevarán seguramente muy pronto a sustituir a la mayoría de sus compatriotas por mano de obra nacional. Probablemente surtirá al país importador de capital de algún artículo o servicio del que carecía. Aumentará la productividad marginal media de los trabajadores del país en el que ha montado su fábrica o hecho su inversión y tenderá también a hacer aumentar los salarios. Y si la inversión resulta particularmente provechosa, probablemente seguirá reinvertiendo allí la mayoría de sus beneficios, mientras el mercado parezca justificarlo.

El país que importa capital recibe aún otro beneficio de la inversión privada extranjera. Como es natural, los inversores empezarán por acudir a las oportunidades más provechosas, que, si las eligen con acierto, serán también las que ofrezcan mayor diferencia entre los costes del producto y su valor en el mercado y, por tanto, las más productivas desde el punto de vista económico. Cuando estas oportunidades de inversión, inicialmente más productivas, hayan sido explotadas hasta el punto en que su tasa de rendimiento relativo comience a decaer, los inversores extranjeros buscarán las que les siguen en provecho, antes desechadas, y así sucesivamente. La inversión privada extranjera tenderá, por tanto, a promover la tasa más rápida de crecimiento económico.

AMBAS PARTES SE BENEFICIAN

Por desgracia, así como el gobierno del país exportador de capital privado tiende hoy a considerar con alarma sus exportaciones de capital, porque “amenazan su balanza de pagos”, el gobierno del país importador de ese capital tiende a considerar tal importación con suspicacia, cuando no con una alarma aún mayor. ¿Acaso no obtiene el país exportador de capital privado un beneficio de ese capital? Y si es así, ¿no realiza necesariamente tal beneficio a expensas del país importador? ¿No estará éste dilapidando su patrimonio? A la mentalidad anticapitalista que hoy prevalece entre los políticos de todo el mundo, y en especial entre los de los países subdesarrollados, le resulta imposible darse cuenta de que son ambas partes las que normalmente se benefician de cualquier transacción económica voluntaria, ya se trate de una compraventa, ya de un crédito-inversión, nacional o internacional.

Entre los muchos temores de los políticos del país importador de capitales prima el de que los inversores extranjeros “saquen el dinero del país”. En la medida en que esto es cierto, lo es también para la inversión nacional. Si el propietario de una casa en Filadelfia consigue una hipoteca de un inversor de Nueva York podrá decir que lo pagado por intereses y amortización sale de Filadelfia e incluso de Pensilvania. Pero sólo podrá decirlo en serio si olvida que inicialmente tomó el dinero del prestamista neoyorquino porque no lo encontraba en su ciudad o no en tan buenas condiciones. Si un neoyorquino invierte en una empresa en Pensilvania podrá sacar de ese estado todos sus beneficios netos, pero probablemente empleará mano de obra de Pensilvania para construir su fábrica y hacerla funcionar. Y seguramente pagará de 85 a 90 dólares anuales en salarios, suministros, alquileres, etc. —la mayor parte en Pensilvania— por cada 10 dólares que se lleva a Nueva York. (En 1970, las compañías manufactureras norteamericanas obtuvieron un be-

neficio neto, descontado el impuesto federal sobre la renta, de sólo cuatro centavos por dólar vendido.) Acusar a las inversiones extranjeras de que “sacan dinero del país” es una objeción hija más de la xenofobia que del anticapitalismo.

Otro de los reparos que ponen los políticos de las naciones importadoras de capital es el de que los inversores extranjeros pueden llegar a “dominar” la economía del país. Lo que quieren decir (y así lo afirmó, por ejemplo, el gobierno gaullista de Francia en 1965) es que las compañías de propiedad norteamericana pueden llegar a tener un exceso de influencia sobre las decisiones económicas del gobierno del país en que están radicadas. Pero el verdadero peligro es el contrario. La compañía extranjera queda a merced del gobierno de la nación en que se instala. Su capital, transformado en edificios, equipos, pozos y refinerías, minas en explotación e incluso depósitos bancarios, puede caer en un auténtico cepo. En los últimos veinticinco años, especialmente en Iberoamérica y el Medio Oriente, las compañías norteamericanas y de otros países han aprendido a su costa que los peligros de la legislación laboral discriminatoria, las fuertes cargas fiscales, la hostilidad continua e incluso la expropiación no son nada quiméricos.

Pero los prejuicios anticapitalistas, xenófobos y de todo tipo contra la inversión privada extranjera se hallan tan extendidos, así en los países que ganarían importando capital como en los que se beneficiarían de su exportación, que los gobiernos de ambos grupos de países han recurrido a impuestos, leyes, reglamentos, papeleo y otros mil obstáculos para dificultarla.

Paradójicamente, al mismo tiempo han aumentado en ambos grupos de naciones las presiones políticas para que los países más ricos *regalen capital* a los más pobres en forma de “ayuda” de gobierno a gobierno.

EL ORIGEN DEL PLAN MARSHALL

Esta actual y curiosa manía de regalar (pues no cabe llamar de otro modo a lo que hacen los donantes) se inició a causa de un accidente histórico. Durante la segunda guerra mundial, los Estados Unidos habían venido suministrando municiones, equipo industrial y alimentos a sus aliados y cobeligerantes. Oficialmente se trataba de “préstamos”. Para citar los dos casos más destacados, el préstamo-arriendo norteamericano a Gran Bretaña ascendió a unos 30.000 millones de dólares y el concedido a la Rusia Soviética, a unos 11.000 millones.

Pero, al terminar la guerra, los norteamericanos fueron informados no sólo de que los beneficiarios de los préstamos no podían pagar ni pensaban hacerlo, sino que los países que habían venido recibiendo estos préstamos durante la guerra habían llegado a depender de ellos y estaban todavía en situación desesperada, por lo que necesitaban nuevos créditos para evitar el desastre.

Este fue el origen del Plan Marshall.

El 5 de junio de 1947 el general George C. Marshall, entonces secretario de Estado, pronunciaba en Harvard el discurso de apertura de curso más caro del mundo. En él dijo:

“La verdad del caso es que las necesidades de Europa en alimentos y otros productos extranjeros —principalmente de Estados Unidos— durante los próximos tres o cuatro años van a ser tan superiores a su actual capacidad de pago que habrá de recibir una importante ayuda suplementaria o de lo contrario enfrentarse con una crisis económica, social y política de caracteres muy graves.”

En vista de lo cual, el Congreso autorizó para los próximos tres años y medio un gasto de unos 12.000 millones de dólares en ayuda.

Se atribuyó a esta ayuda la restauración de la salud económica de la Europa “libre” y la detención del avance del comunismo en

los países que de ella se beneficiaron. Es verdad que Europa acabó por recuperarse de la segunda guerra mundial... como se había recuperado de la primera. Y también es cierto que, aparte Yugoslavia, los países no ocupados por la Rusia soviética no se hicieron comunistas. Pero nunca podrá probarse si el Plan Marshall aceleró o retrasó esa recuperación, ni si afectó de modo sustancial a la penetración comunista en Europa. Lo que sí puede afirmarse es que los apuros de Europa en 1947 provenían al menos tanto de la errónea política económica de los gobiernos europeos como de la devastación física causada por la guerra. La recuperación de Europa fue mucho más lenta de lo que podía haber sido con o sin Plan Marshall.

EL "MILAGRO" ALEMAN

Así quedó palmariamente demostrado en Alemania occidental, en 1948, cuando, entre el 20 de junio y el 8 de julio, las medidas tomadas por el ministro de Economía Ludwig Erhard para detener la inflación, aplicar una completa reforma monetaria y eliminar la asfixiante red de controles de precios produjeron el "milagro" de la recuperación alemana.

Como ha escrito el propio doctor Erhard, "decidimos volver a las viejas normas de una economía libre, reimplantar las reglas del *laissez faire*. Abolimos prácticamente todos los controles sobre el movimiento de capitales, los precios y los salarios, y los reemplazamos por un mecanismo de precios controlado principalmente por la moneda".

El resultado fue que, en la segunda mitad de 1948, la producción industrial alemana aumentó del 45 a casi el 75 por 100 del nivel de 1936, mientras que la producción de acero se duplicaba en ese año.

Se pretende a veces que fue la participación de Alemania en el Plan Marshall lo que determinó su recuperación. Pero en Gran Bretaña, por ejemplo, que recibió más del doble de ayuda Marshall, no ocurrió nada semejante. El producto nacional bruto *per capita* alemán, a precios constantes, aumentó un 64 por 100 entre 1950 y 1958, mientras que su aumento en Gran Bretaña, calculado de igual modo, fue sólo del 15 por 100.

Una vez que a nuestros políticos se les metió en la cabeza que el contribuyente norteamericano debía mantener a otros países, la consecuencia lógica fue que ese deber no podía limitarse a unos pocos. No cabía duda de que su obligación era procurar que la pobreza desapareciese del mundo. De acuerdo con ello, en su discurso de toma de posesión del 20 de junio de 1949, el presidente Truman abogó por “un nuevo y audaz programa” que pusiera “los beneficios de nuestros adelantos científicos y nuestro progreso industrial al servicio de la mejora y desarrollo de las zonas subdesarrolladas... Este programa puede aumentar en gran medida la actividad industrial de otras naciones y elevar sustancialmente su nivel de vida”.

Debido al orden que ocupó en el discurso de Truman, el programa fue conocido por el “Cuarto Punto”. Bajo su égida, la ayuda exterior “de emergencia” contemplada por el Plan Marshall, que iba a durar cuando más tres o cuatro años, se universalizó, y lleva funcionando más de dos décadas. Si de sus defensores y de su burocracia depende, durará hasta que la pobreza haya sido borrada de la faz de la tierra, o hasta que la brecha entre la renta *per capita* de los países adelantados y de los atrasados se haya cerrado..., aunque el proceso sea eterno.

El coste del programa ha resultado ya abrumador. El total de lo desembolsado a naciones extranjeras en los años fiscales de 1946 a 1971 ascendió a 138.000 millones de dólares. Los intereses netos pagados por los empréstitos que el Gobierno de Estados Unidos emitió para poder regalar esos fondos sumaron en el mismo período

74.000 millones, lo que hace ascender el total general para esos veintiséis años a 213.000 millones de dólares (2).

Este dinero fue a parar a unas 130 naciones. En el año fiscal de 1972, el programa funcionaba todavía en 98 países, con 55.000 personas en nómina, incluidos norteamericanos y extranjeros. El congresista Otto E. Passman, presidente del Subcomité de Asignaciones para Operaciones Exteriores, declaraba el 1 de julio de 1971: "De los 3.500 millones de personas que hay en el mundo, sólo 36 millones han dejado de recibir ayuda de Estados Unidos."

Ni siquiera las enormes cifras que acabamos de citar reflejan la pérdida total que el programa de donativos al extranjero ha impuesto a la economía norteamericana. La ayuda exterior ha tenido graves consecuencias indirectas. Ha provocado marcadas distorsiones en nuestra economía; ha acelerado nuestra inflación, y basta para explicar los déficits federales en el período 1946-72. Los 213.000 millones de dólares de ayuda exterior exceden incluso en 73.000 millones a los 140.000 millones de aumento en nuestra deuda nacional bruta durante esos mismos años. La magnitud de la ayuda exterior es también suficiente para explicar el total de los déficits de nuestra balanza de pagos hasta 1970, déficits de los que nuestro gobierno culpó a la inversión privada en el extranjero.

Los defensores de la ayuda exterior pueden argumentar que, aunque los déficits crónicos del presupuesto federal durante los últimos veinticinco años *podrían* ser imputados a la ayuda exterior, también podrían serlo a otros gastos, y suponer que la ayuda exterior fue pagada totalmente mediante la recaudación de nuevos impuestos. Pero semejante suposición no diría mucho en favor de la ayuda exterior. Significaría que los impuestos fueron durante este cuarto de siglo un promedio de 5.000 millones anuales más altos de lo que podrían haber sido. Apenas cabe exagerar la rémora que para los incentivos en

(2) Fuente: Foreign Operations Subcommittee on Appropriations, House of Representatives, 1 de julio de 1970.

el trabajo personal, las nuevas empresas, los beneficios, la inversión de capital, el empleo, los salarios y el nivel de vida representa una carga anual de 5.000 millones de nuevos impuestos.

Si, por último, adoptamos la suposición “neutral” de que los 138.000 ó 213.000 millones de dólares en ayuda exterior (según prefiramos uno u otro modo de calcular la suma) fueron financiados de manera exactamente proporcional por nuestro déficit e impuestos de esos veintiséis años, lo que haremos será culparla parcialmente de ambas series de males.

LA AYUDA EXTERIOR FRENA NUESTRO DESARROLLO

En resumen, el programa de ayuda exterior ha frenado enormemente nuestro proceso de creación de capital. Debería resultar obvio que un programa de donativos al extranjero sólo puede elevar los niveles de vida de las llamadas “zonas subdesarrolladas” del mundo, manteniendo los nuestros por debajo de las cotas que podrían haber alcanzado. Si nuestros contribuyentes se ven obligados a aportar millones de dólares para construir centrales hidroeléctricas en Africa o Asia, tanto menos quedará para inversiones productivas en Estados Unidos. Si contribuyen con diez millones de dólares a la construcción de viviendas en Uruguay, eso menos habrá para invertir en casas o en cualquier otra cosa equivalente en nuestro país. Hasta nuestros benefactores socialistas y estatizantes se sobresaltarían si se les ocurriese considerar lo que podría haberse hecho con esos 138.000 ó 213.000 millones de dólares para mitigar la contaminación, construir viviendas subvencionadas o aliviar los males de nuestras ciudades. Naturalmente, los partidarios de la libre empresa lamentarán el despilfarro de la ayuda exterior por el cálculo, más realista, del enorme aumento que la producción, y con ella la riqueza y el bienestar de

todas las clases de nuestra población, han podido experimentar con una inversión privada de 138.000 a 213.000 millones de dólares en nuevos y mejores útiles y equipos para reducir costes, en más altos niveles de vida y en más y mejores viviendas, hospitales, escuelas y universidades.

¿Qué compensaciones económicas o políticas ha tenido Estados Unidos a cambio del impresionante coste de su programa de ayuda exterior? La mayoría han sido ilusorias.

Cuando nuestros sucesivos presidentes y los funcionarios de la ayuda exterior pronuncian inspirados discursos en favor de esa ayuda, se basan sobre todo en sus supuestas virtudes humanitarias, en la necesidad de que nuestro país sea comprensivo y generoso, en nuestro deber de aliviar los sufrimientos y compartir las cargas de toda la humanidad. Pero cuando tratan de obtener del Congreso los fondos necesarios, les parece aconsejable esgrimir nuevos argumentos. Entonces apelan a los intereses materiales del contribuyente norteamericano, en cuyo beneficio, arguyen, redundará la ayuda de tres maneras: 1. Aumentará nuestro comercio exterior y, en consecuencia, los beneficios que de él se obtienen. 2. Impedirá que los países subdesarrollados se hagan comunistas. 3. Convertirá a los beneficiarios de la ayuda en amigos eternamente agradecidos.

Las respuestas a estos argumentos son obvias:

1. Ciertos exportadores pueden beneficiarse del programa de ayuda exterior, pero lo harán necesariamente a costa del contribuyente norteamericano. A fin de cuentas, hay poca diferencia entre regalar a otros países el dinero para comprar nuestras mercancías y regalarles directamente las mercancías. No podemos enriquecernos regalando nuestros productos o nuestros dólares. Lo que conseguiremos será empobrecernos. (Me avergonzaría escribir una perogrullada como ésta si no fuera porque los defensores de la ayuda exterior la ignoran de modo sistemático.)

2. No hay pruebas convincentes de que nuestra ayuda exterior

haya servido para invertir, detener ni siquiera retrasar la marcha hacia el comunismo. Nuestra ayuda a Cuba durante los primeros años del programa, e incluso nuestro especial favoritismo hacia ella al concederle cuotas azucareras y otros beneficios, no evitaron que se hiciera comunista en 1958. Nuestros 760 millones de dólares de ayuda a la República Árabe Unida no impidieron que cayese bajo el dominio ruso. Nuestros 465 millones de ayuda al Perú no evitaron que confiscase las propiedades norteamericanas en el país; como no lo evitaron los 1.282 millones de ayuda a Chile. Tampoco nuestros 8.004 millones de ayuda a la India, ni los 4.484 a Pakistán, impidieron a ninguno de estos dos países hundirse cada vez más en el socialismo y los despóticos controles económicos. En realidad, fue nuestra ayuda la que subvencionó esa política, o la hizo posible.

Y así sucesivamente, país por país.

3. En vez de convertir a quienes reciben la ayuda en amigos agradecidos, sobran a diario pruebas de que su efecto es el contrario. Los centros norteamericanos son siempre el objetivo predilecto de quienes apedrean y asaltan embajadas y bibliotecas, y de quienes queman banderas; y es a los yanquis a quienes les gritan que se vayan a casa. Las autoridades de casi todos los gobiernos que aceptan la ayuda norteamericana encuentran necesario denunciar e insultar a Estados Unidos a intervalos regulares, a fin de demostrar a su pueblo que no son subalternos ni títeres.

Así es como la ayuda exterior perjudica a la vez los intereses económicos y políticos del país que la ofrece.

POR QUE PERJUDICA LA AYUDA A QUIENES LA RECIBEN

Todo esto podría ser pasado por alto, con amplia visión humanitaria, si la ayuda exterior cumpliera al menos su fin más ostensible,

el de elevar el nivel de vida de los países que la reciben. Pero tanto la razón como la experiencia nos dicen que a la larga sus efectos son precisamente los contrarios.

Es evidente que un país no puede regalar 138.000 millones de dólares sin hacer *algo* en el extranjero (aunque debamos añadir “en vez de hacerlo en el propio país”). Si el dinero se gasta en viviendas, en un salto de agua para producir energía eléctrica o en una acería, por errónea o antieconómica que pueda ser su construcción, las casas, la presa o la acería estarán ahí. Es algo visible e innegable. Pero señalarlo es atender sólo a la aportación bruta y tangible, ignorando sus costes y contrapartidas. En todos los aspectos —económico, político, espiritual— la ayuda acaba por perjudicar al país receptor, que pasa a depender de los donativos, pierde el respeto y la confianza en sí mismo y de pobre se convierte en pedigrüño, en mendigo.

Hay un profundo contraste entre los efectos de la ayuda exterior y los de la inversión voluntaria privada. La ayuda exterior va de gobierno a gobierno. Es, por tanto, casi inevitablemente socialista y estatizante. Buena parte de ella se dedica a adquirir mercancías de consumo inmediato, que en nada pueden aumentar la capacidad productiva del país. El resto va a proyectos oficiales, planes quinquenales y líneas aéreas, centrales eléctricas o acerías estatales, levantadas principalmente por razones de prestigio, para que hagan bonito en las fotos en color de la propaganda y sin consideración a su viabilidad económica. Como resultado, el verdadero desarrollo económico se retrasa.

Desde sus inicios, la ayuda exterior se ha enfrentado con un dilema insoluble, sobre el que llamé la atención en un libro, *Will dollars save the world?*, publicado en 1947, cuando el Plan Marshall no había pasado de la fase de propuesta:

“Los créditos intergubernamentales [que desde entonces se han convertido casi exclusivamente en donativos, lo que no hace sino agravar el problema] se encuentran ante un dilema. Si se conceden sin

condiciones, los fondos son derrochados y desperdiciados y no cumplen sus fines. Pueden incluso ser utilizados para otros claramente contrarios. Pero si el gobierno que los concede pretende imponer condiciones, oirá inmediatamente calificar el intento de 'diplomacia del dólar', 'imperialismo norteamericano' o 'interferencia en los asuntos internos' de la nación receptora, cuyos comunistas se apresurarán a explotar la reacción así provocada."

En los veintiséis años transcurridos desde que fue lanzado el programa de ayuda exterior, sus responsables no sólo han sido incapaces de encontrar salida a este dilema, sino que se han negado incluso a reconocer su existencia. Han dado bandazos de una política a otra, para terminar por seguir la peor de todas: pretender que el gobierno beneficiario adopte una "política de desarrollo", lo que en la práctica significa "planificación" estatal, controles, inflación y ambiciosos proyectos de industrias nacionalizadas; es decir, socialismo.

Si no existiese la ayuda exterior, los gobiernos que hoy la reciben encontrarían aconsejable tratar de atraer la inversión privada extranjera. Para hacerlo, tendrían que abandonar la política socialista e inflacionaria, el control de cambios y las prohibiciones de sacar dinero del país; renunciar a la continua presión sobre los negocios privados, a la legislación laboral restrictiva y a los impuestos discriminatorios, y dar seguridades contra la nacionalización, la expropiación y la confiscación.

En especial, si los naturales de un país pobre querían tomar prestado capital para un proyecto privado, y tenían que pagar el interés corriente de, por ejemplo, el 7 por 100, su proyecto habría de ofrecer perspectivas de producir, cuando menos, ese 7 por 100 para que los inversores extranjeros se interesasen por él. En cambio, si el gobierno de ese país pobre puede obtener el dinero de un gobierno extranjero sin pagar intereses, no necesita molestarse en averiguar si el proyecto en cuestión es o no viable económicamente. Se elimina así la esencial guía del mercado para conocer la necesidad y utilidad comparadas

de las diferentes inversiones. Lo que decide las prioridades son entonces los sueños grandiosos de los planificadores oficiales, a quienes no embarazan los molestos cálculos comparativos de costes y utilidades.

Por el contrario, a falta de una ayuda exterior incondicionada, los países pobres que desean atraer la inversión privada extranjera necesitan exhibir un historial de respeto a la propiedad privada y mantenimiento de mercados libres. Esta política de libre empresa basta, aunque no atraiga un solo dólar de inversión extranjera, para dar un enorme estímulo a la economía del país que la adopta. Ante todo, servirá para evitar la fuga de los capitales nacionales y estimular su inversión. Porque suele olvidarse que la inversión del capital extranjero y la del nacional se fomentan o disuaden por los mismos medios.

Repitamos que no es cierto que los países pobres se encuentren necesariamente encerrados en un "círculo vicioso", del que no pueden escapar sin aportaciones masivas del exterior. No es cierto que "los países ricos están haciéndose más ricos, mientras los pobres se hacen más pobres", como no lo es que la brecha entre los países pobres y los ricos está aumentando. No lo es en sentido proporcional. Por ejemplo, de 1945 a 1955, la tasa media de crecimiento de la renta nacional en los países iberoamericanos fue de un 4,5 por 100 anual, y la del producto nacional por cabeza del 2,4 por 100; ambas estimaciones fueron apreciablemente más altas que las correspondientes de Estados Unidos (3).

(3) Confróntese "Some observations on 'Gapology'", por P. T. BAUER y John B. WOOD, en *Economic Age*, Londres, noviembre-diciembre de 1969. El profesor Bauer es uno de los pocos economistas universitarios que han analizado seriamente las falacias de la ayuda exterior. Véase también su conferencia en Yale sobre el tema, publicada por el Institute of Economic Affairs (Londres, 1966), y su artículo sobre "Development Economics", en *Roads to Freedom: Essays in Honour of Friedrich A. von Hayek* (Londres, Routledge and Kegan Paul, 1969). Puedo también remitir al lector a mi libro *Will Dollars Save the World?* (Appleton, 1947), a mi folleto *Illusions of Point Four* (Irvington-on-Hudson, N. Y., Foundation for Economic Education, 1950), y al capítulo "The Fallacy of Foreign Aid" de mi obra *Mans vs. the Welfare State* (Arlington House, 1969).

La ideología de la ayuda exterior es simplemente la misma de la ayuda benéfica, de los ingresos garantizados, aplicada a escala internacional; y el remedio que se propugna es, como en el caso de la beneficencia interior, quitar al rico para dar al pobre. Ambas propuestas ignoran sistemáticamente las razones de la pobreza que tratan de eliminar. Ninguna de las dos hace distinción entre la miseria debida al infortunio y la provocada por la incuria y la insensatez. Sus defensores olvidan que ante todo deberían ocuparse de restaurar los incentivos, la confianza en sí mismos y el rendimiento de la familia o el país pobre, y que el principal instrumento para ello es el mercado libre.

En resumen, la ayuda exterior de gobierno a gobierno fomenta el estatismo, el dirigismo, el socialismo, la dependencia, la pauperización, la ineficacia y el despilfarro. Prolonga la pobreza que pretende remediar. En cambio, la inversión voluntaria de los particulares en la empresa privada promueve el capitalismo, la producción, la independencia y la confianza en sí mismo. Las grandes naciones industriales de todo el mundo recibieron en otro tiempo ayuda mediante la atracción de la inversión privada extranjera. La propia Norteamérica fue ayudada por el capital británico, en la segunda mitad del siglo XIX, para construir sus ferrocarriles y explotar sus grandes recursos naturales. Así es como las zonas del mundo todavía "subdesarrolladas" pueden hoy recibir ayuda en la forma más eficaz para desarrollar sus grandes potencialidades y elevar el nivel de vida de sus masas.

Por qué algunos son más pobres

Desde los albores de la historia hasta mediados del siglo XVIII, aproximadamente, la condición del hombre fue en casi todas partes de pobreza general. Después, la acumulación de capital y una serie de grandes inventos vinieron a desembocar en la Revolución Industrial. A pesar de algunos retrocesos, el progreso económico se hizo acelerado. Hoy, en Estados Unidos, Canadá, la mayor parte de Europa, Australia, Nueva Zelanda y Japón la pobreza masiva ha quedado prácticamente eliminada. Ha sido vencida o está a punto de serlo por un capitalismo progresivo. En cambio, esa pobreza sigue imperando en la mayor parte de Iberoamérica, Asia y Africa.

Pero incluso en Estados Unidos, el país más próspero, hay todavía "bolsas" de pobreza y personas afectadas por ella.

En un sistema de libre empresa competitiva pueden darse bolsas *temporales* de pobreza o dificultades económicas. Hay en él, junto a firmas e industrias en trance de creación o desarrollo, otras abocadas a la decadencia o la desaparición; y muchos de los empresarios y trabajadores de estas empresas moribundas no quieren o no pueden cambiar de residencia o de trabajo. Las bolsas de pobreza pueden ser provocadas por la incapacidad para hacer frente a la competencia interior o exterior, la disminución o desaparición de la demanda de un

producto, el agotamiento de minas o pozos, la conversión de campos fértiles en desiertos de polvo, y los efectos de sequías, plagas, terremotos y otros desastres naturales. No hay modo de prevenir la mayoría de estas contingencias, ni panacea para ellas. Cada caso exige medidas especiales; e incluso las generales que pueden resultar aconsejables en ciertas ocasiones se aprecian mejor en el marco del más amplio problema de la pobreza individual.

Los socialistas suelen llamar a este problema “la paradoja de la pobreza en medio de la abundancia”. La frase implica no sólo que tal pobreza es imperdonable, sino que la culpa de su existencia recae sobre quienes detentan la “abundancia”. Pero si queremos despejar la cuestión, convendrá no acusar de antemano a la “sociedad” y optar por un análisis menos emotivo.

Al tratar seriamente de enumerar las causas de la pobreza individual, absoluta o relativa, encontramos que son demasiado variadas y numerosas para admitir siquiera una clasificación. No obstante, en la mayoría de los debates sobre el problema las encontramos divididas en dos grupos: las que son achacables a los pobres y las que no lo son. Históricamente, muchos de los llamados “conservadores” han tendido a cargar todas las culpas de la pobreza sobre quienes la sufren: son indolentes, o borrachos, o vagabundos; que se pongan a trabajar. Por su parte, la mayoría de los llamados “liberales” han querido acusar de la pobreza a cualquiera menos a los pobres, que son, en el mejor de los casos, los “infortunados”, los “no privilegiados”, cuando no los “explotados”, las “víctimas” de la “mala distribución de la riqueza”, o del “*laissez faire* sin entrañas”.

Naturalmente, la verdad no es tan sencilla en ninguno de ambos sentidos. Podemos encontrar individuos que parecen ser pobres sin la menor culpa (o ricos sin ningún mérito), y también otros a quienes se diría totalmente culpables de su pobreza (o ricos por méritos puramente personales). Pero lo más frecuente es que nos hallemos ante una mezcla inextricable de causas, que hacen cualquier estimación

cuantitativa de la culpa frente al infortunio puramente arbitraria. ¿Qué nos autoriza a fijar porcentajes definidos para las causas de la pobreza de un determinado individuo? ¿Podemos siquiera hacer una estimación razonable del número de quienes son pobres *principalmente* por su propia culpa, frente al de quienes lo son ante todo como resultado de circunstancias que no está en su mano cambiar? ¿Tenemos realmente un patrón *objetivo* que nos permita establecer esa división?

REPARTO DE CULPAS

Una idea cabal de algunos de los antiguos procedimientos de enfocar el problema nos la da el artículo "Pobreza" de la *Encyclopedia of Social Reform*, publicada en 1897 (1). En él se hace referencia a un cuadro incluido por el profesor A. G. Warner en su obra *American Charities*, y en el que se reúnen los resultados de las investigaciones realizadas de 1890 a 1892 por las organizaciones caritativas de Baltimore, Buffalo y Nueva York, y por las de Boston y Cincinnati; los estudios de Charles Booth en las parroquias londinenses de Stepney y Saint Pancras, y los datos que sobre setenta y seis ciudades alemanas publicó Böhmert en 1886. Todos estos estudios trataban de determinar la "causa principal" de la pobreza de cada uno de los individuos o familias incluidas en las listas de ayuda. En total figuraban veinte de tales "causas principales".

El profesor Warner redujo a porcentajes los casos comprendido bajo cada una de las causas en los diferentes estudios, y tomó después un promedio no ponderado de los resultados obtenidos en los quince estudios para cada una de esas "Causas de la pobreza determinadas por el cómputo de los diferentes casos". En los porcentajes así obtenidos, figuran en primer lugar seis "Causas achacables a mala

(1) Dirigida por William D. P. BLISS; Nueva York, Funk and Wagnalls.

conducta”: Bebida, 11 por 100; Inmoralidad, 4,7; Pereza, 6,2; Ineficiencia y dejadez, 7,4; Delito y deslealtad, 1,2, y Afición al vagabundaje, 2,2; lo que hace un total de 32,7 por 100 para las causas imputables al necesitado.

Warner enumera después catorce “Causas achacables a infortunio”: Prisión del cabeza de familia, 1,5 por 100; Orfandad y abandono, 1,4; Falta de atención familiar, 1; Falta de apoyo masculino, 8; Desempleo, 17,4; Trabajo insuficiente, 6,7; Trabajo mal pagado, 4,4; Trabajo insalubre o peligroso, 0,4; Ignorancia del inglés, 0,6; Accidente, 3,7; Enfermedad o muerte de familiares, 23,6; Defecto físico, 4,1; Locura, 1,2, y Vejez, 9,6. En total, un 84,4 por 100 de causas atribuibles a infortunio.

Permítaseme decir que, como ejercicio estadístico, este cuadro tiene escaso valor, pues hay en él más confusiones y discrepancias de las que vale la pena analizar aquí. La mezcla de porcentajes ponderados y no ponderados es deplorable. Parece extraño, por ejemplo, que todas las causas de desempleo figuren entre las “desgracias” y no se atribuya ninguna a culpas de quien lo padece.

El propio Warner señala lo arbitrario de la mayoría de sus cifras: “Si un hombre ha sido indolente toda su vida, y ahora es viejo, ¿hemos de cargar su pobreza en la cuenta de la indolencia o en la de la vejez?... Quizá no haya ningún caso entre los 7.000 en el que la miseria sea resultado de una sola causa.”

Pero, aunque el cuadro tenga escaso mérito como esfuerzo cuantificador, cualquier intento de calificar y clasificar las causas de la pobreza llama la atención sobre su número y variedad, y sobre la dificultad de separar las atribuibles al individuo de las que no pueden achacársele.

Actualmente, la Seguridad Social y otros organismos federales se esfuerzan por aplicar patrones objetivos, y clasifican a las familias pobres por las “condiciones que van unidas a la pobreza”. Obtengamos así tabulaciones comparativas de los ingresos de las familias ru-

rales y urbanas, blancas y negras; y clasificaciones de las familias por la edad de su "cabeza", masculino o femenino; el tamaño del grupo familiar; el número de miembros menores de dieciocho años; el nivel de educación del cabeza de familia (años en la escuela primaria, la secundaria o la universidad), su nivel de empleo y su experiencia laboral (semanas trabajadas o en paro); la "principal razón para no trabajar: enfermedad o incapacidad; cuidado de la casa; asistencia a la escuela; falta de trabajo; otros motivos; mayor de sesenta y cinco años"; la duración del empleo más largo del cabeza de familia, el número de familiares con ingresos, y así sucesivamente.

Estas clasificaciones, y sus cifras relativas e ingresos comparados, arrojan cierta luz sobre el problema; pero mucho depende todavía de cómo se interpreten los resultados.

VIVIR AL DIA

Una tesis incitante es la del profesor de Harvard Edward C. Banfield (2), quien divide a la sociedad norteamericana en cuatro "culturas de clase": alta, media, trabajadora y baja. Estas "subculturas", nos advierte, no están necesariamente determinadas por su actual estado económico, sino por la distinta actitud psicológica de cada una con respecto al futuro.

El individuo de la clase alta, situado en el extremo de la escala más orientado hacia el futuro, espera una larga vida, y se preocupa por el porvenir de sus hijos, nietos e incluso bisnietos, y por el de entidades tan abstractas como la comunidad, la nación o la humanidad. Confía en que, dentro de unos límites bastante holgados, podrá, si en ello se esfuerza, conformar el futuro de acuerdo con sus propósitos. Tiene, por tanto, fuertes incentivos para "invertir" en la mejora

(2) Edward C. BANFIELD, *The Unheavenly City*, Boston, Little Brown, 1970.

de esa situación futura; es decir, para sacrificar parte de sus satisfacciones presentes con la esperanza de que alguien (él mismo, sus hijos, la humanidad...) pueda disfrutar de otras mayores en nuevos tiempos. En contraste con esto, "... el individuo de la clase baja vive al día. Si tiene alguna conciencia del futuro, es como de algo fijo, fatal, fuera de su control: las cosas *le* pasan, no es él quien *hace* que sucedan. Su comportamiento se gobierna por impulsos, ya porque es incapaz de disciplinarse para sacrificar una satisfacción presente a otra futura, ya porque carece de sentido del futuro. Es, por tanto, radicalmente imprevisor: considera carente de valor aquello que no puede consumir de inmediato. Sus necesidades físicas (especialmente en materia sexual) y su gusto por la 'acción' privan sobre cualquier otra cosa, y desde luego sobre cualquier rutina laboral. Sólo trabaja lo necesario para seguir viviendo, y cambia de un empleo no cualificado a otro, sin tomarse interés por lo que hace" (3).

El profesor Banfield no intenta ofrecer estimaciones precisas acerca del número de individuos de esa clase baja, aunque en cierto momento nos dice que "tales familias 'multiproblemáticas' constituyen una pequeña proporción tanto del total de familias de la ciudad (un máximo del 5 por 100) como de las que tienen ingresos inferiores al umbral de pobreza (de un 10 a un 20 por 100). Sin embargo, los problemas que plantean son desproporcionados a su número. Por ejemplo, en Saint Paul (Minnesota), un sondeo reveló que el 6 por 100 de las familias de la ciudad absorbían el 77 por 100 de su asistencia pública, el 51 por 100 de los servicios de sanidad y el 56 por 100 de los de higiene mental y problemática familiar" (4).

Evidentemente, si la "cultura de la clase baja" de nuestras ciudades es tan invariable e inasimilable como pretende el profesor Banfield (y nadie puede dudar de la fidelidad con que retrata a un importante sector de nuestra sociedad), ello marca un límite a lo que

(3) *Ibid.*, pág. 53.

(4) *Ibid.*, pág. 127.

pueden conseguir las medidas contra la pobreza, por razonables que sean.

MERITO FRENTE A "SUERTE"

Al juzgar un programa de ayuda benéfica, nuestros antepasados solían creer necesario distinguir claramente entre pobres "dignos" e "indignos". Pero, como hemos visto, tal distinción resulta muy difícil en la práctica, y suscita además turbadores problemas filosóficos. Comúnmente pensamos que son dos los factores principales que pueden influir en la pobreza o la riqueza de un individuo: el mérito personal y la "suerte". A la "suerte" la definimos tácitamente como algo que hace que el status económico (o de otra clase) de una persona sea mejor o peor del que sus méritos o esfuerzos personales le hubiesen deparado.

Pocas veces somos objetivos cuando se trata de juzgar nuestro propio caso. Si hemos alcanzado un relativo éxito, tendemos a atribuirlo totalmente a nuestras dotes intelectuales o nuestro ardor en el trabajo; si nuestras esperanzas no se han logrado, achacamos el resultado a una racha de mala suerte, cuando no a un mal sino crónico. Si a nuestros enemigos (o incluso a alguno de nuestros amigos) les ha ido mejor que a nosotros, nos inclinamos a atribuirlo ante todo a la buena suerte.

Pero aunque pudiéramos ser estrictamente objetivos en ambos casos, ¿es siempre posible distinguir entre los resultados del "mérito" y los de la "suerte"? ¿No es suerte el haber nacido de padres ricos? ¿Y el haber recibido buena alimentación y buena educación en vez de crecer entre privaciones e ignorancia? ¿Hasta dónde podemos ampliar el concepto de suerte? ¿No es pura mala suerte el nacer con defectos corporales, lisiado, ciego, sordo o con propensión a una determinada enfermedad? En consecuencia, ¿no lo será también nacer

con una pobre herencia intelectual, idiota o imbécil? Pero, en tal caso, y por la misma lógica, ¿no será simple cuestión de buena suerte el que un hombre nazca con talento, sea brillante o genial? ¿Habrá que negarle todo renombre o mérito por esas dotes?

Solemos alabar a las personas por enérgicas o trabajadoras, y denostarlas cuando son perezosas o abúlicas. Pero, ¿no pueden estas mismas cualidades, estas diferencias en el grado de energía, ser tan innatas como las que existen en la fuerza o debilidad física o mental? Y, en tal caso, ¿está justificado que alabemos a los activos y censuremos a los holgazanes?

Por difícil que sea responder teóricamente a tales cuestiones, sí lo hacemos en la práctica. No criticamos a las personas por sus defectos corporales (aunque a veces nos permitamos burlarnos de ellos), ni las acusamos (irritación aparte) de su incurable estupidez. Pero sí las recriminamos por su pereza o por su abulia, o las castigamos por ellas, pues hemos descubierto en la práctica que recriminaciones y castigos, alabanzas y recompensas, les hacen redoblar sus esfuerzos. En esto es en lo que realmente pensamos cuando tratamos de distinguir entre el pobre “digno” y el “indigno”.

EFFECTOS SOBRE LOS INCENTIVOS

La cuestión importante es siempre el efecto que la ayuda ajena tiene sobre los estímulos personales. Por una parte, debemos recordar que la debilidad y la desesperación extremas no suponen estímulo alguno. Si alimentamos a un hombre que estaba a punto de morir de hambre, probablemente conseguiremos aumentar sus estímulos. Pero si a un hombre plenamente capaz, y holgazán, le damos más de lo que necesita para conservar su salud y vigor, y especialmente si lo hacemos durante un período prolongado, nos exponemos a eliminar sus incentivos para trabajar y mantenerse por sí mismo. Desgraciada-

mente, hay muchas personas que prefieren la casi miseria a un empleo estable. Cuanto más elevadas sean las dádivas o el nivel de ingresos garantizado, mayor será el número de quienes no verán razón alguna para trabajar o ahorrar. El precio puede acabar siendo ruinoso incluso para una comunidad próspera.

El programa asistencial "ideal", oficial o privado, 1) daría a todo el que sin culpa lo necesita lo suficiente para conservarse en un estado de salud razonable; 2) no daría nada a quienes no tienen tal necesidad, y 3) no disminuiría o suprimiría los estímulos de nadie para trabajar o ahorrar, o para mejorar su preparación, sino que incluso procuraría aumentarlos por todos los medios.

Pero estos tres objetivos son muy difíciles de reconciliar. Cuanto más cerca estemos de lograr plenamente uno de ellos, menos probable es que consigamos los demás. La sociedad no ha encontrado nunca solución para este problema, y no parece probable que llegue a encontrarla. Sospecho que a lo más que podemos aspirar es a un compromiso nunca plenamente satisfactorio.

Por fortuna, en Estados Unidos, y a pesar de los actuales histerismos de la Nueva Izquierda, el problema de la ayuda benéfica es ya sólo algo residual, que probablemente seguirá perdiendo importancia a medida que, bajo el sistema de libre empresa, continúe aumentando la producción. El auténtico problema de la pobreza no es de "distribución", sino de producción. Los pobres son pobres no porque alguien les esté quitando lo suyo, sino porque, por una razón cualquiera, no producen lo suficiente. El único remedio permanente de su pobreza es capacitarlos para ganar más.



El papel del gobierno

¿Debe el gobierno tomar medidas positivas para eliminar o aliviar la pobreza? Y, en caso afirmativo, ¿cuáles han de ser esas medidas?

He aquí el problema más difícil de cuantos debe resolver el estudio entre los planteados por la pobreza.

Gran parte de lo dicho hasta ahora pretendía explicar lo que el gobierno *no* debe hacer en su intento de mitigar la pobreza. Debe abstenerse de adoptar medidas que impidan u obstaculicen el pleno funcionamiento del sistema de libre empresa competitiva; es decir, del sistema que tiende a maximizar la producción, a distribuirla entre las decenas de miles de bienes y servicios en la proporción en que éstos son demandados por la sociedad, a elevar al máximo la acumulación de capital y las nuevas inversiones, y a maximizar también con ello los salarios y el empleo y crear oportunidades para todos.

Pero las nueve décimas partes de las medidas económicas que los gobiernos han adoptado y siguen adoptando son, en el mejor de los casos, recursos miopes que tienden a impedir o desalentar el funcionamiento del mercado, y en consecuencia a aumentar y perpetuar la pobreza en vez de reducirla. Si pudiésemos conseguir que los gobiernos se abstuviesen al menos de seguir una política inflacionaria, so-

cialista y ruinosa, conseguiríamos resolver la mayor parte de los problemas de pobreza susceptibles de ser corregidos mediante medidas políticas. Pero aún quedaría la cuestión de si el gobierno debe tomar medidas “positivas” y, en caso afirmativo, cuáles deben ser.

La respuesta a esta cuestión dependerá en buena parte de la que demos a otras más amplias: ¿Cuál es la esfera en que legítimamente puede actuar el gobierno? ¿Cuáles los límites deseables para esa acción?

La función más necesaria entre las que corresponden al gobierno es la de proteger a sus ciudadanos contra la violencia y el fraude; pero ello no quiere decir que sea la única. En 1848, John Stuart Mill hizo en sus *Principios de Economía Política* (1) una muy útil distinción entre las funciones *necesarias* y *opcionales* del gobierno. La calificación de “opcionales” no pretende dar a entender que sea indiferente que el gobierno desempeñe o no esas funciones, o que puede decidirlo a su arbitrio, “sino tan sólo que la conveniencia de ejercerlas no alcanza el grado de necesidad, y es cuestión sobre la que existe o puede existir diversidad de opiniones”.

Entre esas funciones “opcionales” citaba Mill el derecho sucesorio, la regulación de la sucesión intestada; la definición de la propiedad; la obligación de dar forma legal a los contratos, el respaldo de su cumplimiento y la determinación de su licitud (por ejemplo, la prohibición de que un hombre se venda a sí mismo como esclavo, o se obligue a estar de por vida al servicio de otro); el establecimiento de tribunales civiles, y de normas para la prueba y la aportación de testimonios; el registro de nacimientos, muertes, matrimonios, testamentos, contratos y escrituras; el nombramiento de tutores para los menores y los deficientes mentales; la acuñación de moneda; la prescripción de un determinado sistema de pesas y medidas; la construcción y mejora de puertos; la instalación de faros; los trabajos topográficos

(1) Vol. II, libro V, capítulos I y IX.

para disponer de mejores planos y mapas; la construcción de diques para protegerse del mar y el encauzamiento de los ríos para prevenir las crecidas, y la pavimentación, iluminación y limpieza de las calles.

La mayoría de los lectores admitirían hoy no sólo la existencia de tales funciones “opcionales”, sino la utilidad de todas las que Mill da como ejemplo. Pero pocos defensores de la libertad le seguirían cuando a continuación afirma que tales ejemplos “podrían multiplicarse indefinidamente sin entrar en terreno controvertido”, y que la única justificación necesaria para la intervención del gobierno es la de su “conveniencia” en cada caso.

Hay, por el contrario, muy fuertes razones generales para que toda propuesta de aumentar la intromisión o el poder del gobierno sea examinada con la mayor cautela. Sabemos que cuantas más cosas pretende abarcar el gobierno, o un individuo, más probable es que las haga todas mal. Sabemos que todo poder tiende al abuso, y que cuanto más grande es el poder, más posibilidades tiene de abusar. Sabemos que el poder engendra poder, y que cuanto mayor es el de un gobierno sobre las vidas y haciendas de sus ciudadanos, más fácil le resulta intimidarlos para seguir aumentando su dominio sobre ellos.

¿ES LA AYUDA BENEFICA FUNCION DEL GOBIERNO?

Un libro sobre la pobreza no parece lugar idóneo para dilucidar la cuestión de la esfera propia del gobierno. Pero una cierta consideración de este problema más amplio parece necesaria para resolver el mas estricto y pertinente de si el gobierno debe ayudar a los necesitados o dejarlos en manos de la caridad privada. La historia de las respuestas a esta cuestión no sirve de mucho. Encontramos ejemplos de ayuda del gobierno a los necesitados casi desde la más remota antigüedad. Una ayuda benéfica sistemática por parte del Estado existió en Roma, y en Inglaterra desde la época isabelina. Pero vemos

también que, casi desde aquellos orígenes, los hombres han venido preguntándose sobre lo acertado de tal ayuda.

A principios del pasado siglo, economistas como Malthus y Ricardo denunciaron las leyes de pobres vigentes basándose en que tendían a aumentar desconsideradamente el número de habitantes y a disminuir la producción. En 1871, escribía Ricardo: "A simple vista podemos apreciar que lo conseguido por las leyes contra la pobreza no es, como los legisladores pretendían en su afán humanitario, mejorar la condición de los pobres, sino empeorar la de pobres y ricos; en vez de enriquecer al pobre, están calculadas para empobrecer al rico... No merece atención ningún plan de reforma de las leyes de pobres que no contemple como fin último su abolición" (2).

Pero ya a mediados del siglo vemos cómo incluso el economista francés Bastiat, de ordinario tan independiente, da su cauta aprobación a la ayuda benéfica en casos de emergencia: "Si lo que los socialistas pretenden es que en circunstancias extraordinarias, en casos urgentes, el Estado disponga de recursos para socorrer a ciertas personas desgraciadas, para ayudarlas a adaptarse a las nuevas condiciones, estaremos, sin duda, de acuerdo. Es algo que ya se hace, y deseáramos que se hiciese mejor. Hay, sin embargo, en este camino un punto del que no debe pasarse..." (3).

A comienzos de nuestro siglo, podemos pensar que F. W. Tausig hablaba por la inmensa mayoría de los economistas contemporáneos cuando escribía: "Siempre tendrá que haber ciertas medidas de ayuda a los indigentes" (4). Y, ya en 1960, nos encontramos con que incluso un partidario tan acérrimo de la libertad como el profesor Ha-

(2) David RICARDO, *Principles of Political Economy and Taxation*, 1817. Everyman's Library, págs. 61-62.

(3) Frederic BASTIAT, *Selectec Essays on Political Economy*, Princeton, N. J., Van Nostrand, 1964, pág. 120.

(4) F. W. TAUSIG, *Principles of Economics*, Mac Millan, 1921, vol. II, página 369. (trad. esp.: *Principios de Economía*, Espasa-Calpe, 1951).

yek afirma: "En el mundo occidental se ha aceptado tradicionalmente como deber de la comunidad el atender a aquellos a quienes amenaza una miseria extrema debida a circunstancias que no está en su mano evitar... Es incuestionable la necesidad de tales medidas en una sociedad industrial, aunque sólo sea en interés de quienes deben ser protegidos de los posibles actos de desesperación de los necesitados" (5).

UNA RESPUESTA DE MEDIADOS DEL SIGLO XIX

El informe que en 1832 redactó la comisión real para la reforma de las leyes de pobres en Inglaterra, y la ley de 1834 que fue su consecuencia, señalan un giro en el pensamiento inglés sobre el tema, y su tratamiento por John Stuart Mill a mediados del siglo es probablemente el resumen de la opinión que entonces prevalecía entre los economistas. Aun en nuestros días, puede ser un punto de partida útil para la discusión.

La dificultad para dejar la beneficencia enteramente en manos privadas es, como apuntaba Mill, que esa caridad privada opera "de manera incierta y casual... derrama sus bondades en un sitio y deja a la gente morir de hambre en otro" (6).

El argumento de Mill tiene un peso indudable. En ciertas ocasiones, la ayuda debe ser, en lo posible, segura e inmediata. Tomemos un caso muy frecuente en las grandes ciudades. Un niño que juega en la calle es atropellado por un automóvil, que le causa heridas graves y lo deja inconsciente. ¿Debemos esperar para actuar a que sea identificado, localizados sus padres y garantizado por ellos el pago

(5) F. A. HAYEK, *The Constitution of Liberty*, University of Chicago Press, 1960, pág. 285. (Trad. esp.: *Los fundamentos de la libertad*, 2 tomos, F. L. V., Valencia, 1961.)

(6) Las citas de Mill incluidas en este capítulo proceden de *Principles of Political Economy*, 1848, etc., II, libro V, capítulos 8 y 11.

de su tratamiento, o a que algún transeúnte magnánimo se ofrezca a asumir la carga? ¿O será mejor tener previstos tales casos, de modo que se pueda llamar inmediatamente a un coche de la policía o a una ambulancia para que lo lleve a un hospital, público o privado, dejando para más tarde la cuestión del pago, aun cuando en muchos casos éste acabe corriendo a cargo de los contribuyentes? Creo que pocos dudarían en la respuesta.

La mayoría estará también de acuerdo en que, en el caso de una catástrofe natural, como un tornado, una inundación o un terremoto, el gobierno debe apresurarse a prestar ayuda a las víctimas, cargando los gastos sobre el conjunto de los contribuyentes.

Pero, ¿qué diremos de los casos particulares que no suponen mera asistencia momentánea, sino por largo tiempo e incluso vitalicia? ¿Qué hacer con la persona que ha caído seriamente enferma o sufrido una herida de larga curación y carece de recursos? ¿Y con los ciegos, los incapacitados, los aquejados de enfermedades mentales o aquellos que por su edad y achaques no pueden ya mantenerse a sí mismos y se han quedado sin recursos? Quizá en la mayoría de los casos pueda hacerse responsable de su cuidado a sus familiares. Pero, ¿qué ocurrirá cuando esto no es posible o no se logra encontrar a esos parientes? Creo que, una vez más, la inmensa mayoría estará de acuerdo en que tales personas no deben ser abandonadas al hambre o a la muerte; que su suerte no puede quedar en manos de la azarosa caridad privada, sino que deben arbitrarse medidas para atenderlos con fondos públicos.

Pero nos quedan los casos más difíciles. ¿Qué hacer con los pobres aptos para el trabajo? ¿Cómo tratar a los que, físicamente útiles, están sin trabajo por incompetentes, o por haber sido despedidos por motivos ajenos a ellos, o por no encontrar un empleo adecuado a su preparación o que ofrezca las condiciones, prestigio y remuneración que les gustarían o, simplemente, porque no les gusta trabajar, o por otras mil causas comprendidas entre ambos extremos? En tales casos,

la ayuda podrá ser “merecida” o “inmerecida”; pero lo primero que hay que plantearse es si las personas capaces de trabajar deben recibir algún tipo de ayuda benéfica pública.

Mill ofrece un fuerte argumento en favor de la ayuda: “Puesto que el Estado debe necesariamente proveer a la subsistencia de los delincuentes pobres mientras sufren el debido castigo, no hacer lo mismo por los pobres honrados equivale a premiar el delito.”

Otra de las razones que da para que el Estado mantenga a los pobres capaces de trabajar es que si quedasen en manos de la caridad individual sería inevitable el aumento de la mendicidad.

Pero si el Estado ha de atender a los necesitados, ¿hasta dónde debe llegar esa obligación? Aquí Mill expresa su acuerdo con los principios contenidos en la reforma de 1834. La ayuda debería ser, ni más ni menos, la suficiente para proveer a su subsistencia: “El Estado debe actuar ateniéndose a normas generales. No puede pararse a discriminar entre los indigentes que lo merecen y los que no lo merecen. Ni debe más que la pura subsistencia a aquéllos, ni puede dar menos a éstos.”

La tarea de averiguar quiénes lo merecen, prosigue Mill, debe quedar para la caridad privada, que puede hacer tales distinciones puesto que da dinero propio, y tiene derecho a hacerlo según el propio criterio. Pero “quienes dispensan la ayuda benéfica pública no tienen por qué actuar de inquisidores... No debe pedírseles que hagan por nadie más de ese mínimo que se les debe incluso a los peores. De lo contrario, la indulgencia no tarda en convertirse en norma, y la negativa en excepción más o menos caprichosa o tiránica”.

Hay otras razones para que la caridad pública concedida a cada individuo deba limitarse a un mínimo. Cualquier ayuda del Estado resultará perjudicial si permite que una persona capaz y holgazana viva tan bien como si ganase el salario que fija el mercado para un trabajo no cualificado. La ayuda benéfica oficial debe dejar siempre a quien la recibe un fuerte estímulo para procurar prescindir de ella. Este fue el

motivo explícito subrayado por la Comisión Real que propuso la Ley de Pobres de 1834. Como dice Mill, “si la condición de quien recibe ayuda benéfica resulta tan deseable como la del trabajador que se mantiene a sí mismo por su propio esfuerzo, el sistema ataca las raíces de la laboriosidad y la autonomía personales”.

Por tanto, siguiendo la norma de proporcionar el mínimo necesario para subsistir, la condición de quienes son mantenidos por la caridad pública debe ser mucho menos deseable que la de quienes se mantienen a sí mismos.

De acuerdo con este principio, la Ley de Pobres de 1834 estipulaba que la ayuda a los físicamente capaces sólo podía ser prestada en los asilos. Los acogidos en esos centros debían ser sometidos a un trabajo monótono y sin atractivos, fuese o no útil. Se creía que esta exigencia serviría como prueba capaz de seleccionar a los verdaderamente necesitados. Se daba por supuesto que la persona a punto de morir de hambre aceptaría esas condiciones, y si las rehusaba sería por tener alguna alternativa mejor, como la de desempeñar un trabajo “servil”.

Hoy la opinión pública se niega a considerar una posible vuelta al sistema de asilos. Pero, ¿cuál es la alternativa? Como ya vimos en “La falacia del gobierno que da trabajo”, las autoridades no deben intentar garantizar trabajo útil y provechoso, ni proporcionarlo directamente, ni obligar a realizarlo. (Pueden exigir a quien recibe la ayuda benéfica figurar en una lista de demandas de empleo, o convencerle de que siga un curso de “promoción profesional”, pero en la práctica todo esto ha resultado ser pura fórmula.) La única manera eficaz que tiene el gobierno de presionar a quien recibe ayuda benéfica para que continúe buscando trabajo es mantener esa ayuda a un nivel claramente inferior al de los salarios que podría ganar incluso en un empleo “servil”.

EL DILEMA DE LA AYUDA BENEFICA

La ayuda benéfica oficial se encuentra ante un dilema. Por una parte, debe tratar de proporcionar una subsistencia “adecuada”. Por otra, no debe ser tan “adecuada” que quien la recibe la acepte como modo de vida preferible al trabajo. Como dice Mill, “en todos los casos de ayuda hemos de considerar dos series de consecuencias: las de la propia asistencia y las de la confianza en ella. Aquéllas suelen ser beneficiosas, pero éstas, en su mayor parte, dañinas... El problema es, por tanto, de una especial delicadeza e importancia: cómo dar el máximo de ayuda justificada con el menor fomento de una indebida confianza en ella”.

A la fuerza he de concluir que el problema nunca quedará resuelto de manera satisfactoria. Cuanto más “adecuada” hagamos la ayuda benéfica, más personas desearán acogerse a ella por tiempo indefinido. Cuanto más tratemos de asegurarnos de que la ayuda alcanza a todos los realmente necesitados, más seguros podremos estar de dársela a personas que ni la necesitan ni la merecen. Por otra parte, cuantas más medidas tomemos para que ni haraganes ni vividores se incrusten en sus nóminas, más seguros podremos estar de dejar fuera de ellas a muchos que realmente la necesitan. Todo sistema de beneficencia se ve obligado a ser, en el mejor de los casos, un incómodo compromiso entre el exceso y el defecto.

Si me he referido a la Ley de Pobres de 1834 y he hecho tantas citas de viejos autores —en especial de Mill—, ha sido para mostrar que nuestros antepasados advertían ya, hace más de un siglo, las dos caras del problema y que nuestros modernos reformadores, tan orgullosos de su superior “humanitarismo” y “conciencia social”, no han descubierto nada nuevo, sino que han preferido cerrar los ojos a uno de los aspectos de la cuestión, con consecuencias cada vez más aciagas.

ALGUNOS MEDIOS PARA REDUCIR AL MINIMO LOS ABUSOS

Si el problema no tiene solución plena, habrá que buscar la que nos deje menos insatisfechos o, mejor dicho, el conjunto de las que pueden acercarnos más al fin perseguido. Consideremos algunas de las dificultades más intrincadas.

El tipo de subsidio que más rápidamente ha crecido en Estados Unidos ha sido, con gran diferencia, la Ayuda a familias con hijos a su cargo (AFDC), concedida a toda madre con hijos, legítimos o no, cuando no convive con un varón empleado. Es probable que este servicio haya dado lugar a más fraudes que todos los demás juntos. Fomenta tanto la auténtica ruptura familiar como la ficticia. Muchos padres fingen abandonar a los suyos sólo para que sus mujeres puedan cobrar el subsidio.

Pero el volumen de la ayuda sigue creciendo a causa de las dificultades para descubrir y probar el fraude y por el argumento de que, en todo caso, los hijos no deben sufrir por los pecados de los padres; la misma razón por la que las mujeres reciben idéntica ayuda para los hijos ilegítimos que para los legítimos. Esto viene a subvencionar, fomentar y recompensar los nacimientos ilegítimos y a hacer que los pobres tengan más hijos de los que de otro modo podrían mantener. En 1971, más del 70 por 100 de los nacidos de mujeres acogidas a la beneficencia neoyorquina fueron hijos de solteras (7).

El problema es difícil, pero saltan a la vista algunas medidas que restringirían su extensión. Una sería la de limitar los subsidios, como máximo, a lo que ganaría el padre en un trabajo no cualificado. Otra, que el Estado dejase de pagar a partir de cierto número de hijos. Una tercera, reducir el límite de edad de los hijos para disfrutar de la ayuda de los dieciocho años actuales a dieciséis o catorce. Cabe también una combinación de todas estas restricciones.

(7) Según el *New York Times*, 21 de marzo de 1972.

Si se alega que tales medidas causarían grave quebranto en algunos casos, la respuesta es que para conservar los estímulos al propio esfuerzo y evitar la bancarrota nacional hay que poner límites a las condiciones para recibir la ayuda benéfica y a la cuantía de lo pagado por familia.

Cualquier ayuda superior al mínimo necesario para la subsistencia, o destinada a atender casos especiales, debe quedar en manos de la caridad privada. Ciertas organizaciones privadas de beneficencia podrían animar a las instituciones públicas a cederles los casos necesitados de mayor atención, para poder tratarlos de acuerdo con sus diversas circunstancias. Los reformadores a quienes tanto inquietan estos casos tendrían entonces oportunidad de contribuir con sus donativos a esa más completa atención.

Otro importante problema es el de si la carga de la ayuda ha de recaer sobre las haciendas locales o deben los gobiernos de los estados, e incluso el federal, asumirla en parte o incluso totalmente.

En las últimas décadas, la solución predominante ha consistido en transferir cada vez más la carga al gobierno federal. El resultado ha sido una constante ampliación de la cuantía de la ayuda y de las facilidades para recibirla, con el consiguiente aluvión de nuevos solicitantes.

Lejos de aliviar a estados y municipios de parte de la carga, el “presupuesto compartido” tiende a agravarla enormemente. Ya vimos en el capítulo IX que, aunque la contribución federal a la ayuda directa aumentó de un 5 por 100 en 1936 al 53 por 100 en 1971, lo pagado por estados y municipios subió de 330 millones de dólares en 1936 a 8.700 millones en 1971, 26 veces más.

El fenómeno podría haberse previsto con una elemental deducción económica o un somero conocimiento de la historia del problema. Como escribía Ricardo en 1817: “No sólo no habría una mejora, sino que se produciría una agravación del infortunio que deseamos ver eliminado, si el fondo (del que se mantiene a los pobres) fuese aumen-

tado en su cuantía o recaudado, como algunos han propuesto últimamente, para todo el país. La forma actual de recaudarlo y aplicarlo ha servido para mitigar sus efectos perniciosos. Cada parroquia allega un fondo propio para el sostenimiento de sus pobres. De este modo se procura con mayor interés y es más practicable mantener las cuotas bajas que si se recaudase un fondo general para los pobres de todo el reino. La parroquia está mucho más interesada en una recaudación moderada de la cuota y una parca distribución de la ayuda si todo lo recaudado es en su beneficio que si hubiera de compartirlo con otros cientos de parroquias. A esto debemos atribuir el hecho de que las leyes de pobres no hayan absorbido todavía la totalidad de la renta del país, como al rigor con que son aplicadas debemos el que no se hayan hecho abrumadoramente opresivas. Si la ley diese a todo el que pide ayuda la seguridad de obtenerla, y en un grado que le permitiese un tolerable bienestar, la teoría nos autoriza a pensar que todos los demás impuestos juntos serían poca cosa comparados con la cuota de pobres” (8).

Uno de los argumentos para no dejar el pago de la ayuda benéfica totalmente a cargo de los municipios y los estados es que de este modo los beneficios no serían “uniformes” en todo el país. Pero es que no deben serlo. Según estimaciones oficiales, el ingreso monetario medio de las familias es en Mississippi sólo un 42 por 100 del de Connecticut; o, para decirlo de otro modo, la renta media familiar en Connecticut es casi dos veces y media la de Mississippi. Un nivel de ayuda benéfica conveniente para Connecticut y la mayoría de los estados del Norte puede resultar tan alto en los estados rurales del Sur como para tentar a millares de personas a abandonar sus empleos mal pagados y acogerse de modo permanente a las nóminas de la ayuda.

Pero la opinión pública, la actual legislación federal y las decisiones de los tribunales, que consideran “inconstitucional” incluso para

(8) *Op. cit.*, págs. 62-63.

los municipios imponer un período de residencia previa a quienes solicitan la ayuda hacen hoy políticamente imposible volver al antiguo sistema, en el que municipios y condados tenían a su cargo sus propios servicios benéficos.

Pasando a otro problema capital: ¿Deberían los solicitantes de la ayuda ser obligados a probar la falta de empleo o la pobreza, es decir, someterse a una prueba de sus medios de vida? Sin duda, porque el argumento de que semejante prueba es “degradante” no se tiene en pie. No es más degradante ni humillante que la investigación a que se ven sometidos de manera rutinaria y sistemática los contribuyentes del impuesto sobre la renta para probar que no mienten o hacen trampa en sus declaraciones. La falta de una prueba de los medios de vida se presta a un fraude casi ilimitado. Los reformadores suelen repetirnos que toda persona debería poder solicitar la ayuda y permanecer acogida a ella “sin pérdida de su dignidad ni de la propia estimación”. Desde luego, no deben ser nunca sometidas a una pérdida de dignidad innecesaria. Pero si ni la dignidad ni la propia estima sufren lo más mínimo por solicitar la ayuda y permanecer acogido a ella, tampoco perderán nada por hacer ciertos sacrificios para no tener que vivir de la beneficencia pública.

Otro de los problemas que suscita la ayuda es el de si debe darse en metálico o en especie. La opinión actual parece favorable a que se dé totalmente en metálico. Se arguye que los pobres conocen mejor sus necesidades y saben cómo acoplar a ellas sus gastos. A menudo se añade que la ayuda en especie supone una restricción sin garantías para la libertad de los pobres.

Ambos argumentos son falaces. La triste verdad es que una de las razones para acogerse a la ayuda benéfica es la de haber sido tan torpe e insensato para gastar el dinero como para ganarlo. Lo peor que podemos darle a un derrochador, un alcohólico, un drogadicto o un hombre dominado por el vicio del juego es dinero. El contribuyente tiene al menos derecho a estar seguro de que lo que paga será

empleado para rehabilitar al pobre y ayudar a su mujer e hijos. Hasta donde resulte compatible con la práctica administrativa, la ayuda no debería ser pagada en metálico, sino en bonos de alimentación no transferibles, cupones para vestuario y otros arbitrios semejantes, abonando la renta del pobre directamente a su casero y dejándole un mínimo para bebidas, tabaco, mujeres, aparatos de televisión y equipos de estéreo.

Hasta fecha muy reciente, los “liberales” hubiesen considerado chocante tal proposición; pero, en 1972, incluso el administrador de Recursos Humanos de Nueva York, Jules M. Sugarman (que nunca fue acusado de poca simpatía por los solicitantes de la ayuda benéfica) protestaba de que los trastornos y gastos ocasionados por el rápido crecimiento del número de drogadictos acogidos a la beneficencia amenazaban con “paralizar” el sistema en la ciudad. Muchos de esos adictos, además de cometer actos de violencia tanto contra los funcionarios como contra otros beneficiarios, venían utilizando los subsidios para mantener su hábito. Como medio de cortar el fraude y las compras de droga, decía Sugarman que su departamento estaba considerando el pago a los adictos en vales no negociables y cupones de alimentación (9).

El argumento de que el acogido a la ayuda benéfica tiene “derecho” a percibirla totalmente en metálico y debería gozar de plena libertad para gastarla sigue un camino errado. Es la libertad del contribuyente a quien se despoja de parte de sus ingresos para mantener a los acogidos a la beneficencia, la que merece consideración.

EL CASO DE LOS POBRES PERMANENTES

Todavía otro problema: ¿Qué hacer con los pobres físicamente capaces que, en compañía de sus familias, tienden a permanecer indefinidamente acogidos a la beneficencia?

(9) *New York Times*, 16 de marzo de 1972.

(Me parece no sólo aconsejable, sino necesario, en interés de la claridad y la precisión, resucitar una diferencia como la que nuestros antepasados expresaban con las palabras *pauper* y *poor*. En el sentido específico que tuvo en los siglos XVIII y XIX, *pauper* era, según el diccionario de Oxford, no sólo una persona pobre, sino [desde 1775] “que recibe ayuda benéfica con arreglo a la Ley de Pobres”. Nuestros políticos y muchos de nuestros periódicos, tan dados al eufemismo, suelen referirse a las personas acogidas a la beneficencia simplemente como “los pobres”. Esto es no sólo equívoco, sino injusto para los indigentes que se mantienen sin ayuda, aunque su situación sea a veces más apurada que la de tantos que viven de la beneficencia.)

En el capítulo “La estampida del *welfarismo*” dijimos ya que las familias beneficiarias de la AFDC permanecen acogidas por *término medio* veintitrés meses; que una tercera parte de ellas lo han estado durante tres años o más y que las hay que han disfrutado la ayuda durante tres generaciones. Cuando se trata de ciegos o incapacitados, este socorro indefinido puede parecer inevitable; pero aplicada a personas capaces, una asistencia tan prolongada constituye una violación de la sana norma de que la ayuda pública debe ser temporal y limitada a casos de emergencia.

Supongamos un pobre físicamente apto (con mujer e hijos, para hacerlo más difícil) que lleva más de un año acogido a la ayuda benéfica y durante ese tiempo se ha negado a buscar trabajo o ha rechazado el que le ofrecían por considerar pequeño el salario o la tarea baja o poco apropiada. ¿Podemos limitarnos a excluirlo de la ayuda, aun a riesgo de que tanto él como su familia se vean “muertos de hambre”? A nadie le gusta contestar con un claro sí a esta pregunta, y hace mucho tiempo que ningún político se ha atrevido a ello. Pero si no queremos permitir que un servicio benéfico se hinche hasta el estallido, tal es la respuesta que hemos de dar a partir de cierto punto. ¿Dónde situar ese límite? Ante todo, no debería ser

necesario decir que ha de haber un constante examen de las condiciones de los beneficiarios y de su idoneidad para seguir recibiendo asistencia. La revisión podría ser anual para casos como los de los ciegos o los incapacitados totales, pero mucho más frecuente para los físicamente capaces. Si un hombre en plenas facultades ha disfrutado de la ayuda, por ejemplo, durante seis meses, y ha mostrado repetidamente su falta de inclinación al trabajo, debería ser excluido de las nóminas y enviado a alguna institución de caridad privada, donde podrían examinar el caso y ver qué puede hacerse para que esa persona vuelva a subvenir a sus propias necesidades. Si, al cabo de algunas semanas, la institución privada no encuentra solución, puede recomendar o no que se le reintegre a la beneficencia pública. Un sistema semejante podría aplicarse a la Ayuda a las familias con hijos a su cargo. En último extremo, la exclusión temporal de la ayuda puede contribuir a romper la complacencia crónica con la que el indigente y su familia aceptan una holganza pagada por el prójimo.

A muchos estudiosos del problema les gustaría sin duda ver aplicadas medidas aún más drásticas para terminar con la ayuda indefinida a personas físicamente capaces. Sospecho que ni la adopción simultánea de cuantas reformas he propuesto hasta aquí —prueba de los medios de vida y otras protecciones contra el fraude; pagos en especie siempre que sea posible; limitaciones más estrictas en la cuantía de la ayuda a cada persona y del período de prestación— bastaría para detener el actual crecimiento de la carga de la ayuda benéfica.

Quizá no corresponda a un libro sobre el problema general de la pobreza entrar en detalles acerca de la administración de la ayuda benéfica. Los más calificados para sugerir reformas deberían ser los propios funcionarios de la ayuda, que viven a diario sus problemas. Pero su única preocupación parece ser la conveniencia inmediata de sus “clientes”, sin tener en cuenta los intereses a largo plazo de la economía, los contribuyentes y los propios necesitados. Quien estudia en serio el problema de la indigencia no debe olvidar que la ayuda

benéfica no es nunca una solución, sino, en el mejor de los casos, un expediente temporal, y ha de buscar sin tregua la forma de reducir al mínimo su duración y su cuantía.

¿DEBEN VOTAR QUIENES VIVEN DE LA BENEFICENCIA?

Una reforma política prácticamente inescapable si no se quiere que una nación sea arrastrada a la bancarrota por el desbarajuste a que conducen los programas de ayuda benéfica y redistribución de la riqueza es la de retirar el derecho al voto a cuantos se encuentran acogidos a la beneficencia pública.

El fundamento de esta reforma lo expresó sucintamente John Stuart Mill en su obra *El gobierno representativo*, publicada en 1861: "Considero necesario, como cuestión de principio, que la recepción de ayuda benéfica parroquial lleve aneja la privación de derechos políticos. Quien no puede hacer frente a sus necesidades con su propio esfuerzo, no puede tampoco aspirar al privilegio de disponer del dinero ajeno. Al pasar a vivir a costa de los demás miembros de la comunidad, abdica de su pretensión a tener los mismos derechos que ellos en otros aspectos."

Mill llegaba incluso más lejos, y argüía que nadie debe tener derecho a voto si no paga impuestos directos. "Es también importante que la asamblea que aprueba los impuestos, ya sean generales o locales, sea elegida exclusivamente por quienes contribuyen en alguna medida a esos impuestos. Quienes no tributan, pero disponen con sus votos del dinero de los demás, tienen mil motivos para el despilfarro y ninguno para economizar... Equivale a permitirles meter la mano en el bolsillo ajeno para cualquier fin que se les antoje llamar público."

Un siglo más de gobierno popular ha probado cumplidamente los temores de Mill.

Su argumento podría ampliarse. En el ámbito de los derechos personales hay una diferencia crucial entre un “derecho al voto” sin restricciones y, por ejemplo, el derecho a vivir tranquilamente la propia vida sin intromisiones ajenas. Porque el voto de un hombre puede afectar no sólo a su futuro, sino al de otros. Ejerce con él un poder sobre toda la comunidad, poder que no debería concederse a quienes se han mostrado incapaces de proveer a sus propias necesidades elementales. Muy pocos consideran hoy como intolerable restricción de la libertad el que los permisos de conducir se den sólo a quienes han demostrado tanto su capacidad para guiar un automóvil como su responsabilidad para utilizarlo. Con igual fundamento, la comunidad puede limitar el derecho de sufragio a quienes han mostrado la inteligencia y la responsabilidad necesarias para no echar a pique la nave del Estado. La mayoría de los países exigen a los electores ciertas condiciones de edad, cultura, respeto a la ley y estado mental. La demostración de la capacidad para hacer frente a la vida con el propio esfuerzo sólo añadiría a la lista un dato aún más esencial.

Quiero sugerir una modificación a la propuesta de Mill, y es la de que toda ayuda benéfica pública, en metálico o en especie, adopte la forma de un crédito nominal. El beneficiario no tendría obligación legal de devolver ese crédito, pero hasta que lo hiciese no tendría derecho a votar. Como un acicate más para su pronto reembolso, el crédito devengaría un interés de la misma cuantía que el que paga el gobierno por sus empréstitos.

Este plan ofrecería varias ventajas. Ayudaría a quienes solicitan la ayuda a conservar la propia estimación. Al devolver el crédito podrían volver a votar con su amor propio intacto, seguros de no haber sido una carga para la comunidad.

Para el gobierno, el plan tendría también ciertas ventajas. Haría que la gente se resistiese a acudir a la ayuda benéfica si podía arreglárselas sin ella. Estarían también más dispuestos a prescindir de la ayuda lo antes posible, a fin de que su deuda no creciera demasiado.

Por la misma razón, muchos aceptarían (lo que no ocurre hoy) trabajos con salarios apenas superiores al subsidio benéfico. En resumen, tendrían mayores alicientes para trabajar. Si cobraban, por ejemplo, una pensión benéfica de 60 dólares semanales, y se les ofrecía un empleo de 70, es menos probable que se dijeran (como hoy hacen): “¿Para qué trabajar por sólo diez dólares semanales?”

Naturalmente, siempre habría personas que quizá con poca culpa propia hubiesen figurado en las nóminas de la ayuda benéfica durante tanto tiempo que el devolver el “crédito” más los intereses les pareciese tarea imposible. Sería difícil que encontrasen un estímulo suficiente para hacerles saldar su deuda con el fin de recuperar el derecho al voto. Por ello sería aconsejable disponer que quienes hubieran permanecido fuera de la ayuda durante, por ejemplo, cuatro o cinco años, pudieran volver a votar aunque no hubiesen satisfecho su crédito. Esto dejaría un incentivo para el pago a aquéllos cuya deuda fuese tan pequeña que pudieran sin gran dificultad saldarla en un plazo inferior al fijado para la recuperación del derecho al sufragio.

Estoy seguro de que, en el estado actual de la opinión pública, tanto la propuesta de Mill como la enmienda que sugiero serán desechadas como “oplíticamente inviables”. Pero, a menos que se adopten pronto limitaciones y salvaguardias del tipo de las que vengo sugiriendo, la carga del “bienestar social” alcanzará un nivel que va a resultar catastrófico.

UN FRACASO MUY CARO

Desde hace una generación, en Estados Unidos y en otras muchas partes se ha intentado (como dijo el presidente Roosevelt en su mensaje de 1945) “acabar con este asunto de la ayuda benéfica” sustituyéndolo por diversos tipos de “seguros” sociales.

El intento se ha revelado como un fracaso fantásticamente caro.

Los planes del llamado “seguro” no sólo han crecido en progresión geométrica, sino que han degenerado en programas de ayuda benéfica disfrazados, que además distribuyen miles de millones de dólares a millones de personas que no necesitan ayuda. La carga total de la beneficencia nacional ha crecido más de 29 veces desde 1935 (de menos de 7.000 millones de dólares anuales a más de 170.000 millones en 1971). Pero, en vez de pasar tales programas a sustituir a la ayuda benéfica que no oculta su nombre, ésta se ha hecho 26 veces mayor (de 350 millones de dólares en 1936 a 18.632 millones en 1971).

Si fuese “políticamente viable”, resultaría preferible dismantelar todos los programas de “bienestar social” establecidos en Estados Unidos desde 1935 para dejar sólo un sistema de ayuda benéfica reformado. Hemos marchado durante treinta y ocho años en una dirección equivocada, hundiéndonos cada vez más en la ciénaga del “Estado benefactor”.

EL DEBER DE PROPORCIONAR EDUCACION

Hay, no obstante, una obligación de tipo benéfico, la más antigua si exceptuamos el socorro a los pobres, a la que creo que ningún Estado moderno puede sustraerse. En realidad, hoy la asumen todas las naciones, salvo un puñado de las más pobres y atrasadas. Me refiero al esfuerzo por proporcionar a todo niño una educación, al menos hasta un mínimo nivel de cultura.

Es algo que interesa a todos los ciudadanos de un Estado. Ayuda a aumentar la productividad y la riqueza de toda la nación. Hace más fácil enseñar a todos un oficio. Si todos pueden interpretar al menos signos e instrucciones elementales ello facilita el cumplimiento de las leyes. El respeto a la ley crece también cuando hay menos personas empujadas a la desesperación por falta de conocimientos u

oportunidades. El chico que recibe educación tiene muchas menos probabilidades de llegar a ser una carga para el resto de la sociedad. La educación general aumenta la igualdad de oportunidades. La educación y la buena alimentación, lejos de reducir los estímulos del niño, tienden a aumentarlos. Educar a los hijos de los pobres constituye una auténtica inversión nacional.

Siempre habrá problemas de detalle no resueltos en cuanto al contenido y duración de la etapa de educación pública. Actualmente, en la mayoría de los estados los padres son obligados a enviar a sus hijos a la escuela desde los seis o siete años hasta los dieciséis o diecisiete, o hasta que han terminado los cursos correspondientes a un determinado grado. Como es natural, esta educación se sufraga con los impuestos generales. Todos los estados proporcionan escuelas elementales y superiores para los menores, a las que pueden asistir gratuitamente hasta que se gradúan o cumplen los veintiún años.

La tendencia actual es a mejorar estos niveles. Prácticamente todos los estados sostienen una o más universidades, a veces con enseñanza gratuita. El gobierno federal concede ya fondos públicos incluso a la mayoría de las universidades privadas. Hay una inclinación general a llevar la educación pública demasiado lejos. Parece difícil justificar el empleo de fondos de los contribuyentes en una educación superior que sólo puede aprovechar, intelectual o económicamente, un pequeño porcentaje de la población (en 1968 había sólo 30 estudiantes universitarios por cada 100 personas comprendidas entre los dieciocho y veinticuatro años).

Hay fuertes razones para no llevar la educación estatal gratuita más allá del nivel de la escuela primaria, y aún mayores para que no pase de la segunda enseñanza. Como ya señalaba Humboldt en 1792 (10), la educación estatal tiende, en el mejor de los casos, a obstaculizar la variedad del desarrollo individual, y a imponer una in-

(10) Wilhelm von HUMBOLDT, *The Limits of State Action*, Cambridge University Press, 1969.

sípida uniformidad. Lo que él no podía prever, pero se hace cada vez más evidente, es que tiende también a fomentar o imponer una ideología estatizante y socialista. ¿Puede sorprendernos que profesores que viven de los fondos públicos preconicen el aumento de los subsidios y poderes estatales en vez de su celosa restricción?

La educación oficial cae en el mismo dilema que la ayuda benéfica. Una vez concedido que debe ser impartida a *todos* los niveles, ¿dónde trazar los límites entre la indispensable, la suficiente y la excesiva? E incluso si pudiéramos fijarle fronteras teóricas, ¿cómo impedir en la práctica, en un país democrático, que los políticos derrochen fondos en fines injustificables?

LA PARADOJA DE LA AYUDA BENEFICA

No es probable que las propuestas de compromiso que vengo formulando respecto a la ayuda benéfica y la educación satisfagan a muchos. A unos les parecerán mezquinas y faltas de humanidad. Otros sostendrán que el Estado no debe intervenir en ninguna de esas esferas, que deben ser abandonadas al mercado o a la caridad privada. Confieso que tampoco a mí me satisfacen demasiado mis propuestas. Me gustaría conocer algún principio indiscutible que permitiese trazar una frontera exacta entre lo que el Estado debe y no debe hacer en esas materias, frontera que no dejase necesidad ni espacio para el ejercicio de la discreción o del juicio práctico. Pero he sido incapaz de encontrar límite tan preciso.

Quizá el problema está en que nos enfrentamos con un conflicto de principios. He aceptado la conclusión (sostenida hoy por la abrumadora mayoría no sólo del público, sino de los economistas profesionales) de que el asunto no debe ser dejado a las incertidumbres de la caridad privada, y que la comunidad tiene el deber de mirar de modo sistemático por aquellos a quienes amenaza una indigencia extrema por

circunstancias que no está en su mano evitar. Pero cuando aceptamos el principio de que el Estado no puede permitir que nadie muera de hambre, ¿no estamos aceptando también el muy dudoso de que el Estado tiene derecho a quitar a Pedro para obligarle a sostener a Juan? Y, una vez concedido que el Estado puede tomar el dinero de unos para dárselo a otros, ¿qué principios básicos impedirán que el proceso llegue hasta la confiscación de toda riqueza o renta superior al promedio para intentar conseguir la plena igualdad, que sólo puede significar, en última instancia, una igual miseria?

Si estas preguntas nos preocupan, puede objetarse que es sólo por el modo de formularlas. ¿No concede prácticamente todo el mundo que el Estado tiene derecho a quitar a Pedro para dar a Juan cuando aprueba que recaude impuestos de, por ejemplo, el hombre de negocios Pedro para pagar al policía Juan? Y el verdadero problema, ¿no es el de si Juan presta servicios necesarios y legítimos a cambio de su paga? O, de modo aún más amplio: lo que importa, ¿no son las consecuencias políticas y sociales que a la larga tenga el proceso?

Hoy, la mayoría de la gente desecha estos debates como puramente académicos. Se acepta en general la necesidad de la ayuda a los pobres por parte del gobierno, y la discusión gira en torno a la cuestión práctica de cómo y hasta dónde prestarla.

No hay dos economistas que parezcan de acuerdo en la respuesta. La mía es que la ayuda benéfica del gobierno, para no desbordarse, debería estar limitada a las situaciones catastróficas; tener siempre (excepto en el caso de los ciegos, los totalmente incapacitados, los débiles mentales y los ancianos) carácter temporal y de emergencia.

Esta ayuda no debería ser tan mínima que afectase a la salud de quien la recibe, ni tan alta que eliminase sus incentivos para hacer frente a sus propias necesidades. Pero ambos fines nunca serán totalmente conciliables. En la medida en que logremos uno de ellos, nos habremos alejado del otro.

Además, incluso un programa de compromiso adecuado a las con-

diciones de un país puede resultar totalmente inaplicable en otros. Los reformadores hablan siempre de lo que los gobiernos *deben* hacer para combatir la pobreza, sin preguntarse primero lo que un determinado gobierno *puede* hacer contra ella. Todo programa de ayuda benéfica debe ajustarse a la riqueza relativa del país que lo aplica. Si en la India se fijase el “umbral de pobreza” vigente en Estados Unidos, las nueve décimas partes de la población quedarían acogidas a la beneficencia; pero no habría una clase capaz de hacer frente a ese gasto.

Esto nos lleva a lo que llamaré “la paradoja de la beneficencia”: *Cuanto más rica es una comunidad, menos servicios benéficos necesita, pero más puede proporcionar; cuanto más pobre, más ayuda necesitan sus habitantes, pero menos puede darles.*

Dicho de modo menos paradójico, un buen sistema de beneficencia sólo es posible en un país ya próspero.

Pero esto nos conduce una vez más a la conclusión de que la auténtica solución del problema de la pobreza no está en ningún sistema de beneficencia oficial, en ningún “programa de bienestar social”, en ningún plan para redistribuir la riqueza o la renta, sino en una mayor producción.

Avergüenza repetir una y otra vez algo tan obvio, pero el único remedio auténtico para la pobreza es la producción de riqueza.

Propiedad privada, fines públicos

Socialistas y comunistas proponen remediar la pobreza confiscando la propiedad privada, en particular la de los medios de producción, y poniéndola en manos del gobierno.

Lo que los defensores de los planes de expropiación no comprenden es que la propiedad que los particulares utilizan en la producción de bienes y servicios para el mercado es ya, a efectos prácticos, riqueza pública. Sirve al público tanto como si fuese poseída y manejada por el gobierno, aunque de modo mucho más eficaz.

Supongamos que una persona acaudalada quisiera invertir su capital en un ferrocarril de su exclusiva propiedad. No podría utilizarlo tan sólo para el transporte de su familia y sus bienes personales. Esto le resultaría ruinoso. Si deseaba obtener beneficio de su inversión, habría de admitir en su línea férrea toda clase de personas y mercancías; tendría que dedicar su ferrocarril al uso público.

Pero, además, a diferencia del organismo oficial, el propietario particular se ve *obligado* por instinto de conservación a tratar de evitar las pérdidas, lo que significa que ha de hacer funcionar su ferrocarril de manera económica y eficiente. Por otra parte, el capitalista privado suele tener que hacer frente a la competencia, lo que le obliga a que los servicios que presta o las mercancías que vende sean superiores,

o, al menos iguales, a los que ofrecen sus competidores. En consecuencia, ese capitalista suele servir al público mucho mejor que lo haría el gobierno si se apodera de su propiedad. Considerados desde el punto de vista del servicio que prestan, los ferrocarriles privados son hoy mucho más valiosos para el público que para sus propietarios.

Aunque los socialistas no consigan entenderlo, lo que acabamos de decir no tiene nada de original. Ya aludió a ello Adam Smith: "Todo individuo se esfuerza continuamente por encontrar el empleo más ventajoso para el capital de que dispone. Desde luego, es su beneficio, y no el de la sociedad, lo que considera. Para la búsqueda de su beneficio le lleva de modo natural, o mejor, necesariamente, a preferir aquel empleo que es más ventajoso para la sociedad" (1).

En otro lugar, Adam Smith fue aún más explícito: "Todo pródigo es un enemigo de la sociedad, y todo hombre frugal su bienhechor... El principio que nos hace ahorrar es el deseo de mejorar de condición... El medio por el que la mayor parte de los hombres se proponen y desean mejorar su condición es un aumento de fortuna... y el modo más idóneo de aumentar su fortuna consiste en ahorrar y acumular, sacrificando parte de los deseos... [Los fondos que acumulan] sirven para crear trabajo productivo... La capacidad productiva de un cierto número de trabajadores sólo puede ser aumentada como consecuencia del aumento y mejora de aquellas máquinas e instrumentos que facilitan y abrevian el trabajo, o mediante una mejor división y distribución del empleo. En ambos casos, suele hacer falta más capital" (2).

Es asombroso hasta qué punto fue descuidada u olvidada esta verdad en la historia del pensamiento económico, incluso por algunos de los más eminentes sucesores de Smith. Pero, en nuestro siglo, diversos autores han resucitado el teorema y examinado más explícitamente algunos de sus corolarios.

(1) Adam SMITH, *Wealt of Nations*, 1776, libro IV, capítulo II.

(2) *Ibid.*, libro II, capítulo III.

EL EMPLEO PRODUCTIVO DE LOS INGRESOS DE HENRY FORD

Uno de ellos fue George E. Roberts, director de la Casa de la Moneda norteamericana bajo tres presidentes, y responsable de la Carta Económica Mensual que el National City Bank, de Nueva York, publicó desde 1914 hasta 1940.

Un ejemplo a menudo citado por Roberts era el de Henry Ford y su fábrica de automóviles. En la carta de julio de 1918, Roberts hacía observar que la parte de los beneficios del negocio de automóviles de Henry Ford que éste había invertido en el desarrollo y fabricación de un tractor agrícola no fue dedicada a las necesidades privadas de Ford, como no lo fue la parte que invirtió en hornos para fabricar acero, ni la que empleó en casas para sus obreros. “Si Henry Ford poseía un talento excepcional para la dirección de grandes empresas productivas, el público carecía de razones para lamentar que tuviese unos ingresos de cincuenta millones de dólares al año con los que ampliar su campo de acción. Si esta renta provenía de su genialidad en la gestión industrial, los resultados para el país eran probablemente mejores que los de distribuir arbitrariamente esos cincuenta millones, a razón de cincuenta centavos por cabeza, entre toda la población del país.”

En resumen, el propietario sólo se beneficia personalmente de aquella porción de sus ingresos que gasta en su consumo o en el de sus familiares. El resto es dedicado al público de modo tan completo como si el título de propiedad perteneciese al Estado. Un individuo trabaja, estudia, se esfuerza y ahorra; pero todo lo que ahorra pasa a los demás. La Ford Motor Company, de cuyos beneficios su primer propietario dedicaba tan poco a sus necesidades personales, no es un ejemplo único en la economía norteamericana. La mayor parte de los beneficios privados son hoy reinvertidos en la industria y redundan en una mayor producción y servicio al público.

Veamos, por ejemplo, lo que sucedió con los beneficios de las so-

ciudades norteamericanas en 1968, cincuenta años después de que George Roberts escribiera sobre la Ford. El conjunto de esos beneficios netos ascendió, sin impuestos, a un total de 88.700 millones de dólares (una octava parte de la renta nacional, que fue en ese año de 712.700 millones).

De esos beneficios, las sociedades tuvieron que pagar un 45 por 100 —es decir, 40.600 millones— en concepto de impuestos, cuyos beneficios, mayores o menores, fueron directamente al público. Los beneficios de las sociedades, descontados los impuestos, ascendieron, pues, a 48.200 millones, menos del 7 por 100 de la renta nacional.

Una vez pagados los impuestos, estos beneficios representaban sólo un promedio de cuatro centavos por dólar vendido; lo que significa que de cada dólar ingresado las compañías desembolsaron 96 centavos para el pago de impuestos y, sobre todo, de salarios y suministros.

Pero tampoco esos 48.200 millones sobrantes pasaron a los accionistas. Más de la mitad —24.900 millones— fueron retenidos o reinvertidos en las mismas empresas. Sólo 23.300 millones se pagaron como dividendos.

Las cifras de reinversión de las sociedades en 1968 no tienen nada de extraordinario. Ya en los seis años anteriores los fondos retenidos para reinversión habían excedido a los dividendos pagados.

Además, tampoco la cifra de 25.000 millones refleja fielmente la reinversión de las sociedades en 1968, porque en ese año sufrieron una depreciación de 46.500 millones en sus instalaciones y equipos. Casi el total de esta suma fue reinvertido en reparar o sustituir el viejo equipo. Los 24.900 millones representaron sólo la reinversión de beneficios en el *aumento* y perfeccionamiento del equipo. En cuanto a los 23.300 millones que finalmente correspondieron a los accionistas, tampoco fueron destinados íntegramente a su consumo personal, sino reinvertidos en gran parte en nuevas empresas. La cuantía total es difícil de precisar; pero el Departamento de Comercio estima que los ahorros personales superaron en 1968 los 40.000 millones.

De este modo, gracias al ahorro de personas y sociedades, aumenta sin cesar la oferta de bienes y servicios a disposición de las masas norteamericanas.

Digamos, en resumen, que en una economía moderna quienes ahorran e invierten difícilmente pueden hacer otra cosa que servir al público. Como ha escrito Mises: "En una sociedad regida por el mercado, capitalistas y terratenientes sólo pueden disfrutar de su propiedad si la destinan a satisfacer necesidades ajenas. Si quieren obtener algún beneficio de lo que posean, han de servir a los consumidores. El mero hecho de ser propietarios de unos medios de producción les obliga a someterse a las apetencias del público. La propiedad sólo beneficia a quienes saben cómo emplearla del modo más provechoso para los consumidores. Es, por tanto, una función social" (3).

LA MEJOR CARIDAD

Consecuencia de esto es que lo mejor que los ricos pueden hacer por los pobres es abstenerse de ostentaciones y extravagancias, y en su lugar ahorrar e invertir en industrias que produzcan bienes para todos.

F. A. Harper ha llegado a escribir: "Creo que tanto los hechos como la lógica respaldan la opinión de que la inversión de ahorros en medios de producción de propiedad privada equivale a un acto de caridad. Y aún más: creo que es, por lo que significa como ejemplo, la más excelsa de las caridades de índole económica" (4).

El profesor Harper cita en apoyo de su opinión, entre otros, a

(3) Ludwig von Mises, *Human Action*, 3.^a ed. revisada, Chicago, Henry Regnery, 1966, pág. 684. (Trad. esp.: *La acción humana*, 2.^a ed., Sopec, Madrid, 1963.)

(4) "The Greatest Economic Charity", ensayo en el simposio *On Freedom and Free Enterprise*, dirigido por Mary Sennholz, Van Nostrand, 1956, página 99.

Samuel Johnson, quien dijo una vez: “Se está mucho más seguro de hacer el bien cuando se paga a alguien por su trabajo que cuando se da dinero por simple caridad” (5).

De modo que el ahorro y la sana inversión son el mayor beneficio que los ricos pueden hacer a los pobres.

En nuestro siglo son deplorablemente escasos los autores que han expresado esta verdad. Entre los más persuasivos figura Hartley Withers, antiguo director de la revista londinense *The Economist*, quien en 1914, pocas semanas antes del estallido de la primera guerra mundial, publicó una atractiva disertación sobre el tema *Pobreza y despilfarro* (6). La tesis del breve volumen es que, cuando una persona acaudalada gasta dinero en lujos, fomenta la producción de bienes superfluos y sustrae capital, energía y brazos a la producción de otros más necesarios, haciéndolos así más escasos y de más difícil adquisición para los pobres. Withers no pide al rico que “regale su dinero, porque con ello haría probablemente más mal que bien, a no ser que lo diese con gran cautela y habilidad; sino tan sólo que invierta parte de lo que ahora gasta en cosas superfluas, a fin de que haya más capital disponible para la producción de las necesarias; de modo que, por el proceso simultáneo de aumentar la oferta de capital y disminuir la demanda de artículos de lujo, puedan incrementarse los salarios de los pobres y abarataarse los bienes que han de satisfacer sus necesidades, y el propio afortunado pueda sentirse más cómodo en el disfrute de su renta” (7).

Pero, a pesar de los economistas clásicos y de la fuerza de los argumentos en pro del ahorro y la inversión, el evangelio del gasto tiene una historia aún más antigua. Una de las principales tesis de la “nueva economía” de nuestra época afirma que el ahorro no sólo es ridículo, sino la causa principal de las depresiones y el paro.

(5) James BOSWELL, *The Life of Samuel Johnson*, Boston, Charles E. Lauriat, 1925, vol. II, pág. 636.

(6) Hartley WITHERS, *Poverty and Waste*, Londres, Smith Elder, 1914; 2.^a ed. revisada, John Murray, 1931.

(7) *Ibid.*, pág. 139.

Los argumentos de Adam Smith en favor del ahorro y la inversión eran en parte una refutación de algunas de las tesis mercantilistas dominantes en el siglo anterior. El profesor Eli Heckscher cita en su *Mercantilism* (vol. II, 1935) numerosos ejemplos de lo que llama “la arraigada creencia en la utilidad del lujo y lo nocivo de la frugalidad. El ahorro era considerado como la causa de la falta de trabajo, y esto por dos razones: en primer lugar, porque se creía que la renta real disminuía en la cantidad de dinero que dejaba de entrar en el tráfico mercantil, y en segundo, por el convencimiento de que el ahorro retiraba dinero de la circulación”.

Un ejemplo de la persistencia de estas falacias, mucho después de su refutación por Adam Smith, lo hallamos en las palabras que el novelista y antiguo marino capitán Marryat puso en boca de su héroe Midshipman Easy, en la novela de este título publicada en 1836: “El lujo, la vida regalada, la holganza —el vicio, si queréis— del rico, contribuyen al sustento, al bienestar y el empleo del pobre. Podemos pensar que el lujo y el despilfarro son un vicio; pero ese derroche hace circular el dinero, y el vicio de uno solo contribuye a la felicidad de muchos. El único vicio al que no redime ni equilibra el bien que produce es la avaricia.”

Se supone que Midshipman Easy debe estas ideas a su experiencia de marino, pero en realidad son casi un resumen exacto de la doctrina que en 1714 predicara Bernard Mandeville en su *Fábula de las abejas*.

Ahora bien: aunque falsa en su ataque al ahorro, esa doctrina contiene un importante germen de verdad. Los ricos difícilmente pueden evitar ayudar a los pobres, cualquiera que sea el modo en que gasten o ahorren su dinero. Lejos de ser la riqueza de los ricos causa de la miseria de los pobres, como asegura la inmemorial falacia popular, los pobres ven aliviada su pobreza en sus relaciones económicas con

(8) Vol. II, pág. 208.

los ricos. Incluso cuando éstos gastan su dinero en insensateces y despilfarros, dan empleo a los pobres como sirvientes, como proveedores e incluso como alcahuetes de sus vicios. Pero lo que suele olvidarse es que si esos ricos ahorraran e invirtieran su dinero, no sólo darían empleo a muchas personas en la producción de bienes de capital, sino que, como resultado de la disminución de los costes de producción y el aumento en la oferta de bienes de consumo que aquella inversión genera, los salarios reales de los trabajadores y la oferta de bienes y servicios a su alcance experimentarían también un gran incremento.

Otra cosa que olvidan los defensores de los gastos superfluos es que aunque mejoran la condición de los pobres que de ellos participan, aumentan también su insatisfacción y su resentimiento. El resultado es la envidia y el rencor contra quienes así los benefician.

DE MALTHUS A BERNARD SHAW

El primer economista eminente que intentó refutar la afirmación de Adam Smith de que “todo pródigo es un enemigo de la sociedad, y todo hombre frugal su bienhechor” fue Thomas R. Malthus. Las objeciones de Malthus eran en parte bien fundadas y en parte falaces. Las he examinado con algún detenimiento en otro lugar (9), y aquí me contentaré con citar parte de la respuesta que un economista de más peso que Malthus, David Ricardo, le dio en la época (hacia 1814-21): “El señor Malthus parece no tener nunca presente que ahorrar es gastar, y esto de modo tan seguro como en aquellos casos para los que él reserva el nombre de *gasto*. Niego que las necesidades totales de los consumidores disminuyan con la frugalidad; lo que son es transferidas, junto con la capacidad de consumo, a otros consumidores” (10).

(9) *The Failure of the “New Economics”*, Van Nostrand, 1959, páginas 40-43 y 355-362. (Trad. esp.: *Los errores de la nueva ciencia económica*, Aguilar, Madrid, 1961.)

(10) *Notes on Malthus* (edición Sraffa), págs. 449 y 309.

Quedaba reservado a unos cuantos autores influyentes el lanzar un ataque general contra el ahorro. Uno de ellos fue Bernard Shaw. En un libro en el que la ignorancia y la tontería se dan la mano de manera realmente impúdica (11), Shaw llegó a pretender que en ninguna comunidad es posible un ahorro neto... ¡porque los alimentos no se conservan! “La idea de que todos nosotros podemos ahorrar a la vez es estúpida... Pedro debe gastar lo que ahorra Juan, o de lo contrario los ahorros de Juan se pudrirán. Entre ambos no ahorran nada. La nación en conjunto debe comer su pan a medida que lo cuece... Cuando veáis a la mujer del rico (o a la de cualquier otro) lamentarse de lo manirroto que son los pobres por su falta de ahorro, compadeceos de la ignorancia de la pobre mujer, pero no irritéis a los pobres repitiéndoles la misma tontería.”

La afirmación de Shaw es tontería al cubo. Habla como si en la Gran Bretaña y la Norteamérica de 1918 hombres y mujeres viviesen al nivel de los animales inferiores, y se mantuviesen sólo de pan. Podía habérsele ocurrido que en la sociedad moderna la producción y el consumo de alimentos constituyen sólo una pequeña parte de la producción y el consumo totales. Hoy, en Estados Unidos, alimentos y bebidas representan sólo un 13 por 100, o sea, alrededor de una octava parte del producto nacional bruto. También podría haberse percatado de que, aun cuando la cosecha es recogida en sólo unas semanas, las existencias de alimentos deben ser conservadas al menos lo bastante para que le duren a la nación todo el año.

Incluso en las más primitivas sociedades agrícolas hay que conservar cierta cantidad de alimentos durante más de un año para que la población pueda sobrevivir. La tribu que consume el grano que debería servir de semilla para la cosecha del año siguiente está condenada a morir de hambre.

Pero ni en una sociedad moderna ni en una primitiva es el alimento

(11) George Bernard SHAW, *The Intelligent Woman's Guide to Socialism and Capitalism*, Brentano, 1928, pág. 7.

lo que principalmente se ahorra de un año para otro. En cuanto al individuo, lo que nominalmente ahora es dinero (que, por cierto, solía consistir en metales preciosos, oro y plata, que se conservaban perfectamente y no perdían valor a diario, como hoy ocurre a escala universal con el papel moneda). Pero lo que realmente ahorra cada individuo son los bienes de consumo y servicios que se abstiene de demandar, dejando así mano de obra y otros recursos disponibles para la producción de más y mejores bienes de capital. La gran masa del ahorro primitivo iba, como la del moderno, a mejorar la vivienda, el suelo y las herramientas.

El argumento de Shaw cae en el absurdo cuando prueba que no puede haber ahorro neto si se considera la nación en conjunto. ¿Qué diría Shaw de las cifras actuales del Departamento de Comercio norteamericano, que muestran anualmente un ahorro nacional neto? (En el quinquenio 1967-71, la inversión privada interior bruta representó un promedio anual de aproximadamente un 14 por 100 del producto nacional bruto.) Si Shaw se hubiese molestado en mirar a su alrededor, habría visto cómo el ahorro iba a ampliar y mejorar el equipo productivo de la nación y a aumentar década tras década la productividad y los salarios reales de los trabajadores.

Shaw anduvo siempre metido en controversias económicas; pero nunca se rebajó a contemplar los hechos ni llegó siquiera a comprender los principios más elementales.

Nos quedan por examinar las opiniones del más influyente enemigo del ahorro en nuestra época, John Maynard Keynes.

Es creencia muy difundida, especialmente entre sus discípulos, la de que lord Keynes no condenó el ahorro hasta que, en una visión como la del camino de Damasco, la verdad descendió sobre él para que pudiese publicarla en su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, en 1936. Todo esto es apócrifo. Keynes desdeñó el ahorro casi desde el comienzo de su carrera. En una charla radiada en enero de 1931, advertía ya a sus conciudadanos: "Cada vez que ahorráis cinco

chelines, priváis a un hombre de una jornada de trabajo". Y mucho antes, en sus *Consecuencias económicas de la paz*, publicado en 1920, encontramos pasajes como el siguiente:

"Los ferrocarriles de todo el mundo, que el siglo XIX construyó como un monumento para la posteridad, fueron, no menos que las pirámides de Egipto, obra de trabajadores que no eran libres de consumir en un disfrute inmediato la plena equivalencia de su esfuerzo.

"Este notable sistema dependía para su crecimiento de un doble *bluff* o engaño. De una parte, las clases trabajadoras aceptaban por ignorancia o impotencia, o eran obligadas, persuadidas o engatusadas a aceptar mediante la costumbre, los contratos, la autoridad y el bien asentado orden de la sociedad, una situación en la que apenas podían llamar suya una mínima parte del pastel que ellos, la Naturaleza y los capitalistas contribuían a producir; de otra, las clases capitalistas podían llamar suya la mayor porción del pastel y eran teóricamente libres de consumirlo, aunque con la condición tácita de hacerlo sólo en muy pequeña parte. La obligación de 'ahorrar' llegó a convertirse en la virtud más alta, y el crecimiento del pastel en el objeto de una verdadera religión. En torno a la conservación del pastel crecieron todos esos instintos de puritanismo que en otras edades habían hecho al hombre retirarse del mundo y desdeñar tanto las artes de la producción como las del disfrute. De este modo el pastel creció, pero sin que se supiera claramente para qué. La exhortación no era tanto a abstenerse como a diferir, a cultivar los placeres de la seguridad y la previsión. El ahorro era para la vejez y los hijos, pero sólo en teoría: la virtud del pastel consistía en que no iba a ser nunca consumido, ni por vosotros ni por vuestros hijos." (Págs. 19-20.)

El pasaje es un buen ejemplo de la irresponsable ligereza que tanto abunda en la obra de Keynes; y el conato de retractación que le sigue ("Escribir esto no supone menospreciar el modo de vivir de esa generación. En lo más recóndito de su ser, la sociedad sabía lo que pasaba", etc.) deja en pie la burla para que produzca su efecto.

Si aceptamos la sinceridad de lo escrito por Keynes, habrá que replicar lo siguiente: 1) Los ferrocarriles no pueden ser comparados en serio con las pirámides de Egipto, porque aumentaron enormemente la producción, el transporte y la disponibilidad de bienes y servicios para las masas. 2) No hubo ni bluff ni engaño. Los trabajadores que construyeron los ferrocarriles eran perfectamente “libres” de consumir de manera inmediata lo conseguido con su esfuerzo. Fueron las clases *capitalistas*, y no ellos, las que hicieron casi todo el ahorro. 3) Incluso las clases capitalistas consumieron la *mayor parte* de la rebanada que les correspondió en el pastel; pero fueron lo bastante prudentes para no consumirlo *todo* en un solo año.

COMO CONSEGUIR UN PASTEL MAYOR

Es éste un punto tan fundamental, y Keynes y sus discípulos lo han hecho tan confuso para sí mismos y para los demás con sus burlas y piruetas intelectuales, que vale la pena ponerlo en claro mediante un cuadro ilustrativo.

Supongamos que en Ruritania, y como resultado de un ahorro-inversión neto anual del 10 por 100 de la producción, se da a largo plazo un incremento medio anual del 3 por 100 en la producción real. El rendimiento económico obtenido durante un período de diez años será el siguiente, reducido a números índice:

A Ñ O	Producción total	Producción de bienes de consumo	Producción de bienes de capital
Primero	100	90	10
Segundo	103	92,7	10,3
Tercero	106,1	95,5	10,6
Quinto	112,5	101,3	11,2
Décimo	130,5	117,5	13,0

(Los resultados no pueden ser más semejantes a los registrados en Estados Unidos a lo largo de los últimos años.)

Lo que el cuadro no dice es que la producción total de Ruritania aumenta anualmente *a causa del ahorro neto* (y la consiguiente inversión), y no aumentaría sin él. El ahorro es utilizado año tras año para aumentar la cantidad y mejorar la calidad de la maquinaria y demás equipo de capital, y para incrementar de este modo la producción tanto de bienes de consumo como de bienes de capital.

Cada año hay un “pastel” mayor. Ciertamente que no se consume anualmente todo lo producido, pero tampoco existe una restricción irracional o acumulativa del consumo. Porque de hecho lo consumido es mayor cada año; hasta el punto de que al cabo de un quinquenio (véase nuestro ejemplo), el pastel anual de los consumidores es igual al que el primer año consumían entre productores y consumidores. Además, el equipo de capital —la capacidad para producir bienes— es ahora un 12 por 100 mayor que el primer año. Y en el décimo año la capacidad para producir bienes es un 30 por 100 mayor que en el primero; el pastel total producido es también un 30 por 100 mayor, y el de los consumidores, por sí solo, más de un 17 por 100 mayor que la suma del de los consumidores y el de los productores en el año inicial.

Hay aún otro punto a considerar. Nuestro cuadro se ha establecido sobre el supuesto de un ahorro-inversión *neto* anual del 10 por 100; pero, para conseguir esto, Ruritania habrá probablemente de tener un ahorro-inversión *bruto* anual de, por ejemplo, el doble, o sea, el 20 por 100, a fin de cubrir la depreciación y el deterioro que anualmente sufren viviendas, vías de comunicación, vehículos, fábricas y equipo. He aquí algo para lo que no encontraremos sitio en la simplista y burlesca analogía keynesiana del pastel. El mismo tipo de razonamiento que juzga estúpido ahorrar para obtener nuevo capital es aplicable al horro necesario para reemplazar el ya existente.

En un mundo keynesiano, en el que el ahorro fuese pecado, la producción descendería sin cesar y todos se hallarían cada vez más pobres.

En el cuadro que nos ha servido de ejemplo, he dado por supuesta la igualdad a largo plazo entre el ahorro y la inversión. El propio Keynes intercambia repetidamente sus conceptos y definiciones de ambos. En la *Teoría General*, la discusión de sus mutuas relaciones es inextricablemente confusa. En cierto lugar (p. 74) nos dice que ahorro e inversión son “necesariamente iguales” y “meros aspectos diferentes de una misma cosa”. Pero en otros (p. 21) afirma que son “dos actividades esencialmente diferentes”, sin tan siquiera un “nexo”.

Dejando aparte todo esto, tratemos de considerar la cuestión de manera a la vez sencilla y realista. Definamos el ahorro como un exceso de la producción sobre el consumo, y la inversión como el empleo de este exceso no consumido para crear nuevos medios de producción. De este modo, aunque el ahorro y la inversión no son siempre *necesariamente* iguales, a la larga tienden a serlo.

La producción combinada con el ahorro forma nuevo capital. A toda inversión debe preceder una cuantía igual de ahorro. Ahorrar es el primer momento de la acción necesaria para invertir. “Para perfeccionar el acto de fomar capital es, por supuesto, necesario complementar el factor negativo del ahorro con el positivo de dedicar la cosa ahorrada a un fin (12)... [Pero] el ahorro es una condición indispensable previa a la formación de capital” (3).

Keynes se lamentaba a todas horas del ahorro a la vez que encomiaba la inversión, empeñándose en ignorar que ésta es imposible sin aquél.

Naturalmente, desde el punto de vista económico es muy deseable que todo lo que se ahorra sea invertido, y además de manera prudente y acertada. Pero, en el mundo moderno, la inversión sigue acompañada al ahorro de manera casi automática. En nuestra sociedad occidental son pocas las personas que guardan su dinero bajo el ladrillo.

(12) Eugen von BÖHM-BAWERK, *Positive Theory of Capital*, 1891; South Holland, Ill., Libertarian Press, 1959, pág. 104.

(13) *Ibid.*, pág. 118.

Aun los más humildes ahorradores lo ponen a interés en los bancos, que actúan como intermediarios hacia formas de inversión más directas. No importa que alguien deposite una suma relativamente grande en una cuenta corriente inactiva. El banco que recibe el depósito tratará en todo momento de elevar al máximo sus beneficios o de minimizar sus pérdidas prestando todos sus fondos no adscritos a las necesarias reservas de caja. Si la demanda de créditos comerciales es insuficiente, el banco comprará cédulas o bonos del Tesoro. En Estados Unidos, por ejemplo, un banco de Nueva York o de Chicago presta normalmente cinco sextos de lo depositado por los “atesoradores”, y un banco rural incluso más.

Repitamos que el mejor servicio económico que un ahorrador puede hacer por sí mismo y por su comunidad es invertir la mayor parte de sus ahorros de modo prudente y acertado. Pero, contrariamente a lo predicado por mercantilistas y keynesianos, incluso si “atesora” sus ahorros podrá a menudo lograr un beneficio para sí mismo y para la comunidad, y, desde luego, al menos en condiciones normales, no causará perjuicio alguno.

TRES CLASES DE AHORRO

Para comprender más claramente por qué ocurre así, puede ser instructivo comenzar por distinguir tres tipos de ahorro, o motivos para ahorrar, y tres grupos de ahorradores, a los que podemos denominar, sin demasiada precisión, pobres, clase media y ricos.

Llamaremos al tipo de ahorro más necesario, el que incluso los más pobres han de practicar, “ahorro para fin de mes”. Las personas compran y pagan cosas en diferentes períodos de tiempo. La mayoría compran y pagan sus alimentos a diario, satisfacen la renta de su vivienda semanal o mensualmente, y adquieren prendas de vestir importantes una o dos veces al año. El que gana 10 dólares diarios no

puede permitirse gastar otro tanto en alimentos y bebidas. Podrá gastar, por ejemplo, seis dólares, y tendrá que dejar cuatro para pagar a fin de mes el alquiler, la luz y la calefacción, comprar un abrigo de invierno dentro de seis meses, etc. Este es el ahorro que permite gastar a lo largo de todo el año, hacer frente a las necesidades periódicas e inevitables del vivir. Evidentemente, este tipo de ahorro, sostenido sólo durante unas semanas o una temporada, y variable según las épocas y las personas, no puede nunca ser acusado de las depresiones económicas. Ridiculizarlo, como hace Shaw, supone una total irresponsabilidad.

El siguiente tipo de ahorro, característico de las clases medias, es el que podemos llamar “ahorro para los malos tiempos”. Se destina a prevenir contingencias tan normales como una enfermedad o la pérdida del empleo.

Este “ahorro para los malos tiempos” es el que más deploran los keynesianos, y al que atribuyen las consecuencias más espantosas. Pero, aun en casos extremos, y exceptuando circunstancias cíclicas muy especiales, tampoco este ahorro tiende a producir depresión o recesión económica.

Consideremos, por ejemplo, una sociedad compuesta enteramente por “atesoradores” o “avaros”. Lo son porque suponen que van a vivir hasta los setenta años, pero se verán obligados a retirarse a los sesenta; y quieren seguir disfrutando en esos últimos diez años de un bienestar semejante al que han tenido a lo largo de su vida activa. Esto significa que cada familia ahorrará, por ejemplo, una quinta parte de sus ingresos anuales durante cuarenta años, a fin de poder seguir gastando igual a lo largo de su última década.

Como deliberadamente elegimos el caso extremo, vamos a suponer que el dinero ahorrado no es invertido en un negocio o en acciones u obligaciones, ni siquiera depositado en un banco; que no produce renta, sino que es simplemente “atesorado”.

No hace falta decir que este sistema no permite ninguna mejora

económica. Pero, aunque fuera el modo de vida regular y permanente en esa comunidad, *no provocaría una depresión*. Las personas que se abstienen de comprar cierta cantidad de artículos de consumo y servicios no hacen subir sus precios con su demanda; se limitan a dejarlos para otros. Si este ahorro para la vejez fuera el modo de vida regular y aceptado, y no una súbita e inesperada manía, los fabricantes de bienes de consumo no habrían producido un exceso de mercancías invendibles, los viejos gastarían en su séptima década más de lo que las personas de su edad pueden permitirse en las sociedades “gastadoras”, y los ahorros sobrantes de los fallecidos volverían al torrente económico. A largo plazo, año por año, el gasto sería semejante al de cualquier otra sociedad.

Recordemos que en una economía en giro uniforme, donde no hay ni inflación ni deflación monetarias, el dinero ahorrado no desaparece. Los ahorros, aun cuando no sean invertidos en bienes de producción, son simplemente gasto *diferido* o *pospuesto*. Ese dinero está en alguna parte, y acabará por ser gastado. A la larga, en toda sociedad con una proporción relativamente estable entre atesoradores y gastadores, los gastos de las personas maduras y los fallecimientos hacen que los ahorros vuelvan constantemente a la corriente del gasto, que conserva un caudal casi uniforme.

Lo que tratamos de comprender es el efecto del ahorro *per se*, y no de *cambios* súbitos e inesperados en el gasto y el ahorro. En consecuencia, hacemos abstracción de los efectos producidos por los cambios inesperados en el gasto y el ahorro o en la oferta monetaria. Incluso si una gran cantidad de ahorro fuera el modo regular de vida en una comunidad, la producción y los precios relativos de los bienes de consumo y capital estarían ya adaptados a ello. Naturalmente, si surge una depresión por alguna otra causa, y los precios de los valores y de las mercancías empiezan a bajar y la gente teme de pronto quedarse sin trabajo o que los precios sigan descendiendo, el efecto puede ser un *aumento* masivo e inesperado del ahorro (o más exactamente

del no gasto), capaz de intensificar una depresión ya iniciada por otras causas. Pero las depresiones no pueden atribuirse al ahorro regular, ordenado y previsible.

Algún lector alegrará que todavía no he supuesto el caso extremo del ahorro: el de una sociedad en la que todos ahorran perpetuamente más de la mitad de lo que ganan, y siguen ahorrando, no para la vejez, o para contingencias razonables, sino porque existe una verdadera “religión” del ahorro. Serían los que en la sátira de Keynes se abstienen de consumir el pastel. Pero esa sociedad imaginaria implica una contradicción en los términos. Si sus miembros pretenden vivir siempre en su actual nivel, modesto e incluso bajo, ¿por qué han de seguir esforzándose en producir más de lo que esperan consumir? Sería algo patológico, lindante en la demencia. La alegoría keynesiana sobre la magnitud de la supuesta manía ahorrativa del siglo XIX fue una pura alucinación.

Finalmente, llegamos al tercer tipo de ahorro, el que podemos llamar “capitalista”. Es el ahorro dedicado a la inversión en la industria, ya de modo directo, ya indirectamente, a través de depósitos bancarios. Este ahorro produce intereses o beneficios. El ahorrador espera, en su vejez e incluso antes, vivir de la renta de sus inversiones en vez de consumir el capital ahorrado.

Este tipo de ahorro “capitalista” estuvo hasta hace poco limitado a los muy ricos. En realidad, tampoco ellos pudieron beneficiarse de él hasta el moderno desarrollo de los bancos y las sociedades. Todavía a comienzos del siglo XVIII se habla de mercaderes londinenses que se llevan un cofre de monedas de oro a su retiro campestre con la intención de vivir de ese tesoro el resto de su vida (14). Hoy, incluso la mayor parte de la clase media norteamericana disfruta del ahorro capitalista.

(14) F. A. HAYEK, *Profits, Interest and Investment*, Londres, George Routledge, 1939, págs. 162-163. Véanse también los numerosos casos mencionados por G. M. TREVELYAN en su *English Social History*, David McKay, 1942.

Resumiendo, diremos que en contra de los viejos prejuicios, la riqueza del rico no es causa de la pobreza del pobre, sino que contribuye a aliviarla. Sea o no ésa su intención, casi todo lo que el rico hace legalmente tiende a ayudar al pobre. El gasto de los ricos da trabajo a los pobres; pero el ahorro de los ricos y su inversión en medios de producción no sólo proporciona empleos, sino que los hace día a día más productivos y mejor pagados, a la vez que aumenta y abarata la producción de artículos necesarios y superfluos para las masas.

El rico no debería dejar de ejercer la caridad directa con las personas que por enfermedad, invalidez u otra desgracia no pueden desempeñar un trabajo o ganar lo suficiente. Las formas tradicionales de caridad privada deberían ampliarse constantemente. Pero la caridad más efectiva que el rico puede hacer es vivir con sencillez, evitar el despilfarro y la ostentación, y ahorrar e invertir para proporcionar a mayor número de personas empleos cada vez más productivos, y a todos una creciente abundancia de los bienes necesarios o placenteros para la vida.

El remedio de la pobreza

Este libro trata de cómo combatir la pobreza, no de cómo “abolirla”. La pobreza puede ser aliviada o reducida, y lo ha sido, de modo casi milagroso, en el mundo occidental durante los últimos dos siglos. Pero la pobreza es, en último término, individual, y la pobreza individual no puede ser “abolida”, como no pueden serlo la enfermedad o la muerte.

La pobreza individual o familiar se produce cuando el que “ganaba el pan” no puede ya ganarlo; cuando no puede producir, o no produce lo suficiente para sostener a su familia ni tal vez a sí mismo. Siempre habrá seres humanos privados, de modo temporal o permanente, de la capacidad para proveer incluso a su propio mantenimiento. Tal es la condición de todos en la infancia; de muchos, cuando enfermamos; de la mayoría, en la extrema vejez. Y tal es la condición permanente de ciertas víctimas del infortunio: ciegos, tullidos, deficientes mentales... Donde tantas causas existen, el remedio no puede ser único.

Hoy está de moda decir que la “sociedad” debe resolver el problema de la pobreza. Pero quienes básicamente han de resolverlo son los individuos y las familias. La inmensa mayoría de las familias deben producir más de lo necesario para su subsistencia si ha de haber un exceso a disposición de las que no pueden o no quieren sustentarse a

sí mismas. Donde no hay una mayoría de familias que produzcan lo suficiente para su subsistencia —es decir, donde la sociedad en conjunto no provee a su propio sustento —no es posible ni siquiera temporalmente un sistema de ayuda benéfica “adecuado”. Por tanto, la “sociedad” no puede resolver el problema de la pobreza hasta que la mayoría de las familias han resuelto ya (y algo más que resuelto) el problema de su propia indigencia.

Con esto me limito a exponer de otra forma la “paradoja de la ayuda benéfica” a que me he referido en el capítulo 18: cuanto más rica es una comunidad, menos ayuda necesitan sus miembros, pero más puede darles; cuanto más pobre, más personas hay necesitadas de ayuda, pero menos puede hacer por ellas.

Lo que, a su vez, es sólo otra manera de decir que la ayuda benéfica, o la redistribución de la renta, voluntaria o forzosa, no es nunca la auténtica solución para la pobreza, sino cuando más un expediente temporal que puede enmascarar el mal y mitigar el dolor, pero no los remedia.

Además, la ayuda benéfica del gobierno tiende a prolongar e intensificar la enfermedad que pretende curar. Por su propia índole, está siempre a punto de desbocarse; pero, incluso cuando es mantenida dentro de unos límites razonables, tiende a reducir los incentivos para el trabajo y el ahorro, tanto en quienes la reciben como en quienes han de pagarla. Puede afirmarse que prácticamente todas las medidas tomadas con el fin ostensible de “ayudar a los pobres” tienen a la larga el efecto contrario. Los economistas se han visto obligados a repetir una y otra vez que casi todos los pretendidos remedios de la pobreza se limitan a agravar el problema. Ya he analizado los verdaderos efectos de los ingresos garantizados y el impuesto negativo sobre la renta; las leyes de salario mínimo y las que aumentan el poder de los sindicatos; la oposición a la maquinaria que ahorra brazos; los planes para “multiplicar el trabajo”; las subvenciones especiales; el aumento del gasto público y de la tributación; los impuestos marcada-

mente progresivos sobre la renta y los punitivos sobre las ganancias del capital, las herencias y las sociedades; y el socialismo a ultranza.

Pero el número de falsos remedios contra la pobreza es infinito. La mayoría descansan en dos falacias colosales. Una es la de limitarse a considerar el efecto inmediato de la reforma sobre sus destinatarios directos, sin reparar en sus consecuencias secundarias y más prolongadas no sólo sobre ellos, sino sobre el resto de la sociedad. La otra, muy afín a ésta, consiste en suponer que la producción se compone de una cantidad fija de bienes y servicios, producidos por un capital fijo en cantidad y calidad, que proporciona un número fijo de “puestos de trabajo”. Se supone que esa producción inmutable marcha más o menos automáticamente, sin que influyan en ella los incentivos de productores, trabajadores y consumidores. A diario se nos dice que “el problema de la producción ha sido resuelto”, y sólo hace falta una mejor “distribución”.

Lo más descorazonador es que la opinión dominante en estas materias no parece progresar —e incluso muestra un retroceso comparada con la vigente hace más de cien años—. A mediados del siglo XIX, el economista inglés Nassau Senior escribía en su diario: “Hace falta un largo razonamiento para mostrar que el capital del que dependen los milagros de la civilización es creación lenta y penosa de la economía y el espíritu de empresa de unos pocos, y de la laboriosidad de muchos, y para destruirlo, ahuyentarlo o impedirle nacer basta una causa que disminuya o haga inseguros los beneficios del capitalista o amortigüe la actividad del trabajador; y que el Estado, al no castigar la holganza, la imprevisión y la conducta desordenada, y privar a la frugalidad y la previsión de la recompensa que por naturaleza merecen, acaso destruya la riqueza, pero lo que sí hará con toda seguridad es agravar la pobreza” (1).

A lo largo de la historia, el hombre ha buscado el remedio de la

(1) Nassau SENIOR, *Journal Kept in France and Italy from 1848-52*, Londres, Henry S. King, 2.^a ed., 1871, vol. I, págs. 4-5.

pobreza mientras lo tenía ante sus ojos. Por fortuna, al menos en su conducta individual, la mayoría de los hombres lo han reconocido de manera instintiva. Sabían dónde radicaba su supervivencia, y gracias a ello sobrevivieron. Ese remedio individual consistía en el Trabajo y el Ahorro. En el terreno de la organización social, de él fue surgiendo, sin necesidad de plan consciente, un sistema de división del trabajo, libre intercambio y cooperación económica cuyos perfiles apenas eran visibles para nuestros antepasados hasta hace dos siglos, y al que hoy se denomina Libre empresa o Capitalismo, según se desee honrarlo o menospreciarlo.

Este sistema es el que ha sacado a la humanidad de la pobreza general, y el que en los últimos tiempos ha venido cambiando de manera acelerada la faz del mundo, y ha dado a las masas comodidades que ni los reyes poseían o podían imaginar hace pocas generaciones.

La desgracia y las flaquezas individuales harán que haya siempre personas pobres e incluso “bolsas” de pobreza. Pero, en los países más prósperos de Occidente, el capitalismo ha reducido este problema a algo puramente residual, que será cada vez de más fácil manejo y menor importancia si la sociedad continúa rigiéndose en sus grandes líneas por los principios capitalistas. En los países adelantados, el capitalismo ha vencido ya, conviene repetirlo, la pobreza *masiva* que predominó en casi todas partes a lo largo de la historia, hasta el cambio que empezó a advertirse a mediados del siglo XVIII, y seguían haciéndolo en más y más lugares y de modo más completo si no se lo impiden.

En el capítulo “Por qué no funciona el socialismo” expliqué por contraste cómo realiza el capitalismo su milagro. Produce los millares de diferentes bienes y servicios en las proporciones en que la sociedad los pide, y resuelve este problema, increíblemente complejo, a través de las instituciones de la propiedad privada, el mercado libre y el dinero; mediante las relaciones entre la oferta y la demanda, los costes y los precios, los beneficios y las pérdidas y, por supuesto, con la

fuerza de la competencia, que tiende constantemente a implantar el método de producción más económico y eficiente entre los que la actual tecnología hace posibles, a la vez que impulsa a perfeccionar sin tregua esa tecnología. Así se reduce el coste de la producción, se mejoran los productos y se inventan y descubren otros totalmente nuevos, a medida que cada productor se esfuerza por imaginar qué comprarían los consumidores si existiera.

Quienes menos destaquen en la competencia perderán su capital y se verán obligados a abandonar el campo; los más acertados lograrán, a través de los beneficios, más capital para aumentar su producción. De este modo, la producción capitalista tiende constantemente a pasar a manos de quienes se han mostrado más capaces de hacer frente a las necesidades de los consumidores.

Quizá la queja más frecuente contra el capitalismo sea la de que distribuye sus recompensas de modo desigual. Pero ésta es precisamente una de las grandes virtudes del sistema. Aunque la suerte desempeña siempre cierto papel en nuestra vida, bajo el capitalismo hay una tendencia creciente a que los castigos correspondan de manera muy aproximada al error y el descuido, y las recompensas al esfuerzo, la capacidad y la producción. Es precisamente este sistema de recompensas y castigos graduados, en el que cada cual tiende a recibir en proporción al valor de mercado que contribuye a producir, el que incita constantemente a cada uno de nosotros a esforzarse por elevar al máximo el valor de su producción, con lo que (deliberadamente o no) ayuda a potenciar de igual modo el de toda la comunidad. Si el capitalismo funcionase como los socialistas creen que debe funcionar un sistema económico, y proporcionase a todos iguales condiciones de vida sin tener en cuenta su capacidad, diligencia y previsión; si no premiase la industria y el esfuerzo ni castigase la vagancia y el vicio, lo único que produciría sería la igualdad en la miseria.

Otro efecto incidental de la desigualdad de ingresos inherente a la economía de mercado ha sido el hacer los fondos dedicados al ahorro

y la inversión mucho mayores de lo que hubieran sido si la misma renta social total se hubiera repartido de manera uniforme. El enorme y acelerado progreso económico de los últimos ciento cincuenta años fue posible gracias a la inversión de los ricos, primero en los ferrocarriles y más tarde en industrias pesadas que exigían grandes sumas de capital. La desigualdad en los ingresos, por mucho que podamos deplorarla por otras causas, ha llevado a un aumento mucho más rápido en la producción y la riqueza generales.

Quienes verdaderamente desean ayudar a los pobres no deben perder el tiempo organizando marchas de protesta, alborotos en demanda de ayuda y demostraciones de simpatía. Tampoco deben limitar su caridad a simples donativos para que los pobres los gasten en sus necesidades de consumo inmediato. Lo que tienen que hacer es vivir modestamente en comparación con sus ingresos; ahorrar e invertir constantemente sus ahorros en empresas saneadas, nuevas o ya existentes, y crear así abundancia para todos, repartida no sólo en más empleos, sino también en empleos mejor pagados.

Lo irónico es que los propios milagros realizados en nuestra época por el sistema capitalista han engendrado esperanzas que marchan muy por delante de aquel progreso acelerado y desatan así una impaciencia increíblemente miope que amenaza con destruir el mismo sistema que las ha hecho posibles.

Si queremos evitar esta destrucción, el esfuerzo por dar a conocer las verdaderas causas de la prosperidad económica habrá de ser mucho más intenso que hasta ahora.

Indice

1. El problema de la pobreza /	9
2. Pobreza y población /	17
3. Definición de la pobreza /	31
4. La distribución de la renta /	41
5. Las ganancias de los negros /	63
6. La ayuda a los pobres en la antigua Roma /	71
7. La ley de pobres en Inglaterra /	79
8. El crecimiento del Estado providencial /	93
9. La estampida del “welfarismo” /	113
10. La falacia del Gobierno que “da trabajo” /	117
11. ¿Hay que repartir la riqueza? /	125
12. Sobre el afán de apaciguar la envidia /	139
13. Cómo los sindicatos reducen los salarios reales /	145
14. Falsos remedios para la pobreza /	159
15. Por qué no funciona el socialismo /	167
16. ¿Inversión o “ayuda” exterior? /	177
17. Por qué algunos son más pobres /	197
18. El papel del gobierno /	207
19. Propiedad privada, fines públicos /	231
20. El remedio de la pobreza /	251

