



La Ciencia Económica: una Brevisima Introducción

Rogelio Pontón

Veamos una brevisima introducción a la ciencia económica. Es una visión del bosque y no tanto de los árboles, lo que es mucho más importante, como afirmó hace casi 80 años Wilhelm Röpke en su «Introducción a la ciencia económica» (1937).

Una de las pocas definiciones de la ciencia económica aceptable es la que presentó Ludwig von Mises y que puso de título en su principal libro, «La acción humana» (1949). Para este economista, la ciencia económica es 'praxeología', es decir ciencia de la acción. El ser humano actúa para pasar de una situación menos favorable a una situación más favorable. De este axioma se deducen una serie de teoremas o leyes.

Mises nos habla de dos ciencias económicas: una más amplia, la praxeología, y otra más estrecha, la catalaxia. La praxeología deduce de la acción humana los principales teoremas o leyes que son: a) la ley de la utilidad marginal, b) la ley de rendimientos decrecientes, c) la ley de preferencia temporal y d) la ley de asociación de Ricardo.

Las mencionadas leyes surgen por vía deductiva del concepto de acción siguiendo un encadenamiento lógico. La primera ley, la de utilidad marginal, es la que explica el valor de cambio de los bienes del cual surgirán posteriormente, en la catalaxia, los precios.

La ley de rendimientos decrecientes, o ley de las proporciones variables, es la que da cuenta de cómo los factores productivos deben combinarse para una producción más eficiente.

La acción humana se desarrolla en el tiempo y ello da lugar a la ley de preferencia temporal. El ser humano prefiere más el mismo bien hoy que mañana. Esa ley de preferencia temporal es la que sirve de base a la teoría del interés, sustenta la llamada teoría del capital y da forma a la estructura de la producción. Habrá más producción de bienes de capital o de consumo conforme a esa ley de preferencia temporal que sienta las bases del consumo y del ahorro. Recordemos lo que manifestaba el gran economista estadounidense, Irving Fisher: 'la tasa de interés es el precio más penetrante de la economía.'

En cuanto a la ley de asociación de Ricardo, no es más que la vieja ley de los costos comparados aplicada en el comercio internacional pero que también se puede aplicar en cualquier transacción comercial. David Ricardo había demostrado que si Portugal era más eficiente que Inglaterra en la producción de vinos y también de tejidos, convenía que se dedicase no a las dos producciones sino a la que comparativamente era más eficiente, supongamos los vinos, e importar de Inglaterra los tejidos. Es una verdadera ley de asociación ya que asocia a los países entre sí, teniendo también una gran repercusión política. Recordemos la vieja frase: «Cuando las mercaderías no cruzan las fronteras las cruzan los ejércitos».





Con respecto al concepto más estrecho de ciencia económica, la catalaxia, es la ciencia que estudia el mercado, los precios y el encuentro de la oferta y demanda. En la catalaxia se aplican las distintas leyes praxeológicas pero se hace uso de distintas hipótesis de trabajo y estadísticas. Catalaxia es una palabra de origen griego que significaría 'hacer amigos a los enemigos'.

El mecanismo de los precios es el que coordina los innumerables planes de los productores y consumidores. Sin este mecanismo, como ocurre en un sistema socialista puro, 'no es posible el cálculo racional'. Pero esta no posibilidad de un cálculo racional se explica también por la falta de un factor fundamental que motoriza la economía: el empresario.

El empresario, ese sujeto casi olvidado en los libros de textos, es el que da movimiento a todas las transacciones económicas. Al advertir diferencias de precios espaciales o temporales, compra donde o cuando es más barato para vender donde o cuando es más caro, y al poner en movimiento a la economía es el que siguiendo la ley de rendimientos decrecientes adelanta la paga del salario al factor trabajo igualándolo con el valor del producto marginal de la mano de obra.

Un elemento importante de la catalaxia es la moneda, el medio indirecto de cambio. Ésta surge en el proceso de mercado y a ella también, como a cualquier bien o servicio, se le aplica la ley de la utilidad marginal. Una mayor cantidad de unidades monetarias lleva a una menor utilidad de cada una de esas unidades, lo que se percibe en los procesos inflacionarios.

La historia monetaria ha tenido varias etapas: a) al principio la moneda era un bien de uso generalizado, como podía ser el ganado, la sal, etc.; b) después se usaron los metales dado que eran durables y escasos, dos condiciones fundamentales; c) luego aparecieron las monedas metálicas en forma de disco y de un determinado peso; d) luego la moneda de papel que no era más que un mero recibo de una cantidad de metal depositada en una institución bancaria; e) después el papel moneda, que no tenía un respaldo total y f) finalmente apareció la moneda bancaria que surge por un proceso de multiplicación dado los encajes parciales sobre los depósitos que guardan las instituciones financieras.

Como vimos anteriormente, la tasa de interés no es un fenómeno meramente monetario como se da a entender en los usuales libros de texto. Como enseñó el economista sueco Knut Wicksell, la tasa de interés monetaria es la que ve el público pero no es más que un vestido de la verdadera tasa que es la de preferencia temporal. Esta última no se ve ya que las personas tienen distinta preferencia temporal, de ahí que el ente monetario emisor y los bancos deban ser muy prudentes para no romper el equilibrio, supuesto teóricamente, que debe existir entre ambas tasas, pero si por la inyección monetaria o del crédito la tasa monetaria cae por debajo de la tasa de preferencia temporal, se producen los que se llaman 'ciclos económicos' con el alargamiento de la estructura productiva, la inflación y el posterior acortamiento de la estructura con recesión y desempleo.

La obra «La acción humana» nos muestra la unidad de la ciencia económica y esto se resume en la mencionada teoría del ciclo. En esta teoría todos los aspectos anteriores se conjugan: los precios como señales que guían la producción, la tasa de preferencia temporal como precio relativo en el tiempo, el equilibrio de las tasas de interés, la acción empresarial buscando diferencias de precios, la teoría del capital y la estructura de la producción, la inflación, el receso, el desempleo, etc. Lamentablemente, esa unidad de la ciencia se ha 'balcanizado' y los libros de texto en uso nos hablan de un sinnúmero de temas que están desconectados entre sí. El hilo conductor se ha perdido y la ciencia económica se ha convertido en una serie de fórmulas y números inconexos e incomprensibles para el grueso de la población.





Hay dos tipos de sistemas económicos: a) economía centralmente planificada y b) economía de mercado. En el primer tipo, lo que hay que producir, cuándo, por quién, para quién, la forma, etc. se lleva a cabo según un plan elaborado por un ministerio o gosplan. En las economías de mercado, existen millones de planes elaborados por los productores y los consumidores. El corazón en este último tipo de organización es el sistema de precios.

Por sistema de precios entendemos el mundo de precios relativos que sirven como señales para producir (¿cuánto cuesta el kilo de carne en relación al kg de pan?). Dicho sistema está conformado por billones de billones de precios (ej.: el modelo de Adam Smith de ciervos y castores con tres precios, da lugar a arreglos repetitivos de 3 a una potencia de 2. En una economía moderna con 25 millones de artículos –cantidad de artículos que tenía la ex economía soviética hacia los año '80- tenemos un total de precios relativos de 325.000.000). Ninguna computadora podría procesar semejante información porque no hay tiempo para ello, ni aún trabajando desde el origen del universo -big bang-. Sólo el sistema de precios permite procesar, en forma descentralizada, esa información.

Para explicar los precios relativos, lo que vale un bien en relación con otro (lo que se llama el valor de cambio), se desarrollaron a través del tiempo dos teorías: a) la objetiva (Smith, Ricardo, Marx, Sraffa) y b) la subjetiva (Menger, Walras, Böhm Bawerk y otros). Para la primera, el valor es intrínseco a la cosa (valor trabajo en Ricardo y Marx, o el valor mercancía en Sraffa. Este último autor ha sido un importante crítico del marginalismo. En su obra «Producción de Mercancías por medio de Mercancías», desarrolla una serie de modelos a este respecto, pero estos modelos son teóricos y difícilmente se puedan llevar a la práctica).

Para la segunda teoría (la subjetiva) el valor depende de la apreciación de la gente a través de la Teoría de la Utilidad Marginal Decreciente (UMD). Normalmente es cierto que, cuánto mayor cantidad de una cosa se posea, menor será la satisfacción que se obtiene de incorporar una nueva unidad. Esta generalización psicológica es la base de la ley de la utilidad marginal decreciente, según la cual la utilidad disminuye a medida que aumentan las cantidades utilizadas. Sin embargo, esta interpretación de la UMD, de base psicológica, ha sido criticada por von Mises. Para este autor, la UMD no se deduce de la mayor o menor satisfacción sino de la estructura de medios y fines de la acción humana.

En todo intercambio es la unidad marginal la que cuenta, y existirá dicho intercambio siempre que la utilidad del bien que recibo sea mayor que la del bien que entrego, y viceversa para el otro. Esto contrasta con el pensamiento aristotélico (seguido por los autores clásicos), según el cual en toda transacción comercial existía una igualdad entre lo entregado y lo recibido.

La UMD sirve para explicar las curvas de oferta y demanda, y por lo tanto los precios. La curva de demanda se deriva de la siguiente manera: un consumidor adquirirá una unidad adicional de un bien si su utilidad marginal es mayor que su precio, y reducirá la cantidad comprada si la utilidad marginal es menor que el precio. Solamente se verá satisfecho si la utilidad marginal es igual al precio. De aquí se deduce, siguiendo lo afirmado en los párrafos anteriores, que la curva de utilidad marginal puede reemplazarse por la curva de demanda y representamos la gráfica como una relación entre el precio y la cantidad demandada. Se pueden utilizar otros caminos para mostrar que la curva de demanda tiene pendiente negativa, como ser: a través de «las curvas de indiferencia y las rectas de presupuesto», con la demostración de los efectos renta y sustitución, desarrollada por John Hicks, o a través de la «preferencia revelada», método que trabaja con las rectas de presupuesto y que fuera desarrollado por el profesor Paul Samuelson.

Para deducir la curva de oferta (que habitualmente se deduce de la curva de costo marginal) también se utiliza la UMD, a través de lo que se llama el «costo de oportunidad» (la utilidad que dejo de percibir al hacer una cosa y no otra,





pensamiento desarrollado por el economista Wieser). De esta manera, y siguiendo un sólo principio que es la UMD (lo que se apoya en la navaja de Occam: «no hay que crear entes innecesarios»), puedo construir ambas curvas: de oferta y demanda.

El axioma misiano de la acción es más rico que el concepto de 'utilidad', no sólo el de la vieja teoría de la utilidad cardinal sino, también el más moderno de la utilidad ordinal, que sirve de base al conocido modelo de la microeconomía debido a John Hicks. Este modelo, tanto en el análisis del consumidor como en el análisis del productor, parte del concepto de equilibrio, con sus herramientas de curvas de indiferencia o de rendimiento, y rectas de restricción (rectas de presupuesto o de costo).

Las curvas de indiferencia o rendimiento son curvas cuyos puntos denotan igual utilidad o rendimiento, y muestran la indiferencia, para el consumidor o productor, entre optar por el bien A o por el bien B. La opción se dará en el punto donde la recta de presupuesto o restricción toca a la curva de indiferencia. Pero este conjunto de curvas y rectas, muy sofisticado matemáticamente, oculta muchas veces el axioma de la acción humana. Hace recordar al burro de Buridan: al pobre animal se le ponía en un extremo el pasto y en el otro el agua. Finalmente moría en la indecisión. El modelo de la 'preferencia revelada', de Paul Samuelson, aunque parte de algunos supuestos discutidos (como el de 'transitividad' que dice que si el individuo ha escogido A sobre B en un caso particular, no podrá escoger B sobre A en ningún otro caso) parece mostrar el hecho de la acción más claramente que el de Hicks. Dicho modelo no parte de un concepto tan discutido como el de utilidad sino de las rectas de presupuesto de las que se deduce la preferencia revelada o demostrada (para un análisis más detenido de este camino más sofisticado se puede leer el «Enfoque de la Preferencia Revelada», del libro de Mark Blaug, «Teoría Económica en Retrospección», y el comentario crítico de Murray Rothbard, «Hacia una reconstrucción de la utilidad y de la economía del bienestar», publicado en su libro «La lógica de la acción», y traducido en Libertas, N° 6).

La UMD se aplica:

a) a los bienes de consumo

b) a los factores productivos, a través de la teoría de la imputación (por ejemplo, el precio de la tierra en la provincia de Buenos Aires es diferente en los distintos distritos. En la zona maicera del norte -Pergamino, Rojas, Salto, etc.- llega a 15.000 dólares la hectárea mientras en la cuenca del Salado alcanza a 2.000). La razón de esto está en que en la primera el precio de la tierra está imputado por el precio de la soja y el maíz y en la segunda por el precio del ganado de cría.

c) a la moneda

¿Cómo se puede aplicar la UMD a la moneda para deducir su valor de cambio? ¿Acaso, cuando se demanda moneda no tenemos ya que conocer a priori su valor de cambio? ¿No estamos en un círculo vicioso? El problema se resuelve a través del Teorema Regresivo del Dinero (Mises, «Teoría del dinero y el crédito», 1912). Mediante este teorema se retrocede en el tiempo hasta el momento en que la moneda no era un medio de cambio sino una mercancía como otras. A partir de allí la demanda de moneda fue una demanda con dos propósitos: la demanda industrial y la demanda de moneda para el intercambio.

El Teorema Regresivo hace explícito el pensamiento del fundador de la Escuela Austríaca, Carl Menger. Este, en sus «Principios de Economía», va analizando en diez capítulos, las necesidades del hombre, los bienes económicos, el





principio de utilidad, la teoría de la imputación, los precios y mercados, las commodities más líquidas y finalmente la moneda. Esta no surge «de la nada», por creación del Estado. «La moneda no es fruto del gobierno o de la ley, sino del mercado» (Menger). De esta manera se integra la moneda a la teoría del valor.

Siempre, detrás de la moneda de papel o papel moneda (que emite el Banco Central y que figura en el pasivo de su balance), debe haber un activo. La realidad financiera está construida en forma contable (el activo tiene que ser igual al pasivo, considerando el patrimonio neto como un pasivo). El balance es como una vieja balanza de pesas, que tiene que estar en equilibrio. Si los activos son «falsos activos» entonces la moneda será «moneda falsa» (Rueff, «El Orden Social»).

El oro tiene la virtud de ser escaso, tener mucho valor y acumularse por el hombre a través de los años. Por eso fue elegido como moneda, pero eso no significa que no lo pueda ser otra mercancía. Su producción mundial anual (2.000 tn) es una mínima parte (1,2%) del oro ya sacado de la tierra desde 1492 al presente (170.000 tn). Un sistema oro nos aseguraría tanto de la inflación (emisión monetaria que distorsiona los precios relativos) como de la deflación, dado que el stock de oro no puede caer. La crisis del '30 se debió no a la caída de la cantidad de oro sino a la disminución de los activos de los bancos en un 30% (la desmultiplicación del dinero por el encaje fraccionado de los depósitos).

La inflación lleva a falsas inversiones que producen el ciclo económico con sus booms y sus caídas. Los controles de precios (precios máximos o mínimos) distorsionan aún más la producción.

Un caso típico de distorsión es cuando existen dos monedas ligadas a través de un tipo de cambio fijo y «la mala moneda expulsa del mercado a la buena» (Ley de Oresmes-Gresham). En este caso hay una simultánea aplicación de un precio máximo y un precio mínimo, originando faltantes y sobrantes. Esto se da en el llamado bimetalismo ligado.

Se han escrito innumerables libros y artículos sobre la inflación, pero no parece existir acuerdo en muchos de esos escritos. Algunos economistas definen la inflación 'como el aumento sostenido en el nivel de precios' mientras otros sostienen que la inflación es 'el crecimiento en la cantidad de moneda', es decir que se 'infla' la masa monetaria.

Con respecto a la primera definición, la más corriente, ella depende de un concepto estadístico como es 'el nivel de precios', concepto que no dice mucho ya que es un promedio del incremento de los precios de los distintos bienes y servicios y como todo promedio es una 'construcción artificial'. Como dice un viejo símil: si una persona tiene la cabeza en el congelador y los pies en la estufa, y el termómetro se le coloca en la parte media del cuerpo, allí registrará 36 grados y 7 líneas, pero la cabeza se congela y los pies se queman.

Con respecto a la inflación como crecimiento en la cantidad de moneda, se han desarrollado diversas fórmulas llamadas 'cuantitativas', como la de Irving Fisher, la de la Escuela de Cambridge, o la de Jacques Rueff. A nosotros personalmente nos agrada más esta última ya que da una visión global de la economía. Veámosla:

$Demanda\ Global - Oferta\ Global = Diferencia\ (Oferta\ Monetaria - Demanda\ Monetaria)$

Por Demanda Global entendemos el Consumo, la Inversión y las Exportaciones. Por Oferta Global entendemos el Producto Bruto Interno y las Importaciones. Por Oferta Monetaria entendemos la cantidad de moneda en circulación incluyendo los depósitos bancarios. Por Demanda Monetaria entendemos la cantidad de moneda que la gente quiere guardar o retener, cantidad que podría ser igual que la Oferta Monetaria.





Si contemplamos la fórmula de Rueff desde el punto de vista estático, la Demanda y Oferta Global serían iguales y la Demanda y Oferta Monetaria también serían iguales y, por lo tanto, no habría inflación. Para que haya inflación la Demanda Global tiene que superar a la Oferta Global y la Oferta Monetaria tiene que superar a la Demanda Monetaria. ¿Cómo puede ocurrir eso si por construcción tienen que ser siempre iguales?

La solución vendría de la mano de un par de expresiones creadas por los economistas de la Escuela de Estocolmo: ex-ante de los acontecimientos la Demanda Global puede superar a la Oferta Global y la Oferta Monetaria puede superar a la Demanda Monetaria, pero ex-post de los acontecimientos la Demanda y Oferta Global son iguales y la Oferta y Demanda Monetaria también son iguales.

Rueff desarrolló una pequeña parábola que muestra la ligazón que existe entre las dos partes de su fórmula. Dice así: una aldeana partió al mercado a vender un cesto de frutas (oferta global) dispuesta a comprar un vestido (demanda global). Llevaba 200 pesos (oferta monetaria) y quería retornar con 100 pesos (demanda monetaria). ¿A cuánto vendió el cesto de frutas si compró el vestido en 200 pesos?

$\$ 200$ (vestido) - $\$ 100$ (cesto de frutas) = $\$ 200$ (oferta monetaria) - $\$ 100$ (demanda monetaria)

Si consideramos todos los habitantes de un país tendríamos los respectivos conceptos agregados que mostramos más arriba.

Según Rueff la primera parte de la fórmula es analizada por la contabilidad nacional, que es lerda y perezosa, y cuyos datos se proveen varios meses después de los acontecimientos. Es por eso que el economista francés vio mucho más práctico utilizar la segunda parte de la fórmula, la monetaria, cuyos datos se pueden tener prácticamente en el momento. De esta manera, Rueff sostiene que lo que hay que controlar es la segunda parte de la fórmula.

Si partimos de la segunda parte de la fórmula, la oferta y demanda de moneda, tenemos dos interpretaciones: la de la Escuela de Chicago (que sostiene que hay que controlar la oferta monetaria) y lo que sostiene Rueff (que sostiene que la demanda monetaria controla a la oferta monetaria partiendo de una moneda deseada por el público. Es por este motivo que fue partidario del patrón oro. Un análisis profundo de su fórmula se puede ver en su obra «El orden social», segundo tomo de su Teoría Monetaria. Un análisis más sencillo se puede consultar en su obra «La edad de la inflación»).

Un aspecto que puede cuestionarse de las teorías cuantitativas (incluida la de Rueff) es que trabajan con datos agregados o globales y, por lo tanto, con promedios. Es por esta crítica que es muy importante analizar las consecuencias de la inflación, y concretamente 'la distorsión de los precios relativos' que ella produce. La Escuela Austríaca de Economía ha insistido fundamentalmente en este aspecto de la inflación. Según su definición 'la inflación es la emisión de moneda que distorsiona los precios relativos'. Para expresarlo gráficamente: en el año 1922 Austria padeció de una gran inflación. Un representante de la Sociedad de la Naciones visitó el país para ver la posibilidad de otorgarle un crédito de ayuda. Ludwig von Mises, asesor del canciller del país, Monseñor Seipel, le acompañó una noche hasta un edificio donde las luces estaban encendidas. Desde afuera se escuchaba el ruido de las máquinas. Mises se acercó, le hizo escuchar y le dijo: «escucha el ruido de las máquinas, están imprimiendo billetes, esa es la inflación».

