

Relatos Sobre Economía y Derecho

Cuentos, fábulas y diálogos

No. de Folletos	Título	Autor	Página
45	CUENTOS Y FÁBULAS	Editorial de «Guatemala» con Españoles	15
46	AMOR Y PENA	Artículo de «The Times» 1940	17
47	LA CALABAZA DE PADRE	Arnold E. Ayon	21
48	¿SON LAS UTILIDADES?	Fred. S. Kent	27
49	LA PÉRDIDA DEL MARCO FACTURAS DE LA EMPRESA	Francisco Bernal	37
50	CINCO MILLONES DE DÓLARES	John S. Adams	39

Recopilación de Folletos Publicados por el Centro de Estudios Económico-Sociales

No. de Folletos	Título	Autor	Página
51	EL MUNDO DE LOS MILLONES	«The Economist»	47
52	EL MUNDO DE LOS MILLONES	Henry Adams	51
FÁBULAS			
53	LA GALLINETA BLANCA	Arnold	55
54	EL ESCARABAJO Y EL GUSANO	W. A. Foss	61
55	LA CALABAZA DE LOS HUEVOS DE ORO	Henry Adams	65
56	YO... Y...	Lawrence S. Kent	71

CEES
CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICO-SOCIALES

Guatemala

1973

57	¿SON LAS UTILIDADES?	Arnold E. Ayon	85
58	¿SON LAS UTILIDADES?	Francisco Bernal	91
59	¿SON LAS UTILIDADES?	Arnold E. Ayon	135

RELATOS SOBRE
ECONOMIA Y DERECHO

Cuentos, fábulas y Diálogos

INDICE:

Págs.	Autor	Tit. de folletos
11	Editorial de «Oriente» «El Economista»	41 CUENTOS INFANTILES
17	Artículo de «The Free- man»	42 AMOR ETERNO
23	Manuel E. Ayau	181 BALANZA DE PAGOS
27	Fred. I. Kent	44 ¿QUE SON LAS UTILIDADES?
33	Federich Bastiat	87 LA PETICION DEL MANU- FACTURERO DE CANDILOS
37	Mano. A. Almaraz	201 CINCO MILLONES DE POLLOS
41	Manuel E. Ayau	287 COMO SUBDEKARROLJAR UN PAIS EN DIEZ LECCIONES
47	«The Freeman»	188 EL SUEÑO DE «UN MILLON DE DOLARES»
51	Hilary Astboon	208 FERMIN Y MARTIN
FABULAS:		
59	Adánimo	288 LA GALLINITA ROJA
61	W. A. Paton	218 EL ESCARABALO Y EL CIEMPIES
63	Hilary Astboon	208 LA GALLINA DE LOS HUEVOS DE ORO
71	Leonard E. Read	104 YO... lépiz
DIALOGOS:		
83	Manuel E. Ayau	206 ¿A DONDE VAN TOMAS?
97	Federich Bastiat	77 ROBINSON CRUSOE Y LA PROTECCION ARANCELIA- RIA
103	Manuel E. Ayau	282 ¿POR QUE NO TENGO BICICLETA?

INTRODUCCION

Hay muchas formas de comunicar una idea y una clasificación de las formas (no de las ideas) puede ser en «entretenidas» y «no entretenidas». Esto no quiere decir que lo académico sea aburrido; de ninguna manera. Significa solamente que lo académico puede presentarse en una forma de lectura que sea instructiva pero entretenida, ilustrativa pero alegre.

Esta compilación de folletos del CEES se reunió con el fin de que se lea como distracción, como descanso y como entretenimiento. Podrán leerlo chicos y grandes y, además de enseñar algo sobre el Derecho y la Economía, será un agradable pasatiempo.

INTRODUCCION

Hay muchas formas de comunicar una idea y una clasificación de las formas (no de las ideas) puede ser en «entendidas» y «no entendidas». Esto no quiere decir que lo académico sea aburrido; de ninguna manera. Significa solamente que lo académico puede presentarse en una forma de lectura que sea instructiva pero entretenida, ilustrativa pero alegre.

Esta compilación de Jullian del CRES se reunió con el fin de que se les como distracción, como descanso y como entretenimiento. Pueden leerlo chicos y grandes y, además de enseñar algo sobre el Derecho y la Economía, será un agradable pasatiempo.

CONTENIDO

CONTENIDO DE LA PARTE I: ECONOMIA Y DERECHO

CUENTOS

CUENTOS INFANTILES

El siguiente cuento fue tomado de «ORIENTACION ECONOMICA», Caracas, Venezuela.

Erase una vez un país muy rico cuyo Presidente pronunciaba elocuentes discursos sobre la felicidad que lograrían los hombres de todos los pueblos si los comerciantes de todos los países pudiesen comerciar libremente y sin impedimentos. Sin embargo, en el país del Presidente había unas gentes llamados electores que cultivaban algodón. Algunos de esos electores eran hombres ricos que tenían grandes haciendas en las extensas zonas de occidente. Pero muchos otros sólo extraían trabajosamente una paca o dos por año de las ásperas arcillas rojas de las zonas del sur. Y éstos no podían casi ganar dinero. Con el propósito de ayudarlos, el gobierno prometió hacer pagar a sus ciudadanos treinta y cinco centavos por cada libra de algodón, que era un precio muy superior al que tenía el algodón en las demás partes del mundo.

En lugar de decir «muchas gracias», los cultivadores se quejaron de nuevo. «¿Cómo hemos de vender nuestro algodón a los extranjeros —decían— con un precio tan elevado?». Entonces el gobierno les dijo: «No temáis. Vended vuestro algodón a esos extranjeros al precio que ellos os quieran pagar y nosotros os daremos otros ocho centavos y medio por cada libra que vendáis».

Pues bien, apenas se habían apaciguado los cultivadores de algodón cuando los fabricantes de paños, hilados y trajes de algodón empezaron a lamentarse. «Todos esos extranjeros, decían, están comprando el algodón barato de nuestro país, fabricando con él mercancías baratas e invadiendo con ellas nuestros mercados». (Los fabricantes de paños tuvieron buen cuidado de no mencionar al Presidente que su país ganaba mucho más dinero vendiendo algodón y paños a los extranjeros que lo que gastaba en los paños que les compraba).

Ante esa observación el Presidente se rascó la cabeza, recordando quizá que los fabricantes de paños de algodón también eran electores. Así, ordenó a los sabios de la comisión de Aranceles que estudiaran la conveniencia de poner un impuesto de ocho centavos y medio sobre cada libra de algodón contenida en los paños que los comerciantes extranjeros vendían en el país del Presidente. Los sabios de la Comisión de Aranceles sabían que ese impuesto no satisfaría a los fabricantes de paños de su país, ya que lo que verdaderamente deseaban era que el Presidente dijera claramente a los comerciantes extranjeros que sólo podían vender una pequeña parte de paño a sus ciudadanos. Los sabios sabían también que ese impuesto disgustaría en todas partes del mundo a muchos amigos de su país y les induciría incluso quizá a dejar de comprar algodón en el país del Presidente. Pero el Presidente había hablado y los sabios prometieron examinar la idea.

Los niños que oían este cuento se rieron. Sabían que nadie, ni siquiera en un cuento de hadas, cometería el disparate de establecer un impuesto para evitar los efectos de un subsidio que a su vez tenía por objeto evitar los efectos de un precio oficial. Pero el papá no se rió, porque sabía que el cuento que estaba relatando había ocurrido de verdad en Washington la semana pasada.

N. D.: El siguiente cuento es por el Sr. Ramón Díaz, tomado de Hoja de Información Económica, México.

Ya envueltos en sus cobijas, los pequeños nietecitos importunaban al abuelo: «Abuelito, cuéntanos un cuento», y el abuelo sentado en su butaca comenzó: «Érase una vez una comarca que tenía un Consejo de Jerarcas que le gobernaban pero que, por un raro encantamiento, tenían una disposición muy singular: se enamoraban de las palabras y de las frases, y las tenían de toda suerte y condición: «crear fuentes de trabajo», «industrializar al país», «redistribuir la riqueza», «reformular el agro», «planificación estatal» —y aquí los nietecitos interrumpieron para preguntar: «¿Abuelo, qué significa planificación estatal? Queridos hijitos, planificar significa resolver qué es lo que los demás quieren —y los nietecitos rieron incrédulos y embelesados».

Pero sigue el cuento: «Sucedió además que estos señores Jerarcas eran muy bien intencionados y amaban a su pueblo con intensa pasión. Así las cosas, llamaron a los que tenían dinero y les dijeron: «A nosotros nos parece bello «redistribuir la riqueza» y por eso las fincas que ustedes tienen tendrán que entregarlas para ser repartidas, se las pagaremos dentro de 20 años con el dinero que ustedes contribuirían para los impuestos. Pero como también es lindo «crear fuentes de trabajo» e «industrializar al país», les pedimos que inviertan dinero en nuevas fincas y otras empresas».

«Los adinerados se retiraron, y aunque no entendían bien lo que se les había explicado, pensaron que más vale un «quien quita» que un «quien lo hubiera sabido», y sacaron su dinero de los bancos y lo guardaron debajo de los colchones, otros lo enviaron a la comarca vecina».

«Los sabios Jerarcas entonces llamaron a los extranjeros y les dijeron: «Nosotros somos anti-imperialistas, y no

nos gustan los extranjeros, pero quisiéramos que ustedes establecieran aquí sus empresas, porque los criollos no lo hacen, y tenemos que «crear nuevas fuentes de trabajo», luego cuando ustedes las tengan establecidas, resolveremos si se les aumentan los impuestos, o si se les obliga a mantener más personal que el que necesiten con una ley de estabilidad, o si más bien les expropiaremos». Pero los extranjeros se fueron callados, pensativos y masticando chicle.

«Entonces uno de los sabios, brincó: ¡Eureka! ¡Fiat! ¡Se me prendió el bombillo! Como los que han sabido hacer dinero no han cooperado, pidámosle dinero al pueblo, con más impuestos, y vamos a prestárselo a los que no han sabido hacerlo, para que ellos «industrialicen el país»; así de una vez «redistribuimos la riqueza» y «planificamos», porque no le prestaremos nada al que no quiera hacer lo que nosotros en nuestra sabiduría profunda sabemos que debe querer el pueblo. Este plan tiene además la ventaja de que como los bancos sólo prestan a los que tienen crédito y saben que van a pagar, nosotros podemos hacer los préstamos accesibles a los demás. También podemos, para que el pueblo compre barato y goce de transporte a bajo costo, crear nuestras propias empresas de mercados y autobuses que operen al costo, y las pérdidas de operaciones las subsidiamos con dinero que nos pagará el pueblo en nuevos impuestos».

«Pasaron los años, y el Consejo de Jerarcas se vio en la necesidad de regular los precios para que no subieran; de establecer un control de cambios, para que el dinero no se fuera; de hacer una ley de estabilidad, para que los que tenían empleo no lo perdieran; de crear más impuestos para hacer un seguro de desempleo, y evitar que los millones de desempleados se murieran de hambre; y así en su infinita sabiduría y en su profundo amor por el pueblo tenían siempre una solución para la «problemática nacional»

que iba surgiendo, y todos ellos vivieron felices para siempre jamás; y colorín colorado, este cuento se ha acabado».

El abuelo entonces se levantó y besó a los nietos en la frente y los bendijo, porque este cuento no tenía moraleja.

AMOR ETERNO

Historia sobre el Tercer Mundo

Traducción de The Penetration, Mayo 1980.

Un día se despertó el pueblo
en este bello continente

El mundo se abrió en silencio cuando el país entero se despertó. Desde ese momento comenzó de gente y muchas personas por el mundo. El pueblo, por su parte, había estado en la conciencia nacional y así se podía sentir el mundo en su totalidad que se había despertado.

El mundo, como Cuba, era un mundo nuevo y de repente. Era un mundo nuevo que comenzó de nuevo. El mundo se abrió en silencio cuando el país entero se despertó. Desde ese momento comenzó de gente y muchas personas por el mundo. El pueblo, por su parte, había estado en la conciencia nacional y así se podía sentir el mundo en su totalidad que se había despertado.

Este mundo nuevo comenzó de nuevo cuando el mundo se abrió. Desde ese momento comenzó de gente y muchas personas por el mundo. El pueblo, por su parte, había estado en la conciencia nacional y así se podía sentir el mundo en su totalidad que se había despertado.

gustar y se preguntó por qué se había ido a la escuela. Pero, como él era un niño diferente, explicó, en forma de que el padre comprenda su conducta. . .

El juez pensaba que sus palabras, no sólo eran un acto de rebeldía, sino también un acto de desafío. Él estaba seguro de que el niño estaba diciendo algo más que un simple acto de rebeldía.

AMOR ETERNO

Fábula Sobre el Tema Monetario

Tomado de *The Freeman*, Mayo 1960.

Usted es miembro del jurado en este juicio imaginario

El Tribunal estaba en silencio cuando el juez entró en el recinto. Este se encontraba atestado de gente y muchas personas tuvieron que permanecer de pie. El juicio, por supuesto, había atraído toda la atención nacional y casi se podía sentir físicamente la ansiedad que en todos privaba.

El acusado, Alonso Quijano, era un hombre pequeño y de aspecto tímido. Tal vez esa timidez era cuestión de miedo: seguramente la sobria sala de audiencias y la majestad de la ley eran suficientes para inspirarle temor al acusado. El señor Quijano no tenía apariencia de criminal, en efecto, más bien parecía una persona respetable. Pero sí se le veía asustado. Y, sin embargo, había en él cierta actitud decidida y hasta dejaba traslucir un poquito de valentía. . .

Quizás debiéramos decirles que nos encontrábamos en el año 1975. No que hubiera nada especial en el '75; los niños iban a la escuela, crecían, trabajaban, se casaban, y después criaban y educaban a sus hijos; la gente iba a la iglesia, participaba en votaciones, hablaba de política, ar-

gumentaba y se preocupaba por entender las sutilezas de la economía. Pero, todo ello era un tanto diferente. Especialmente, la forma en que el pueblo contemplaba las cosas. . .

El juez, honorable don Justo Fuentes, habiendo completado todo el ceremonial preliminar, estaba mirando con alguna curiosidad al acusado, según nos pareció notar.

«Sr. Quijano», dijo el juez, «entiendo que usted no se ha provisto de abogado y desea hacer su propia defensa. Tomando en cuenta la gravedad del cargo que contra usted pesa, estimo que tal vez desearía reconsiderar esa decisión».

«No, señor Juez», contestó Quijano, «voy a defenderme yo mismo».

«Sr. Quijano, se le acusa a usted por una ofensa federal y, por eso mismo, está siendo juzgado en una corte federal. Se le acusa de usurpar la función del gobierno, de socavar y tratar de cambiar el sistema monetario de este país. Con ofensas tan graves, ¿no se decide usted a asociarse de un abogado?».

El Sr. Quijano pareció temblar ligeramente. «Señor Juez, los hechos han sido más o menos aclarados. Este es un asunto de bien o mal. No existe aquí cuestión legal alguna. No soy culpable de nada. Simplemente deseo narrar lo que sucedió. Quiero contar mi propia historia y, para eso, no necesito de ningún abogado».

En ese momento, el fiscal, Gustavo Pérez G., saltó para ponerse de pie.

«Señor Juez, protesto. El acusado está tratando de decirle a este tribunal qué está bien y qué está mal. Además, objeto su aseveración de que todos los hechos son sabidos».

«Se descarta su objeción. Esta corte resolverá cuando llegue el momento oportuno. El acusado tiene derecho de defenderse a sí mismo. Sr. Quijano, usted ha sido juramentado. Ahora díganos lo que usted considera es su propia historia».

«Bueno, así fue como sucedieron las cosas: Hace muchos años, en 1957, mi compañía, la Minera Internacional, se interesó en incrementar el mercado para nuestro principal producto, el platino. Nuestras operaciones mineras habían crecido considerablemente y necesitábamos aumentar las ventas. Creíamos que el platino podía usarse mucho más extensamente en joyería, así que compramos una muy conocida firma industrial productora de joyas. Hicimos experimentos combinando el platino con otro metal y obtuvimos algo precioso y muy práctico».

El Juez Fuentes interrumpió: «Sr. Quijano, permítame cortar un momento. Hasta ahora sólo nos ha dicho que usted tenía una compañía minera y se dedicó a elaborar joyería de platino, ¿no es cierto?».

«Sí, señor; correcto. Tuvimos mucho éxito en la manufactura de joyas; pero, a medida que transcurrió el tiempo, empezamos a notar algo muy curioso».

El Juez se inclinó hacia adelante, prestando más atención. Había un silencio absoluto en la sala.

«Habíamos fabricado unas pequeñas piezas de joyería en forma de disco, con detalles y labores muy finas en ambos lados. Cada pieza tenía un pequeño agujero cerca de la orilla y habíamos pensado dedicarlas a colgantes. Se vendían a cincuenta, cien y doscientos pesos cada una. Francamente, no pensábamos vender muchas; pero, poco a poco, empezamos a darnos cuenta que sucedía algo raro. Como dije, al principio no esperábamos tener mayor venta de piezas sencillas como éstas. ¡Mas, con los años, esas piecitas de joyería ornamental excedieron con mucho las ventas de todo el resto de los productos de la compañía! No podíamos comprenderlo. Estos pequeños artículos, originalmente vendidos desde \$50 a \$200 y después a precios más altos a medida que subía el precio por peso del platino con todo lo demás, se estaban vendiendo como pan caliente. Ello

siguió y siguió. Al fin, dispuse hacer un estudio del mercado para averiguar por qué estábamos vendiendo tantos».

Alonso Quijano hizo una pausa y se lamió los labios. Todos los presentes en la sala estaban en silencio, pero tensos. Aunque no les cabía la menor duda de cómo iba a terminar el juicio, era fascinante oír la historia de boca del propio protagonista. ¡Al fin y al cabo, no era así nomás desconfiar al gobierno en estos días y salirse con la suya!

Quijano prosiguió: «Descubrimos que la gente estaba comprando tales piezas como inversión. Ya se habían vuelto todos sumamente temerosos de la solvencia del gobierno. El gobierno había emitido carretadas de papel moneda, que no tenía ya ningún respaldo en oro. Ni siquiera se conseguía oro».

Gustavo Pérez, el fiscal, saltó nuevamente. Había desdén en su mirada cuando se volvió hacia el acusado.

«Señor Juez, el acusado está divagando. ¡Esos asuntos de los billetes y el oro son ridículos! Está haciendo caso omiso del asunto principal: ¿qué tenían escrito esas monedas?».

El pequeño señor Quijano se estaba volviendo más osado.

«Señor Juez, es mi turno para protestar. Esa no era una moneda. No las hacíamos como monedas. Sí les poníamos una inscripción a esas piezas de joyería, en un idioma extranjero: «Amor Eterno». Pensábamos que serían empleadas como artículos de regalo. Sin embargo, mucha gente también interpretaba la leyenda como significando «Valor Eterno». Más tarde, esos objetos de joyería empezaron a ser usados por muchos en el comercio. Reconocían y confiaban en la pureza de la aleación. Tenían valor real para ellos, no sólo como ornamento sino también como medio de cambio. Y, conforme se volvió más y más frecuente su uso en el comercio, este nuevo aprovechamiento les dio aun más valor. La gente empezó a guardarlas, a acapararlas. Incrementamos nuestra producción muchas veces. Casi elimina-

mos la fabricación de cualquier otro artículo de platino. La gente prefería éstos; los exigía».

Quijano hizo una nueva pausa. Parecía estar esperando un reto del fiscal o bien una solicitud de clarificación de parte del Juez. Tanto éste como aquel se habían embelesado con la narración.

Quijano continuó ya con más confianza. Estaba en terreno conocido. No importándole las consecuencias, sabía que tenía sólo un camino y lo siguió.

«Naturalmente, trabajábamos para obtener utilidades. Empero, también nosotros nos habíamos vuelto muy aprehensivos acerca de la situación económica y la política del gobierno en ese sentido. Decidimos finalmente que, además de vender las piezas de platino, las usaríamos como base para nuestro sistema interno de contabilidad y precios: nuestra unidad monetaria privada. Así, empezamos a utilizarlas como medio de cambio interno. Por supuesto, pronto nos vimos amenazados por el Ministerio de Hacienda. Pero la verdad es que no podían hacer nada al respecto; por lo menos, no trataron. Sin embargo, el valor del papel moneda se volvió después casi nulo e intentaron culpar por ello a la Minería Internacional. Había inflación desenfadada. Pero las piezas de platino conservaban su valor. La gente las guardaba como hubiera guardado oro si lo hubiese podido obtener. Los billetes o papel moneda del gobierno se volvieron casi totalmente inútiles y sin valor».

Había ahora no sólo un timbre de triunfo, sino también de desesperación en la voz de Quijano.

«Bueno, pues fue casi increíble lo que sucedió. El caos se acercaba a lo indescriptible. La gente se volvía loca por conseguir más de esas piezas de platino. Mientras el valor del papel moneda bajaba y bajaba, el valor de esas piezas subía cada vez más. Llegó a convertirse en el único medio de cambio sólido que existía en el país».

Con tristeza continuó: «La gente se dio cuenta de que una moneda sólida era tan importante como su misma libertad. Descubrió que no existía libertad honrada sin dinero honrado».

Otra pausa. «Pero ahora el gobierno necesita un chivo expiatorio, así que me escogieron a mí. Quieren echar su propia culpa a alguien más».

* * *

No los aburriremos con las repreguntas de Gustavo Pérez, el fiscal acusador. Estaba ansioso de obtener condena y su retórica retumbaba en el recinto del tribunal. Comparó a Quijano con alguien culpable de alta traición, de provocar la caída de su patria. Quijano era moralmente una sanguiuela y legalmente algo mucho peor. El retumbar seguía y seguía.

* * *

Todavía no sabemos cuál es la decisión. El jurado sigue deliberando.

BALANZA DE PAGOS

Por M. F. AYAU

(Pido de antemano perdón por el uso de algunos tecnicismos, pero el tema es de tal naturaleza que su sistemática epistemología coordinada exige un enfoque logístico estructural proyectado para resolver la problemática).

En la Capital Del Mundo, Retalhuleu (Reu.), últimamente han estado muy preocupados por un problema en que nadie había parado mientes hasta que el Lic. Zompopón se puso a hacer cuentas. El problema es, nada menos, que padecen de la muy conocida y contagiosa enfermedad de Balanza de Pagos. Haciendo cuentas, el Lic. Zompopón averiguó, con ayuda de las computadoras, que Reu. tiene balanza de pagos desfavorable **contra** Xelajú.

Ya se dieron cuenta en Reu. que la problemática es que están importando más de lo que exportan a Xelajú. Es decir, que les mandan a Reu. más cosas que lo que ellos mandan. ¡Como reciben (importan) más cosas, por lo tanto, su balanza de pagos es desfavorable!

Y como lo importante es el **signo** de la balanza, ello ha dado lugar a un revuelo muy grande.

Ya se oyen voces que proponen poner un impuesto de viajes a los Retaltecos que vayan a Xelajú. Que también se tenga que poner un depósito de 100% sobre lo que los de

Reu. piensen gastar allá arriba, por supuesto, en carácter devolutivo al regresar y comprobar que fueron. Es decir, un depósito compensatorio devolucionario.

En Reu., por lo tanto, es probable que establecerán puntos de registro y control de cambios. La moneda de Reu. se podrá cambiar por la de Xelajú, sólo con permiso, solicitando en papel sellado, sin faltas de ortografía, y con el módico uno por ciento de comisión.

Eso sí, los de Xelajú siguen fuertes: se les ha exigido (he de mencionar que sin éxito alguno), que ayuden a Reu. imponiéndose un impuesto de exportación a lo que les venden, para que **no** se los puedan comprar los de Reu., y un subsidio para las importaciones, para que lo que les vende Reu. sea más barato. Es decir, se les exige una implementación balanceadora funcional y direccional impositiva.

Se les ha dicho que así colaborarán a lograr una paz duradera, acompañada de una dinámica estructural paralela.

Pero el conflicto es más hondo, porque también se oyen voces de protesta, ya que una de las causas es que durante la época de algodón, los algodoneros importan braceros de Xelajú, los cuales en muchos casos llegan sin la documentación debida, ocasionándole así serios problemas a la Dirección General de Estadística. Y en cambio, los de Xelajú no llevan Reutecos a trabajar allá arriba. Eso provoca una retroacción laboral dimensional desequilibrada.

Algunos echan la culpa a los trusts financieros exóticos de la ciudad de Guatemala, que están provocando dumping. Al mismo tiempo, el Gobernador de Xelajú hizo enfáticas declaraciones en el sentido que no revalorará la moneda ni impondrá medidas deflacionarias. También de fuente fidedigna se supo que en un momento de sinceridad, un alto funcionario del gobierno de Xelajú, acusó a Reu. de haber descarrilado **intencionalmente** el ferrocarril de Los Altos y otros actos de sabotaje para aislarlos de San Felipe, lo

cual es sintomático de una intervención subversiva de los imperialistas (del CAI).

El Consejo de Estado ha solicitado que se le permita meter su cuchara (perdón por el tecnicismo) para recomendar que abandonen el dinero y comercien a base de trueque y que de allí en adelante computen el Producto Nacional, Occidental y Bruto, a base del equivalente unitario de cien cabezas de cebollas, las que serán convertibles, a la vista, por cinco racimos de banano, mediante el pago de un módico uno por ciento y previo dictamen del consejo asesor aprobado por el jefe del departamento y con el visto bueno del superintendente, del Centro de Estudios Económico Sociales, mejor conocido por CEES, del ICAITI, y del Fondo Monetario Internacional.

Pero no hay que alarmarse mucho: para solucionar el problema se llevarán a cabo pláticas de mesa oblonga de alto nivel, para ser más exacto a 1,000 metros sobre el nivel del mar, tomando como base la costa de Champerico, en cuales juntas participarán: El Club Rotario de Xelajú, el Club de Leones de Reu., Acción Cívica Militar, los Alcaldes, el Banco de Guatemala, el Banco de Corazones, el Banco de los Trabajadores, y la Liga Nacional Contra la Balanza de Pagos.

Se espera que de tal simposium, se logrará un equilibrio programado, de estructura flexible, tridimensional, con su sistemática balanceada que entre otras cosas adoptará las siguientes medidas bajo el hermoso título de:

PROTOCOLO DE SAN MARTIN ZAPOTITLAN

que a continuación leo:

«Las altas partes contratantes, ante el problema descrito en los considerandos del Documento F., por corregirse, elaborado por las subcomisiones ad hoc, acuerdan:

10. Resolver el problema en cuanto lo logremos comprender,
20. Implantar un sistema de cuotas determinadas por la CEPAL,
30. Establecer un impuesto de estabilización económica del 34.378%,
40. Establecer otros impuestos a quienes se pueda y se dejen,
50. Pasar una ley de fomento para contrarrestar las restricciones anteriores,
60. Cambiar las fórmulas que se usan para calcular la balanza de pagos, para ver si los resultados se invierten, es decir, para que resulte Xelajú con la balanza de pagos desfavorable».

Señores, pueden seguir almorzando tranquilos, porque el problema está resuelto.

¿QUE SON LAS UTILIDADES?

(Tomado de un artículo por Fred L. Kent, publicado en Reader's Digest en 1943).

Nota sobre el autor. — El Dr. Kent, ex-director del Consejo Federal de Reserva de los Estados Unidos responde en esta carta a una pregunta de su nieto sobre «cómo puede haber utilidad sin que se le quite el trabajo a otra persona». El niño se hallaba confundido por la moda de atacar el sistema de lucro o utilidades, que es la base de la vida económica de los países más adelantados.

Mi querido nieto:

Voy a contestar tu pregunta lo más sencillamente posible. La utilidad es el resultado de una empresa que rinde, tanto para otros como para el empresario. Consideremos cómo funciona este hecho en una comunidad primitiva, digamos de unas 100 personas, quienes solamente cubren sus necesidades vitales después de fuerte trabajo todo el día.

Nuestra comunidad primitiva, situada al pie de una montaña, tiene necesidad de agua. El agua sólo se puede conseguir en un manantial que brota cerca de la cima de la montaña: por lo tanto todos los días las 100 personas tienen que subir hasta la cima de la montaña. Para subir y bajar les toma una hora.

Finalmente uno de ellos nota que el agua corre dentro de la montaña en la misma dirección que él toma cuando desciende y se le ocurre la idea de excavar un canal en ese lado de la montaña que llegue hasta el lugar donde él vive. Acto seguido, emprende el trabajo de construirlo.

Entonces un día este centésimo hombre desvía un poco de agua del manantial hacia el canal, por el cual corre abajo hasta dar dentro de un depósito que él ha hecho al pie de la montaña. Después les informa a los otros 99 (los cuales pasan una hora al día yendo a traer su agua) que si cada uno le da 10 minutos diarios de su tiempo, él les dará agua de su depósito. Por lo tanto él recibirá 990 minutos del tiempo de los otros hombres cada día; este arreglo hace que él ya no tenga que trabajar 16 horas diarias para poderse proveer de sus necesidades. Ahora está obteniendo grandes utilidades — y su empresa ahorra a cada uno de los otros 99 hombres 50 minutos cada día.

El empresario, quien ahora dispone de 16 horas diarias y es individuo curioso, pasa parte de su tiempo observando el agua que corre hacia abajo de la montaña, y se da cuenta que trae consigo piedras y pedazos de madera. Así es que construye una rueda de agua; luego nota que la rueda genera fuerza y, finalmente, después de muchas horas de estar contemplando y trabajando, hace que esta rueda ponga en marcha un molino para moler su maíz.

Este centésimo hombre se da luego cuenta de que el molino dispone de fuerza suficiente para moler maíz para los otros 99 y les dice: «Les permitiré que muelan su maíz en mi molino si me dan 1/10 del tiempo que Uds. ahorran». Ellos convienen en así hacerlo y de esta manera el empresario hace ahora una utilidad adicional.

El empresario utiliza el tiempo de trabajo pagado por los otros 99 para construirse una casa mejor, aumentar sus comodidades de vida por medio de bancos nuevos, aberturas para luz en su casa, y mejor protección contra el frío.

Así van pasando los días y este centésimo hombre va hallando nuevas maneras de ahorrarles más tiempo de trabajo a los otros 99.

Finalmente el centésimo hombre dispone de la totalidad de su tiempo para disfrutarlo como mejor lo crea conveniente. No tiene necesidad de trabajar a menos que él quiera, pues su comida y vivienda se las proveen los otros. Sin embargo, su mente sigue trabajando.

Por ejemplo, él nota que uno de los 99 hombres hace mejores zapatos que los otros, así se arregla para que este hombre ocupe todo su tiempo haciendo zapatos, pues por medio de las utilidades que así gana puede servir para alimentos, vestidos y habitaciones. De esta manera los otros 98 hombres ya no tienen que confeccionar sus propios zapatos. Se les cobra 1/10 del tiempo que ahorran. El hombre 99 puede también trabajar menos horas, porque parte del tiempo que los otros 98 pagan lo obtiene él también a través de los servicios del centésimo hombre.

Gracias a la visión del centésimo hombre, se ha creado una división de trabajo que resulta en la dedicación del mayor número de hombres de la comunidad a la realización de las labores para las cuales son más aptos. De esta manera cada uno tiene mayor tiempo a su disposición. Cada cual nota lo que los otros hacen y estudia la manera de mejorar su propia posición.

Pero supongamos que cuando el centésimo hombre hubiera terminado el canal en la montaña y dicho a los otros 99: «Si Uds. me dan lo que les toma 10 minutos para producir, yo los dejaré sacar agua de mi depósito», los 99 restantes se hubieran vuelto hacia el centésimo hombre y dicho: «Nosotros somos 99 y Ud. solamente uno. Nosotros sacaremos todo el agua que querramos. No nos lo puede impedir y nosotros no le daremos nada». ¿Qué hubiera pasado entonces? Hubiera desaparecido el incentivo de la men-

te más curiosa para construir algo y aprovechar sus ideas de progreso y trabajo.

Se hubiera dado cuenta que nada ganaba tratando de resolver problemas, si además tuviera que dedicar la totalidad de sus horas de trabajo para proveer a su subsistencia. No hubiera habido progreso en la comunidad. La vida seguiría siendo ardua monotonía para todos, a base de constante trabajar todo el día para apenas poder subsistir.

Pero digamos que los 99 hombres no disuadieron al centésimo hombre en sus ideas progresistas, y la comunidad prosperó. Conforme crecieron los niños, los hombres se dieron cuenta que debían enseñarles los caminos de la vida. Ahora había suficiente producción para que algunas personas dejaran de trabajar para poder autoabastecerse y se dedicaran, mediante retribución, a la enseñanza de los jóvenes.

Similarmente, las bellezas de la naturaleza les llamaron su atención. Los hombres trataron de fijar escenas y animales en dibujos — y de esa manera nació el arte. Del estudio de los sonidos de la naturaleza y de las voces de las personas se desarrolló la música. Y así fue posible que aquellos que sobresalieran en dibujo y música dedicaran todo su tiempo al arte, dando sus creaciones a otros en pago de una porción de la producción de la comunidad.

Continuaron estos desarrollos, cada miembro de la comunidad, al dar algo de su propia producción, llegó a ser cada vez más dependiente de los esfuerzos de los demás. Y, mientras no interviniesen envidias, celos y leyes injustas para restringir a empresarios honrados que beneficiaban a todos, pareció seguro que el progreso continuaría.

¿Necesitamos agregar más para probar que en una empresa puede haber utilidad sin quitar a otros y que por el contrario tal empresa contribuye a facilitar el vivir de todos?

Estos principios son tan activos en todas las naciones y en nuestra imaginaria comunidad. A la utilidad honrada no se le debe temer, pues trabaja para el beneficio de todos.

Sinceramente,

TU ABUELO

LA PETICION DEL MANUFACTURERO DE CANDELAS

Por FEDERICH BASTIAT, París.

Nosotros los fabricantes de velas estamos sufriendo por una competencia injusta de un rival extranjero. Este fabricante extranjero de luz, tiene tal ventaja sobre nosotros que inunda nuestros mercados domésticos con su producto. Y lo ofrece a un precio fantásticamente bajo. El momento en que este competidor extranjero aparece en nuestro país, todos nuestros clientes nos abandonan y acuden a él. Como resultado, una industria doméstica entera es paralizada completamente, y lo que es más, puesto que la industria de la luz tiene infinidad de ramificaciones con otras industrias locales, ellas también son damnificadas. Este fabricante extranjero que compite contra nosotros sin misericordia, ¡es nada menos que el sol mismo!

He aquí nuestra petición: Por favor pasen una ley ordenando cerrar todas las ventanas, tragaluces, persianas, cortinas, etc., es decir, todas las aberturas, agujeros y rajaduras a través de las cuales el sol es capaz de entrar a las casas. Esta luz solar que es gratis está damnificando los negocios de nosotros, los sufridos fabricantes de velas. Ya que siempre hemos servido a nuestro país bien, la gratitud demanda que nuestro país no debe abandonarnos ahora que confrontamos tal competencia desigual. Esperamos, ca-

balleros, que no tomarán nuestra petición como una mera sátira, o que la denieguen sin por lo menos oír nuestras razones.

Primero, si ustedes logran hacer tan difícil como sea posible que la gente tenga acceso a la luz natural, y así crear y aumentar la demanda de luz artificial, ¿no serán entonces estimulados todos los manufactureros locales?

Por ejemplo, si se consume más sebo, naturalmente deberá existir más ganado y ovejas. Como resultado habrá también más carne, lana y cueros. Habrá inclusive más estiércol que es un abono agrícola.

En seguida, si se consume más aceite para el alumbrado, tendremos extensos campos de oliva y de oleaginosas.

Además, nuestras tierras ociosas serán cubiertas de pinos y otras plantas y árboles resinosos. Como resultado de esto habrá numerosas colmenas de abejas que aumentarán la producción de miel. Es más, todas las ramas de la agricultura mostrarán un desarrollo intenso.

Lo mismo se puede decir de la industria de transporte. El aumento en la demanda de aceite de ballena requerirá miles de embarcaciones para la pesca de ballenas. A corto plazo, esto resultará en una armada capaz de defender el honor de nuestro país y gratificar los sentimientos patrióticos de los manufactureros de candelas y otras personas en industrias relacionadas.

Los manufactureros de lámparas, candelabros, candeleros, arañas, etc., serán especialmente estimulados. Las bodegas y vitrinas que resulten lograrán que nuestras tiendas de hoy, parezcan pobres en realidad.

Los que cosechan resinas en las montañas de nuestra costa, así como los mineros de carbón en las profundidades del mundo, se felicitarán por sus aumentos en salarios y aumento en prosperidad.

De hecho, caballeros, la condición de cada ciudadano de nuestro país —desde el más rico dueño de minas de car-

bón, hasta el más pobre vendedor de fósforos— mejorará su suerte debido al éxito de nuestra petición.

*

«El fin de la protección en una palabra es impedir la entrada de cosas útiles y valederas en sí mismas a una comarca, con la intención de obligar a la fabricación de esas cosas. Pero lo que todos los hombres en sus individuales afanes de la vida cotidiana miran como deseable, no es la fabricación de las cosas, sino la posesión de las mismas».

HENRY GEORGE, 1886.

CLAROSCURO

CINCO MILLONES DE POLLOS *

Por MARCO A. ALMAZAN

Hace unos días salió una noticia en la prensa, según la cual el año pasado se consumieron cinco millones de pollos en la República. Cinco millones de pollos, convendrán ustedes, son una barbaridad de pollos. Sin embargo, si meditamos profundamente sobre el problema —como solemos hacerlo con todos los problemas de ésta o parecida índole— y si aplicamos la teoría de la relatividad de Einstein, advertiremos que el asunto tiene múltiples facetas.

Desde el punto de vista de las gallinas, por ejemplo, la noticia resulta deprimente. Eso de pasarse la vida sometidas a la dictadura de los gallos, y después semanas enteras cacareando y poniendo huevos, y luego un mes y pico empollándolos con las molestias propias de la cluequez, para que a la postre el producto de tantos afanes vaya a dar al congelador de un restaurante o al eje giratorio de una rosticería, es como para frustrar a la más pintada. Para cualquiera gallina medianamente consciente, la cifra de cinco millones de pollos deglutidos en un año debe ser espeluznante.

* Reproducido con autorización de EL IMPARCIAL y ALA.

En cambio, si enfocamos el asunto desde el punto de vista del consumidor, llegaremos a la conclusión de que la citada cantidad resulta verdaderamente ridícula. Cinco millones de pollos repartidos proporcionalmente entre 45 millones de habitantes, equivalen a 0.111 de pollo por ciudadano, o sea algo así como un aloncito con una molleja por añadidura, o medio muslo y un trocito de rabadilla para cada uno. Y eso, una vez al año.

Pero como ocurre que el que más o el que menos, todos nos hemos comido por ahí una pechuguita entera, digamos una vez cada tres meses, resulta que la producción polleril en México está sumamente mal repartida, ya que significa que cada individuo que se zampa un pollo entero deja a nueve de sus semejantes sin pollo durante todo un año. Así es como empiezan los movimientos comunistas, que no todo ha de ser entrenamiento en Pyongyang por cuenta de la casona de la calzada de Tacubaya.

Lo anterior, evidentemente, no escapará a la Secretaría de Estado correspondiente, y lo más probable es que ésta tome cartas en el asunto. Así es que anticipamos un tercer aspecto del problema, o sea el de la relación autoridades-consumidor a través del pollo. Y como nosotros no somos autoridades ni pollos, sino causantes susceptibles de sufrir mordida, es por ello que esta faceta es la que más nos incumbe.

El día menos pensado nos caerá un inspector que, después de identificarse mediante un gruñido y la exhibición de la credencial, correspondiente, iniciará el siguiente interrogatorio:

—Vamos a ver, joven. ¿Cuántos pollos consumió usted el año pasado?

—Hombre —contestará uno fingiendo indiferencia, aunque en el fondo esté muy escamado—, no lo sé a punto fijo, pero calcule usted que hayan sido unos cinco o seis pollos.

—¿Conque seis pollos, eh? Es decir, más de cincuenta veces de lo que consumió el habitante medio durante 1970. Independientemente de que es usted un glotón repugnante, al paso que va, en poco tiempo habrá acabado con las reservas avícolas del país. De acuerdo con el artículo tantos del Reglamento para el Consumo de Aves de Corral y Similares, tiene usted una multa de tres mil pesos, o a ver cómo nos arreglamos. . .

En el caso contrario, o sea el de no haber consumido la medida nacional, imagino que también nos la veremos negras.

—¿Así es que dice usted que sólo se comió un plato de higaditos de pollo encebollados en todo el año? —preguntará el inspector levantando una ceja.

—En realidad medio plato, pues ese día estaba yo desganado, contesta uno por si las moscas.

—Humm. . . Medio plato de higaditos de pollo habrán sido solamente unos cincuenta gramos. Muy por lo bajo del consumo medio. ¿Qué es lo que pretende usted? ¿Desquiciar la economía nacional? ¿Se da cuenta de la cantidad de personas que viven de la cría, reproducción, venta y preparación culinaria del pollo, por no mencionar las actividades conexas, tales como transportistas, desplumadoras, meseros, etcétera? ¿Quiere usted dejarlos a todos en la calle? De acuerdo con el artículo correspondiente del Reglamento respectivo, tiene usted tres mil pesos de multa, o a ver cómo nos arreglamos. . .

De cualquier manera, estamos en grave riesgo de que nos muerdan por culpa de los condenados pollos.

presentes (económicos y políticos) en las etapas de desarrollo. En la medida en que el Estado interviene en el desarrollo, se debe tener en cuenta que el Estado no es un actor independiente, sino que actúa dentro de un contexto de relaciones de poder y de intereses. Por lo tanto, el Estado no puede ser considerado como un actor independiente y autónomo. En el desarrollo, el Estado actúa como un actor que interactúa con otros actores, tanto públicos como privados. El Estado debe tener en cuenta que su intervención en el desarrollo puede tener efectos tanto positivos como negativos. Por lo tanto, el Estado debe actuar con responsabilidad y transparencia en su intervención en el desarrollo.

COMO SUBDESARROLLAR UN PAIS EN DIEZ LECCIONES

Por MANUEL F. AYAU

Introducción

Decir un país «subdesarrollado» es lo mismo que decir un país pobre. Lo que hace falta es riqueza. De modo que lo primero para mantener a un país pobre (subdesarrollado) es poner toda clase de obstáculos a la riqueza.

Eso se puede lograr de varios modos. Es claro, no se puede decir que se prohíbe la riqueza, pero sí puede hacerse todo lo posible para que a cada persona le cueste mucho enriquecerse.

LECCION I

Por ejemplo, se puede poner un impuesto para que mientras más gana una persona, mayor impuesto pague; así: si una persona gana Q.600.00 al año, que no pague nada. Si gana Q.6,000.00 que pague 8% y si gana Q.60,000.00 que pague 27%. Así mientras más gana, más X% paga sobre lo que ganó.

Eso tiene varias ventajas. Primero, quita el incentivo y segundo, si no le quita el incentivo, le quita la plata.

Al no dejar enriquecer a nadie en el futuro a través de medidas impositivas, y si ya se encuentran algunos ricos

pre-existent (tradicionales) y por lo tanto se les expropia lo que «les sobra», se lograrán dos objetivos importantes: Primero, se empobrece a los ricos, y segundo, no habrá quién compre maquinaria y fábricas. Por lo tanto, no habrá plazas de trabajo tampoco, ya que los trabajadores no pueden comprar sus propias fábricas, porque no son ni se les permitirá ser ricos y el Estado tampoco las podrá poner, porque a un pueblo pobre o empobrecido no se le puede cobrar impuestos. Entonces, al deshacer fortunas e impedir que se formen nuevas, e impedir que el Estado tenga ingresos para poner fábricas, todos estarán subdesarrollados (pobres).

LECCION II

Otra medida es impedir por todos los medios posibles que la gente compre barato las cosas, pues de lo contrario podría subir su nivel de vida. Por lo tanto, a todo lo que llega bueno y barato del exterior hay que ponerle impuestos altos para que no llegue o para que si al caso llega, el impuesto empobrezca al que quiere aprovechar esas gangas. En esta forma se logran dos cosas: empobrecer al rico y evitar que se enriquezca el pobre que se quiere aprovechar de los extranjeros que a su vez se quieren enriquecer. Es decir, el proyecto cobra implicaciones internacionales para subdesarrollar a los extranjeros también.

LECCION III

Siempre se ha admitido que las comunicaciones eficientes y, sobre todo, abundantes enriquecen a aquellos que las tienen disponibles. Por lo tanto, para permanecer subdesarrollados (pobres) hay que prohibirlas.

Por ejemplo, si los ciudadanos de Retalhuleu desean instalar una red telefónica interconectada con la ciudad de Guatemala no hay que dejarlos, sino prohibirlo. Y, si a falta

de teléfonos instalan radios, hay que ponerle un impuesto a los radios, pagadero cuando se instala y cada año que se usan para que no puedan enriquecerse con las economías de la comunicación.

LECCION IV

Ya que la manera de aumentar sueldos y salarios es aumentar la demanda por trabajadores, hay que prohibir que se le pague menos de X a los trabajadores, —so pretexto de que deberían ganar más. Es decir, prohibir que se dé trabajo para hacer aquellas cosas que valen menos de ese salario X, y así aumentar el número de trabajadores sin empleo, para que al estar sin empleo bajen para abajo los salarios de los que ganan más de X. Esta medida es muy efectiva para subdesarrollar, pues empobrece más a los pobres trabajadores mientras ellos creen que se les está ayudando.

LECCION V

Como un país subdesarrollado es subdesarrollado por falta de capital invertido propio, es necesario impedir que llegue capital extranjero. Para lograr esto, sólo hay que hacer propaganda contra el imperialismo y la inversión extranjera, y por nacionalismo (no patriotismo) todos estarán de acuerdo en que no venga. Esta medida es muy efectiva, ya que privará a la clase trabajadora de mejores oportunidades de empleo y se mantendrán sus salarios bajos puesto que no hay suficiente capital criollo.

LECCION VI

Otra medida para lograr subdesarrollo —empobrecer al país— es obligar a los extranjeros que le prestan servi-

cios al país, a subir sus tarifas para que el transporte de pasajeros y carga sea más caro. Y para que la medida sea más efectiva, establecemos nuestros propios medios de transporte internacional ineficientes para perder más dinero. Por ejemplo, podemos obligar que las tarifas que quieren cobrar los extranjeros por pasaje de Guatemala a Miami las eleven en Q.50.00. Ello les obliga a llevarse del país Q.50.00 por cada pasajero que vuela para allí o para acá. Además todo esto rebaja nuestras reservas de divisas en igual cantidad. No hay que temer que por esa alza de precios nuestra propia línea aérea vaya a ganar, porque su ineficiencia garantiza la pérdida.

LECCION VII

En seguida, hacemos algo parecido estableciendo líneas navieras «nacionales».

Y en cuanto podamos, establecemos nuestra línea interespacial. Allí si vamos a perder buen pisto.

LECCION VIII

El precio de la comida es muy importante para lograr subdesarrollo. Como ya se sabe que los graneros logran estabilizar los precios, tanto para los productores como para los consumidores, hay que prohibirlos. Primero, a los que podrían convertirse en graneros, comprando barato cuando hay mucho y vendiendo caro cuando hay poco, se les llamará: acaparadores. En seguida se prohíbe ese negocio para que no surjan otros que se hagan competencia en la compra y la venta y no se logre estabilizar el abastecimiento. Entonces, cuando la cosecha es buena, el agricultor no se enriquece, porque el precio baja, y cuando es mala, peor. Así se logra mantener a los productores pobres, y se evita

que surjan más, manteniendo así la escasez y la escasez es pobreza.

LECCION IX

Como un país tiene tantísimas necesidades que satisfacer con un escasísimo capital, hay que inducir al poco capital (que quede después de las medidas anteriores), para que no se invierta en producir algo económico, sino en algo antieconómico que se pueda comprar en otro lado más barato. Así se logran dos objetivos: privar de capital a las actividades que sí son económicas y encarecer los productos para empobrecer a los que compran.

LECCION X

Aunque hay muchas medidas más que se podrían sugerir en el campo económico y especialmente en el monetario, quizá conviene una recomendación general: Prohibir o hacer prohibitiva toda iniciativa, inventiva o/y acción que aunque sea pacífica tienda a enriquecer a alguien en forma desigual de sus conciudadanos; encontrar siempre la fórmula para que no se exploten rápidamente nuestros recursos; evitar que vengan extraños, pues de repente nos enseñan algo, o nos enriquecen.

Y sobre todo: cambiar de vocabulario:

Llamarle al ahorro: avaricia,
al interés: usura,
al que invierte: explotador,
al extranjero: imperialista,
al frugal: tacaño,
al rico: oligarca,
a la importación: fuga de divisas,
al comerciante: intermediario superfluo,

al finquero: terrateniente,
al patrono: opresor,
al industrial: aprovechado.

Y en general, modificar las actitudes para permanecer subdesarrollados, pobres, para siempre, amén.

Pero el sueño (casi) no se va ni se despierta al ver que las cosas así son completamente distintas. El silencio era un silencio. No se escuchaban cosas, ni palabras. No se veían cosas que sólo existían en un mundo. Pero el silencio de este extremo de la ciudad, en este mundo, era un silencio que movía, el silencio continuaba siendo mundo y pasado.

EL SUEÑO DE «UN MILLÓN DE DOLARES»

Tomado de la Revista «The Freeman».

Hace poco tuve un sueño inquietante y revelador. Soñé que era el afortunado poseedor de un millón de dólares y que nunca más tendría que trabajar.

Inmediatamente di rienda suelta a mi imaginación y pensé en los cientos de cosas que en adelante podría hacer con mi millón de dólares. Planeé cómo obtener lo mejor y más caro que el dinero pudiera comprar. Compraría una casa grande y lujosa; el automóvil deportivo más costoso del mundo. En cuanto a vestuario, únicamente compraría lo mejor y más fino. Viviría lujosamente. Vería tornarse en realidad mis más caros deseos y nunca más tendría que trabajar.

Apresuradamente me vestí y sintiendo hambre, descendí ansioso de desayunar previo a poner en obra mis planes; pero tuve la desagradable sorpresa de encontrar que no había absolutamente nada que comer. Mi esposa lloraba amarga e inconsoladamente. Los comestibles que había ordenado el día anterior, no le habían sido entregados. La botella de leche y la copia del periódico matutino que usualmente hacían su aparición en el pórtico, esta vez brillaban por su ausencia. Traté de llamar al supermercado, pero la línea estaba muerta. Entonces me dije: «bien, tomaré un paseo y traeré algo para el desayuno».

Pero al salir, cuál no sería mi sorpresa al ver que las calles estaban completamente desiertas. El silencio era agobiante. No se miraban carros, ni autobuses, ni tranvías. Nada. Pensando que algo anormal ocurría en mi vecindario, me dirigí caminando al otro extremo de la ciudad. Ni siquiera un tranvía se movía, el silencio continuaba siendo monótono y pesado.

De repente empezó a aparecer gente en la calle — al principio unos pocos, después muchos y al final cientos. Me uní al grupo y empecé a indagar: «¿Qué sucede? ¿En dónde podré comprar comida». Y obtuve la respuesta: «¿No lo sabe usted? Todo el mundo es poseedor de un millón de dólares y por consiguiente, nadie tiene que trabajar de ahora en adelante».

La respuesta me dejó atónito. Pensé que se había cometido algún error. Que sólo yo había obtenido un millón de dólares.

Pero aparentemente no había tal. Era la agobiante y penosa realidad. Todos eran dueños de una fortuna y consecuentemente consideraban que para ellos había terminado para siempre la necesidad del trabajo.

En un acceso de ciega furia, consecuencia de la frustración, tuve que dar por descartados mis ambiciosos planes.

Y al mismo tiempo, comprendí como una revelación y como nunca antes lo había comprendido, la interdependencia mutua que existe entre los hombres; y comprendí también que por pequeña que fuera mi contribución, era necesaria para el bienestar de todos mis congéneres, pues no es el dinero en sí lo que constituye la riqueza; sólo es un simple medio que facilita el intercambio.

Por fin desperté de lo que resultaba ser una pesadilla. El sol brillaba en el horizonte y los pájaros cantaban en el exterior. En la cocina mi esposa se afanaba preparando el desayuno.

Miré por la ventana y vi un mundo de gente rumbo a sus tareas diarias, donde cada uno contribuiría en mayor o menor escala a mi bienestar y a mi vida, como yo a mi vez lo haría a la de ellos, lo cual me llenó de gozo y satisfacción.

FERMIN Y MARTIN

**Dos Hombres de Empresa
Dos Filosofías**

Por **HILARY ARATHOON**

Fermín y Martín eran hermanos, hijos de un inmigrante venido a América en busca de fortuna y que había logrado crear dos prósperos negocios que había legado respectivamente a cada uno de sus hijos.

Fermín, el mayor, era hombre inteligente, de carácter, y de los que no se dejan influenciar en contra de los dictados de su razón.

Martín, en cambio, era de carácter dócil, emotivo y de los que son material dúctil para los que saben influir en ellos apelando astutamente a su carácter noble y generoso. Por eso de niño le decían: «San Martín».

A la muerte del padre y quedar cada uno al frente de sus propios negocios, Fermín dispuso aprovechar la oportunidad que su padre le había brindado para acrecentar su empresa. Con tal fin se preparó con ahínco en su especialidad para poder triunfar dentro de la competencia y poder dar el mejor servicio a los consumidores y así merecer su patrocinio. Dando lo mejor, nadie le regatearía el valor de su trabajo.

Exigente consigo mismo, sabía exigir también de sus empleados. A los trabajadores los seleccionaba cuidadosamente, aceptando únicamente a los más aptos, a los que procuraba recompensar de acuerdo con sus méritos. A los inútiles y holgazanes procuraba alejarlos lo más pronto de su lado, pues comprendía que sólo constituían un lastre y un estorbo para los demás y para la empresa. En tal forma, pronto logró crearse renombre de **persona responsable** en el mundo de los negocios y todos acudían a él en busca de sus servicios, pues sabían que podían depender de su trabajo. De este modo su empresa pronto fue creciendo a pasos agigantados.

Martín, en cambio, era un empresario ejemplar, según el criterio que antepone la sensibilidad social del individuo a la efectividad en la administración. Imbuido por las enseñanzas impartidas por sus mentores, experimentaba un sentimiento de culpabilidad por hallarse en una situación privilegiada en relación con la mayoría, especialmente con los que laboraban con él, y se dolía de no poder hacer extensivo a éstos su propio bienestar.

Había escuchado muchos sermones en los que se apelaba a su conciencia social, al amor al prójimo, al sacrificio del interés personal en aras del interés social. Aparentemente, con la liberación en los estudios filosóficos sus mentores habían aprendido mucho de la filosofía de Comte con su doctrina de «**altruismo**», es decir: «**vivir para los demás**» y en la que el «**amor al género humano**» desplazaba al «**amor de Dios**».

Siguiendo sus enseñanzas, Martín se esforzaba por vivir según sus principios, mientras que al mismo tiempo procuraba sostener el negocio heredado del padre y que era su única fuente de ingresos y el único sostén de que disponía para él y su familia.

Como ambos credos eran divergentes, el aprendizaje de su padre y el brindado por sus mentores, Martín se hallaba

ante una situación conflictiva y no hallaba qué camino seguir, pero pronto fueron privando en él las enseñanzas y doctrinas de algunos de sus mentores.

De su padre había aprendido la necesidad de buscar la ganancia como único medio de sostener y acrecentar el negocio, mientras que las recomendaciones de sus mentores le recalcaban la obligación de no buscar el lucro. Le inculcaban también la obligación de dar a cada cual según sus necesidades recalcando que un empresario que no fuera capaz de pagar sueldos que permitieran vivir holgadamente a sus trabajadores, no debería tener empresa.

Al mismo tiempo le instaban a crear el mayor número de plazas de trabajo posible para beneficio de los desocupados, y culpaban a los empresarios de no crear los suficientes para ir absorbiendo el creciente número de la población.

Martín se hallaba en un brete. Por un lado estaba su afán de producir y sacar adelante su empresa como su padre y su hermano lo habían hecho, a base de laboriosidad y buen servicio. Por el otro, estaban las exigencias y a la vez las recriminaciones de sus mentores que lo enseñaban a considerar como delictuoso el hecho de obtener ganancias. Entre mayor la ganancia, mayor el delito.

Contradictoriamente le instaban a crear plazas, pero al mismo tiempo denunciaban desde el púlpito a los empleados a nombre de una Justicia Social basada en las necesidades de cada cual, o sea de aplicación imposible. Si hubiera sido a base de méritos, en reconocimiento de valores recibidos y que lo acordado guardara conexión con lo recibido, las cuentas se hubieran podido ajustar y se habría podido establecer una relación duradera. Pero a base de necesidades que no concordaban ni podían concordar con servicios prestados, su aplicación era imposible. No había ni podía existir relación entre el rendimiento de la persona

objeto de la reiterada justicia y lo que por sus necesidades debería percibir según los cánones de sus consejeros.

Dicho reclamo parecía a Martín más bien un reclamo a Dios por el delito de no haber creado a todos los hombres iguales. Aparentemente, puesto que nunca especificaban, iba dirigido a la sociedad, pero como alguien ha dicho: **«La sociedad no existe, sólo existen individuos»**. Por eso pensaba Martín que era necesario precisar a quiénes iba dirigida la inculpación. ¿A los que por su inteligencia, diligencia, virtuosidad y trabajo, producían la riqueza? ¿O a los que por holgazanería, indolencia, incapacidad o falta de empeño, no la producían? ¿O sería a los administradores de la cosa pública, cuya incapacidad para producir riqueza era notoria?

Fuera como fuere, Martín había aceptado la culpabilidad. Y por eso en sus tratos siempre anteponeía los intereses ajenos a los propios, ignorando que su primera y más alta obligación era para la clientela que confiaba en él y sus productos y estaba dispuesta a dar el fruto de su propio trabajo en cambio.

Olvidando que la caridad empieza en casa, Martín se esforzaba en todo caso en anteponer los intereses de los demás a los suyos propios. El veía que muchos de sus mentores no eran consecuentes consigo mismos, pues aunque predicaban la necesidad de anteponer el interés ajeno al propio, cuando iban de compras perseguían siempre su propio beneficio y compraban donde lo que buscaban fuera más barato, sin importarles si el productor había seguido las normas por ellos prescritas y había antepuesto el interés ajeno al propio durante el proceso de la producción, o si había sido lo que ellos tildaban: **«un explotador»**.

Cuántas veces los había visto acudir a la competencia, en vez de acudir a él, quién por seguir sus enseñanzas se había visto obligado a elevar sus precios, lo que había afectado seriamente su índice de ventas. Así favorecían y pre-

miaban con su dinero a los que seguían las normas por ellos condenadas.

Martín creía que para ser consecuentes con sus doctrinas, deberían dar el ejemplo ellos mismos. Así, cuando él iba en busca de zapatos, acudía a un viejo proveedor, quien en un tiempo había sido excelente zapatero, pero que con el tiempo y los achaques de la vejez, había perdido habilidad. El resultado era que su trabajo era defectuoso y en consecuencia, los zapatos de Martín le producían callosidades a veces dolorosas que le impedían caminar.

El que proveía la leche para sus hijos, también había llegado a menos y el producto que vendía era mitad leche y mitad agua, pero Martín no lo abandonaba a pesar de los requerimientos de su esposa, porque el lechero era padre de numerosa familia y tenía muchas bocas que alimentar.

Igual sucedía con el panadero, quien en un tiempo ofrecía un producto apetitoso, dorado, recién salido del horno, pero quien últimamente había dado en enviarle pan frío o recalentado. Se enteró Martín que éste había descuidado su panadería por andar en enredos con una mujer, pero como también era padre de numerosa familia, dispuso aceptar filosóficamente el producto inferior que ahora le brindaba, antes de privarle de su apoyo como consumidor.

La misma filosofía la seguía Martín en su empresa. Sus buenos trabajadores que no veían allí esperanzas de progresar, pronto lo abandonaron y entonces se vio rodeado de gente incompetente con la consiguiente deficiencia en su producción. Sus proveedores también resultaron enviándole materiales de calidad inferior, por lo que el producto de su empresa que originalmente había sido bueno, fue mermando con el consiguiente repudio por parte de los consumidores.

Fermín al enterarse de la suerte que corría el negocio de su hermano, acudió a visitarle para darle consejos. Le instó a cambiar de táctica y librarse de quienes estaban arruinando su empresa. Pero el consejo era ya tarde, porque

Martín había fracasado y hubo de acudir a su hermano en busca de empleo. Como en lo personal era buen trabajador, éste se lo dio.

Hasta que aconteció lo que había de suceder. Tenía Martín un automóvil ya viejo, pues sus circunstancias no le habían permitido canjearlo. Para su chequeo acostumbraba enviarlo con un mecánico de su confianza. Por razones ignotas, éste había dado últimamente en beber. Pero Martín por razones de índole sentimental y porque el mecánico era padre de una niña inválida, no había querido cambiarlo y le seguía deparando su confianza.

Una vez tras un chequeo defectuoso, salió Martín de paseo con su familia, pero al llegar a un declive del camino, el freno no le funcionó y el automóvil se despeñó. Tal fue el triste fin de Martín y su familia y a lo que le condujo el anteponer los intereses de los demás a los propios.

En cambio Fermín, quien exigía una buena, pero equitativa retribución en cambio de su trabajo y de su dinero, y antepone sus propios intereses y los de su familia a los de los demás, prosperó y con él prosperaron, tanto sus trabajadores laboriosos y conscientes que junto con él se enorgullecían de la calidad de sus productos, como los clientes que se abastecían de los mismos y disfrutaban del bienestar que éstos les proporcionaban.

FABULAS

dominio de explotación, se solidificarán, incluso sus límites y alcance de desarrollo y progreso. (Véase el texto en el volumen anterior).

Después de haber leído el presente, el lector se dará cuenta de que no debe ser espantado. Existe en la economía un gran potencial para el desarrollo. Va a desarrollarse. Mira el ganso cuando dice: «Tú pecas de trabajador con dinero». Mira el pato cuando dice: «Tú pecas de trabajador con dinero».

LA GALLINITA ROJA

ANONIMO

Han de estar y estarán, que una vez, una gallinita roja que escarbaba por doquier, descubrió unos granos de trigo. Llamó a sus compañeros y les dijo: «Si trabajamos juntos y sembramos estas semillas, tendremos magnífico pan para comer. ¿Quién me desea ayudar en la siembra?».

«Yo no» dijo la vaca. «Yo no» dijo el pato. «Yo no» dijo el ganso. «Entonces yo sola lo haré» dijo la gallinita roja.

El trigo creció muy alto y maduró convirtiéndose en dorados granos. «¿Quién me ayudará a cosecharlos?» preguntó la gallinita roja. «Yo no» dijo el pato. «No es mi oficio» dijo el cerdo. «Perdería mi categoría» dijo la vaca.

Llegó la hora de hornear el pan. «Ayudar será trabajar horas extras» dijo la vaca. «Yo no tengo educación suficiente» dijo el pato. «Perdería mi subsidio» dijo el cerdo. «Si sólo yo ayudo, sería discriminatorio» dijo el ganso.

«Entonces yo lo haré» dijo la gallinita roja y así lo hizo.

Una vez horneados cinco largos panes los mostró a sus vecinos. Todos querían participar y compartirlos, pero la gallinita roja dijo: «No, ahora descansaré un tiempo y me comeré los panes yo misma».

«Ganancias excesivas» dijo la vaca. «Explotadora capitalista» dijo el pato. «Acaparadora» dijo el ganso. Rápi-

damente se organizaron, se solidarizaron, hicieron sus letreros y salieron a demostrar y protestar: «Venceremos», decían, y vencieron.

Pues cuando llegó el finquero, le dijo: «Gallinita roja, no debes ser egoísta. Fíjate en la oprimida vaca. Mira al pato en desventaja. Ve al desprivilegiado cerdo. Mira al ganso menos afortunado. Tú pecas al fomentar una diferencia de riqueza entre ellos y tú, y en fomentar la desigualdad».

«Pero... pero» dijo la gallinita roja, «yo me gané mi pan».

«Exactamente», dijo el sabio finquero. «Eso es lo maravilloso del sistema capitalista; cualquiera en esta hacienda puede ganarse todo lo que quiera y pueda. Debes estar muy dichosa de tener esa libertad. En otras haciendas tendrías que entregar los cinco panes al finquero. Aquí tú, voluntariamente, repartes cuatro panes entre tus desdichados compañeros».

Y así, vivieron felices toda su vida, incluyendo la gallinita roja, quien sonriente repetía: «Estoy agradecida, soy dichosa, estoy agradecida».

Pero a los vecinos siempre les extrañó que la gallinita roja ya nunca hizo más pan. . .

EL ESCARABAJO Y EL CIENPIÉS

Por W. A. PATON *

En el refrescar de la tarde, según cuentan, el señor Escarabajo y la señorita Cienpiés salieron de abajo de las rocas y comenzaron a chismear, como era la costumbre entre tales criaturas en aquellos viejos tiempos.

«Buenas tardes mi querida señorita Cienpiés», dijo el señor Escarabajo en su mejor tono de voz; y «muy buenas tardes mi estimado señor Escarabajo» le contestó la dama, con coqueta sonrisa.

Después de alguna discusión sobre el clima, las reservas de comida y los peligros recientemente encontrados, la conversación perdía interés. Fue así que, en un esfuerzo para que se continuara la visita, el señor Escarabajo tocó un nuevo tema.

«Señorita Cienpiés», dijo, «la parte de su anatomía que más me ha intrigado por mucho tiempo —aunque no creo que lo haya mencionado antes— es su bello conjunto de patas, y también estoy grandemente impresionado por la gran habilidad que demuestra cuando las manipula para trasladarse por todos lados. Yo sólo tengo seis patas de que dar cuenta, pero no me muevo con mucha agilidad y, por ello, mis amigos me consideran un tanto torpe. Usted por el

* Profesor Emeritus de Contabilidad y Economía, Universidad de Michigan.

contrario, con cincuenta patas del lado derecho y cincuenta más del izquierdo, maneja todo ese equipo sin ningún esfuerzo aparente, y viaja con velocidad y con mucha gracia en cualquier dirección que escoja tomar, y cambia de viraje en la forma que quiera sin pensarlo dos veces. Dígame, estimada señorita Cienpiés, ¿cómo es que usted lo hace?».

Al oír este pequeño discurso, la señorita Cienpiés inclinó la cabeza, pestañó coquetamente (el lector tendrá que usar un poco de imaginación en esta parte) y respondió:

«Mi estimado señor Escarabajo, usted exagera algo que es realmente muy sencillo. Sí. Me muevo rápida y elegantemente —y lo admito, como ve—, porque me es muy fácil mantener mis patas en orden y que respondan a mis deseos».

El señor Escarabajo no quedó satisfecho. «Eso le puede parecer fácil a usted», le dijo, «pero su aparato de locomoción me parece sumamente complicado y no veo cómo es que puede impedir el enredarlo todo, por lo menos de vez en cuando. Desearía que me dijera cómo es que en verdad lo hace. Supongamos, por ejemplo, que usted quiera mover la pata número dieciséis de su lado izquierdo. Exactamente, ¿cómo es que lo lograría?»

«Ningún problema», dijo ella jocosamente; «le enseñaré». Fue entonces que la señorita Cienpiés le entró de lleno a la tarea descrita: Se movió y torció, pasó por todo tipo de contorsiones, sudó un buen rato, y todo sin lograr el fin perseguido. Finalmente, en lugar de mover la décimo sexta pata del lado izquierdo, logró un pequeñísimo movimiento en la pata número once (contando de adelante para atrás) del lado derecho.

Entonces el señor Escarabajo se dio cuenta de que había provocado algo que debió haber dejado estar y, cuando la señorita Cienpiés continuó su lucha, verdaderamente se alarmó.

«Por favor, señorita Cienpiés», le rogó él, «ya no preocupe su preciosa cabecita con mi ingenua pregunta. El tema no tiene importancia y encuentro que usted comienza a sentirse mal. Podemos discutir este tema alguna otra vez».

Pero la señorita Cienpiés se lo había propuesto y, de acuerdo a todos los relatos del episodio, desesperadamente continuó probando hasta que estaba completamente exhausta. Pero esto no fue lo peor. ¡Cuando finalmente se dio por vencida, ya se había confundido tanto que no podía moverse para nada! Un escritor introduce unas líneas en verso, relatando este infeliz resultado. Si mi memoria no me falla, va algo así:

Se torció, contorsionó a tal grado,
Quedó tirada, inútilmente, en el prado.

De allí en adelante, la pobre criatura quedó completamente paralizada de la cintura para abajo y finalmente murió de inanición.

Esta fábula tiene una moraleja para estos tiempos, moraleja que es bastante evidente para cualquiera que esté familiarizado y preocupado por el impacto de la ola de intervención gubernamental sobre el complicado mecanismo del mercado libre. Entre las maravillas de la sociedad humana —quizá la más grande de todas— está nuestra red de actividades de intercambio y el mosaico de precios que la acompaña. Es este el instrumento que ha promovido e implementado el sorprendente grado de especialización en la producción, y ha hecho posible el tener una inmensa variedad de servicios y bienes de consumo. Operando mediante la estructura de precios, el mercado reconoce e integra las inclinaciones y preferencias de millones de individuos, y el sistema prontamente refleja los constantes cambios de actitudes y circunstancias del grupo de participantes. Es en este contexto que el concepto «milagro» ha sido frecuente-

mente aplicado para describir el funcionamiento del mercado libre competitivo. Sin directrices, sin intervención gubernamental, sin planificación central, las fuerzas impersonales del mercado, actuando **automáticamente**, dirigen la asignación de recursos, valoran las contribuciones de los factores de producción, y distribuyen el producto. Pero este maravilloso mecanismo, no siendo el invento de nadie sino la pura esencia de desarrollo y actividad económica, puede ser, indudablemente, mutilada y, finalmente, destruida del todo mediante el manipuleo y la intervención consciente. Dejada en paz, limitando el poder del Estado a controlar acciones dañinas al derecho ajeno, el mercado hace maravillas cuando se trata de dirigir conducta económica; cargado de controles de precios, reglamentación gubernamental, intervención y planificación burocrática, el mecanismo de mercado falla y, eventualmente, se convierte en ineficiente. Hace años, en sus cátedras, el Profesor Fred M. Taylor ponía gran empeño en la necesidad de una política de no intervención si es que se quería que el sistema de precios fuera eficiente en dirigir la actividad económica. Su exclamación favorita al respecto era: «no trastees el termostato».

Los malos resultados de la actual intervención en el mercado son aparentes en todo ámbito y, sin embargo, hay pocas señales de una disminución en la tendencia socialista. Los planificadores se tuercen y retuercen, como la señorita Cienpiés, y cada esfuerzo adicional tendiente a controlar la economía establece una cadena de nuevas contorsiones y dislocaciones económicas. Pero los dedicados intervencionistas que ahora están «montados en el macho» no parecen advertir el estancamiento y la parálisis que les espera —y, desafortunadamente, al resto de nosotros— al final de la jornada.

LA GALLINA DE LOS HUEVOS DE ORO

Por HILARY ARATHOON

La lección es vieja, pero aún no ha sido aprendida. Su autor fue un esclavo de la antigua ciudad de Delfos en Grecia que más tarde fue liberto y murió a manos de sus conciudadanos, probablemente por su insistencia en expresar su pensamiento. Su nombre era Esopo y vivió allá por los siglos VI y VII antes de J.C. Fue el autor de muchas y primorosas fábulas, portadoras, todas ellas, de mensajes de candente y perenne actualidad.

En nuestro país, el cuento ha sufrido modificación y es conocido como «La gallina de los huevos de oro», porque aquí no existen gansos, pero en su forma original se refiere a una gansa. Vale la distinción, porque dichas aves pueden remontarse y a veces emigran muy, muy lejos, en tanto las gallinas son aves de corral y permanecen arraigadas en su lugar de origen.

La fábula

Nos cuenta Esopo de un hombre y su esposa que tenían una gansa que ponía huevos de oro. Diariamente ponía uno, lo que debió haber sido sumamente satisfactorio para sus amos. En efecto así lo fue, hasta que se les despertó la codicia y ya no quisieron esperar para recoger de día en día el generoso aporte que el ave les brindaba. Creyeron que

sería más ventajoso extraer, de una vez por todas, todo el oro que hubiera en sus entrañas, y así dispusieron matarla, sólo para hallar que la cantidad en proceso de formación era mínima. Así, por causa de su avaricia, perdieron la fuente de sus ingresos, sin lograr nada a cambio.

Aplicación de la fábula

Análoga cosa sucede hoy. Si dispensáramos a la gansa el buen trato que se merece por ser proveedora de nuestro sustento, podríamos seguir gozando de su producción. Podríamos, a la vez, incrementarla, ya que otras aves que estuvieran de paso se sentirían atraídas al ver a una de sus congéneres disfrutando del trato que su calidad de productora de riqueza le merece y quizás dispondrían anidar entre nosotros y entonces, en vez de una, tendríamos cientos y la producción aumentaría, y la riqueza y el bienestar se harían generales.

Cómo incrementar la producción

Cualquier granjero, ya sea apicultor, avicultor o ganadero, puede confirmar que el único secreto para obtener una buena producción es hacer las condiciones lo más propicias para los elementos de la producción. De procurar no alarmarlas, no ahuyentarlas, no intimidarlas ni explotarlas fuera de lo normal. De procurar darles lo mejor para que estén satisfechas, contentas y produzcan en abundancia. Los agricultores también saben que si pretenden recolectar buenas cosechas y abundantes frutos, tienen que preocuparse por abonar la tierra y establecer las condiciones más favorables para los sembrados que pretenden cultivar.

«Dan, darás»

«Dan, darás» dicen las campanas, pero nosotros queremos recibir, sin dar. La codicia nos ciega. No queremos es-

perar, ni queremos dispensar a la gansa el buen trato que se merece. Queremos que produzca, pero sin dar nada a cambio y queremos que otras gansas vengan a anidar en nuestra granja, pero lejos de atraerlas brindándoles granos y buen trato, las ahuyentamos con nuestra voracidad.

Es más, pretendemos disfrutar de un sinnúmero de granjerías a las que denominamos derechos, sin determinar ni preocuparnos de averiguar, siquiera, si están dentro de nuestras posibilidades económicas, o quién habrá de costearlas; sin haber hecho por nuestra parte nada para merecerlas y sin reconocer mayores obligaciones. Pero el elemental derecho que cada cual tiene de disfrutar de lo suyo, de lo propio, del producto de su trabajo y de su esfuerzo, lo negamos, y después nos extrañamos que el capital, tanto nacional como extranjero, huya de nosotros y busque seguridad en otros países donde no se sienta amenazado.

Fuga de recursos humanos

Y lo malo es que no son sólo los recursos de capital a los que ahuyentamos con dicha política. Nuestros recursos humanos también siguen igual camino. Al no encontrar aquí las facilidades y fuentes de trabajo que podríamos brindarles si sólo siguiéramos una política más atinada, emigran a otras latitudes en busca de mejores condiciones de paz, tranquilidad y desarrollo. Donde puedan disfrutar libremente de lo suyo y no se sientan amenazados, ni amedrentados por el hecho de haber podido ahorrar y de haber podido reunir un pequeño capital que sirva para la educación de sus hijos, o con el cual poder hacerle frente a los años de improductividad y de vejez.

Lo que olvidamos

Lo que siempre olvidamos es que «el estado natural del hombre es la pobreza». Que en nuestro medio, el ochenta

por ciento de la población está en esas condiciones, no por el hecho de haber sido explotada, sino sencillamente, porque nuestro pueblo aún no ha empezado a participar de los beneficios de la mecanización y de la industrialización. Porque aún desconoce lo que es la división del trabajo. Porque aún está viviendo una vida autárquica, en la que cada uno produce lo que consume, las herramientas que usa para laborar el campo aún son primitivas y porque nadie puede producir con dichas herramientas más de lo necesario para cubrir sus necesidades más elementales y las de su familia, y que por lo tanto, no alcanza para elevar el nivel de vida ni de ellos mismos, mucho menos el de los demás. Por eso, lo más importante para nosotros es reevaluar nuestra política económica.

Política errada

Cuando Nehrú dijo que «cualquiera que quiera establecer una industria en nuestro país puede contar con la seguridad de que, dentro de un límite no menor de diez años, no será expropiada», no supo qué daño tan enorme le estaba causando a su país ni a cuántos millones de sus compatriotas estaba condenando a muerte por inanición pues, con su declaración que era característica de su política económica, prácticamente cerraba las puertas a la inversión extranjera en la India, ya que nadie invierte donde corre el riesgo de ser expropiado.

Seguridad - El único incentivo efectivo

Nosotros, si en realidad buscamos nuestro bienestar y el de nuestros hermanos, debemos procurar la mecanización e industrialización, para lo cual necesitamos capital. Y recordemos que el mayor incentivo que podemos dar al inversionista es el de reconocer el derecho de propiedad.

Que cada cual tiene derecho al producto de su propio esfuerzo, y velar por que dicho derecho se cumpla y que no sea violado por el gobierno ni por nadie. Recordemos que sólo los países que han reconocido dicho derecho han alcanzado una prosperidad efectiva.

Yo... LAPIZ

Por LEONARD E. READ

Yo... Lápiz. Soy un lápiz de Mina... el lápiz ordinario de madera, común para todos los niños y niñas y adultos que saben leer y escribir.¹

El escribir constituye tanto mi vocación como mi empleo; es todo lo que hago.

Usted puede extrañarse del porqué he de escribir mi genealogía.

Para comenzar, mi historia es interesante. Además, soy un misterio, más aún de lo que es un árbol, una caída de sol, o un rayo. Pero lamentablemente simplemente se me acepta por aquellos que me usan como que si fuera un mero incidente sin tradición. Esta arrogante actitud me relega a un nivel común. Esta es una especie del grave error en el cual no puede persistir la humanidad por mucho tiempo sin peligrar. Toda vez, que como observó un hombre sabio, pereceremos «por no admirar y no por falta de qué admirar».²

Yo, el Lápiz, aunque sencillo en apariencia, merezco su admiración y asombro, hecho que pretendo comprobar. Es más, si puede usted comprenderme —aunque no, eso

1) Mi nombre oficial es «Móngol 482». Mis múltiples ingredientes son confeccionados, fabricados y acabados por la Compañía de Lápices Eberhard Faber, Wilkes-Barre, Pennsylvania.

2) G. K. Chesterton.

sería mucho pedir a cualquiera— si usted pudiera darse cuenta del milagro que yo simbolizo, usted podrá ayudar a salvar la libertad que la humanidad lamentablemente está perdiendo. Tengo una lección profunda que enseñar. Y la puedo enseñar mejor que un automóvil o un aeroplano o una máquina automática de lavar platos porque en fin, soy en apariencia tan simple.

¿Simple? Aún, **ni una sola persona en este mundo sabe cómo fabricarme.**

Esto suena fantástico ¿verdad? Especialmente cuando se realiza que sólo en los Estados Unidos se fabrican alrededor de mil quinientos millones de lápices al año.

Recójame y fíjese bien en mí. ¿Qué es lo que mira? Al ojo no es mucho lo que se presenta, hay un poco de madera, un poco de pintura, la marca impresa, la mina, un poco de metal, y un borrador.

Innumerables antecedentes

Así como usted no puede remontar su árbol genealógico muy lejos, asimismo me es imposible nombrar y explicar todos mis antecedentes. Pero me gustaría sugerir suficientes para impresionarle con la riqueza y la complejidad de mi trayectoria.

Mi árbol genealógico empieza por supuesto, con un árbol, un cedro de grano recto que crece en el norte de California y Oregón. Contemple ahora todos los serruchos, camiones y lazos, además de todo el equipo adicional necesario para cosechar y acarrear las trozas de cedro al apartadero del ferrocarril. Piense en todas las personas y los innumerables conocimientos que se involucran en su fabricación: explotación minera, la fabricación del acero y su transformación en serruchos, hachas, motores; el cultivo del cáñamo y todas las etapas necesarias para convertirlo en lazos pesados y fuertes; los campamentos madereros

con sus camas y sus comedores, la cocina y el cultivo de todas las comidas. ¡Miles de personas han tenido participación en cada taza de café que se beben los leñadores!

Las trozas se mandan a la fábrica en San Leandro, California. ¿Pueden imaginarse a los individuos que fabrican los vagones del ferrocarril, rieles, locomotoras, y que construyen e instalan los sistemas de comunicaciones para ellos necesarios? Estas legiones forman parte de mis antecesores.

Consideren el aserradero en San Leandro. Las trozas son cortadas en pedazos pequeños del largo de un lápiz y de un espesor menor de medio centímetro. Estas tablitas se secan y después son pintadas por la misma razón que las mujeres se ponen rouge en la cara. La gente prefiere verme bonito y no de un pálido blanco. Las tablitas son parafinadas y secadas nuevamente. ¿Cuántos conocimientos han entrado en la fabricación de la tinta, de los hornos, en abastecer el calor, la luz y la fuerza motriz, las fajas, los motores, y todas las otras cosas que requiere una fábrica? ¿Los que barren en el aserradero están dentro de mis antecesores? ¡Sí, y además están incluidos los hombres que fundieron el concreto para la presa de la Pacific Gas and Electric Company que provee energía al aserradero!

No prescindan de los presentes y lejanos antepasados que han participado en el transporte de sesenta cargas de tablitas a través de la nación desde California hasta Pennsylvania.

Maquinaria complicada

En la fábrica —edificios y maquinarias por valor de \$4.000.000, todo ello capital acumulado por el ahorro de mis parientes frugales— cada tablita lleva ocho ranuras hechas con una máquina compleja, después de la cual otras máquinas colocan la mina, aplican la goma y ponen otra ta-

blita encima, en forma de sandwich como diríamos. Entonces siete hermanos y yo, somos mecánicamente cortados de este sandwich.

Mi mina en sí es compleja. El grafito se hace en Ceilán. Considere a los mineros y aquellos que les hacen su herramienta y a los que fabrican las bolsas de papel en las cuales envían la gráfica, y aquellos que hacen las pitas para amarrar los sacos, y aquellos que los suben a bordo de los barcos, y aquellos que fabrican los barcos. Aun los que viven en la casa del faro, y los pilotos de los puertos.

El grafito se mezcla con barro de Mississippi, mezclándolo con hidróxido de amoníaco en el proceso de refinamiento. Entonces se agregan agentes humedecedores, tales como grasa animal químicamente tratada con ácido sulfúrico. Después de pasar por numerosas máquinas, la mezcla finalmente aparece como una extrusión sin fin, se corta, se seca y se hornea por varias horas a 1,000 grados centígrados.

Al aumentar su fuerza y suavidad, la mina es entonces tratada con una mezcla caliente que incluye cera candelilla de México, cera parafínica, y grasas naturales hidrogenadas.

Mi cedro recibe seis capas de esmalte. ¿Conoce usted todos los ingredientes de esmalte? ¿Quién iba a pensar que los que cultivan el higuero y aquellos que refinan el aceite de castor forman parte? ¡Sólo el proceso mediante el cual el esmalte se convierte en un lindo amarillo, involucra los conocimientos de más personas que las que una sola persona puede contar! Ahora fíjese en el nombre impreso. Está formado por una película y efectuado mediante la aplicación de negro de humo mezclado con resina. ¿Cómo se hacen las resinas y qué, por favor, es negro de humo? Mi pedacito de metal —canutillo para el borrador— es de latón. Piense en todas las personas que trabajan en las minas de zinc, de cobre, y todos aquellos que tienen los co-

nocimientos para hacer laminas delgadas de latón de estos productos de la naturaleza. Esos anillitos negros de el tubito son de níquel negro. ¿Qué es níquel negro y cómo se aplica? La historia completa de por qué el centro del tubito no tiene níquel negro necesitaría páginas de páginas para explicarse.

Por último está la parte que el hombre necesita para borrar los errores que conmigo comete. Un ingrediente que se llama «factice» es lo que realmente borra. Es un producto parecido al hule, producido mediante la combinación de aceite de nabo silvestre de las Indias Holandesas con cloruro de azufre.

El hule sólo sirve como adhesivo. Hay también, numerosos agentes vulcanizadores y precipitadores.

El polvo de poma viene de Italia; y el pigmento que le da al borrador el color es sulfato de cadmio.

Nadie sabe

¿Quiere alguien entonces, poner en duda la aseveración anterior en el sentido que nadie en la superficie de este mundo sabe cómo fabricarme? Realmente hay millones de personas humanas que han participado y ninguno de todos conoce a algunos pocos de los otros. Ahora bien, podría decirse que voy muy lejos al relacionar al que cosecha frutas del café en lugares lejanos como Brasil con mi creación; que ésta es una posición extrema. Yo sostendré mi aseveración. No hay una sola persona dentro de todos estos millones, incluyendo al presidente de la compañía de lápices, que contribuyan más que una pequeñísima, infinitesimal cantidad de sabiduría. Desde el punto de vista de saber, la única diferencia entre un minero de grafito en Ceilán y el maderero en Oregón es el **tipo** de conocimiento. Ni el minero ni el maderero se puede eliminar, así como

tampoco el químico en la fábrica, o el trabajador en el campo de petróleo donde se obtiene la parafina.

He aquí un hecho asombroso: ¡Ni el trabajador en el campo petrolero, ni el químico, ni el minero de grafito o de barro, ni aquellos que hacen o manejan barcos, trenes o camiones, ni aquellos quienes manejan la máquina que hace mi tubo, ni el presidente de la compañía, ninguno de todos hace su singular trabajo porque me desea. Quizá ellos me deseen menos que un niño en primer grado. Es más, hay muchos en esta gran multitud que nunca han visto un lápiz ni sabrían usarlo si lo tuvieran. Su motivación es ajena a mí. Quizá sea algo así: cada uno de estos millones de personas creen que pueden así intercambiar sus limitados conocimientos por bienes y servicios que necesitan o desean. Puede que yo forme o no forme parte de estos últimos.

Ninguna supermentalidad

Este hecho es aún más asombroso: La ausencia de una supermente, de alguna persona dictando o dirigiendo este sinnúmero de acciones que sirven para concebirme. No puede observarse ni traza de que existe dicha persona. En vez de ello encontramos La Mano Invisible trabajando. Este es el misterio a que me refería anteriormente.

Se ha dicho que «sólo Dios puede hacer un árbol». ¿Por qué es que estamos de acuerdo con eso? ¿Será porque nos damos cuenta de que nosotros no podríamos hacerlo? Es más, ¿podemos realmente describir un árbol? No podemos, más que en términos muy superficiales. Podemos decir por ejemplo, que cierta configuración y arreglo molecular se manifiesta en la forma de un árbol.

¿Pero dónde existe esa mente dentro de los hombres que pudiese anotar, no digamos dirigir, los constantes cambios de moléculas que transpiran en el ciclo de vida de un ár-

bol? ¡Tal proeza es inconcebible! Yo, Lápiz, soy una compleja combinación de milagros; un árbol, zinc, cobre, grafito, etc. Pero a estos milagros que se manifiestan en la naturaleza se les suma un milagro aún más extraordinario: la configuración de la energía humana creativa —millones de personas de limitados conocimientos— ¡cooperando natural y espontáneamente en respuesta a una necesidad y deseo humano y en la ausencia de una supermentalidad humana! Ya que sólo Dios puede hacer un árbol, insisto en que sólo Dios me puede hacer a mí. Así como el hombre no puede juntar las moléculas para hacer un árbol, tampoco puede dirigir a estos millones de personas con limitados conocimientos.

Lo anterior es lo que tenía en mente cuando describía «si usted pudiera darse cuenta del milagro que yo simbolizo, usted podrá ayudar a salvar la libertad que el hombre lamentablemente está perdiendo». Pues si uno está compenetrado de que estos conocimientos se ordenan en forma natural y automática en un sistema creativo y productivo que responde a las necesidades y demanda humana —es decir, en ausencia de la supermente coercitiva o de gobierno— entonces uno posee un ingrediente absolutamente esencial para la libertad: fe en el hombre libre.

La Libertad es imposible sin esta fe.

Una vez el gobierno ha tenido el monopolio de alguna actividad creativa, por ejemplo, el correo, la mayor parte de individuos creen que el correo no podría manejarse eficientemente por hombres actuando libremente. Y ésta es la razón. Cada persona admite que él no comprende todo lo que incide en la entrega del correo. Reconoce que ningún otro lo comprende tampoco.

Estas premisas son correctas. Ningún individuo posee los suficientes conocimientos para llevar a cabo la entrega de correo así como ningún individuo posee suficientes conocimientos para hacer un lápiz. Ahora en ausencia de fe en

el hombre libre, en ausencia de la realización de que millones de conocimientos en forma natural y milagrosa se ordenarían a cooperar para satisfacer esta necesidad — el individuo no puede evitar llegar a la conclusión errónea de que el correo puede ser entregado únicamente por el «super cerebro» del gobierno.

Pruebas en profusión

Si yo, Lápiz, fuera el único artículo que puede ofrecer testimonio o prueba de lo que los hombres pueden lograr cuando son libres de ensayar, entonces aquellos que tienen poca fe tendrían un mejor argumento. Pero, el testimonio es abrumante. Está a todo nuestro alrededor y en cada mano. Lo entrega de correo es extremadamente sencilla cuando se compara por ejemplo, con la manufactura de un automóvil o una máquina de calcular, o una cosechadora de granos, o una máquina devastadora, o miles de miles de otras cosas. ¿Distribución? Pues en esta área donde los hombres han sido libres para ensayar, han sabido transportar la voz humana alrededor del mundo en menos de un segundo; llevan un evento visualmente y en movimiento y color a cualquier hogar en el mismo instante que el evento sucede; llevan 350 pasajeros de costa a costa de EE. UU. en menos de cuatro horas; llevan gas desde Texas hasta la cocina o calentador en Nueva York por tarifas increíblemente bajas y sin subsidios. Llevan y entregan cada cuatro libras de aceite del golfo Pérsico a nuestra costa Atlántica, —media vuelta alrededor del mundo— por menos dinero que el gobierno cobra por llevar una carta de una onza al otro lado de la calle.

Dejar al hombre en libertad

La lección que tengo que enseñar es la siguiente: No inhiba la energía creativa.

Organice la sociedad para actuar en armonía con esta lección. Deje que el aparato legal de la sociedad elimine todos los obstáculos lo mejor posible.

Permita que estos conocimientos creativos sean libres de fluir. Tenga fe en que el hombre libre responderá a la Mano Invisible. Su fe será confirmada.

Yo, Lápiz, aparentemente sencillo como soy, ofrezco el milagro de mi creación como testimonio de que esta fe es práctica, tan práctica como lo es el sol, la lluvia, el árbol de cedro y la buena tierra. . .

DIALOGOS

DIALOGOS

¿A DONDE VAS, TOMAS?

Por MANUEL F. AYAU

Pedro: ¿Sabes Tomás, que recientemente se ha llegado a probar que no hay posibilidad alguna de establecer el socialismo y que nadie lo ha propuesto en forma completa? ¿Que sólo se ha propuesto en forma muy vaga, sin establecer cómo funcionaría?

Tomás: Realmente no te entiendo. Tengo la impresión de que o estás hablando disparates o quieres comunicarme una verdad que no alcanzo a comprender, pues todos sabemos que hay países socialistas.

Pedro: Creo que es una importante verdad la que quiero comunicarte, pues pretendo hacerte ver que los llamados países socialistas en realidad **no** son socialistas y, además, que no solamente no existen de hecho sino que no **podrían** existir.

Tomás: ¿Te das cuenta cabal de lo que estás afirmando? Sinceramente creo que no. Pretendes negar, en primer término, lo que todo el mundo sabe, esto es, que existen países socialistas. Y esos países no sólo existen sino que están empeñados en lograr que su sistema socio-económico sea adoptado por el resto del mundo porque están convencidos que es muy superior

al sistema capitalista. Es evidente, pues, que quieres tapar con tu dedo capitalista el sol socialista, y eso no se va a poder. Pero vas mucho más lejos. Pretendes no sólo negar la existencia de los países socialistas. También quieres negar la posibilidad de su existencia, y si bien yo puedo entender que tus prejuicios capitalistas no te permitan aceptar la existencia de los enemigos de tu sistema, realmente me parece absurdo que pretendas hacerme creer que esos países no sólo no existen sino que no podrían existir, como países socialistas.

Pedro: Veo que me has entendido perfectamente. Lo que tú dices es exactamente lo que pretendo hacer. Pero antes debemos ponernos de acuerdo acerca de los términos que vamos a emplear. De lo contrario nuestra conversación no sería fructífera. Y en cuanto a que hay países socialistas, hay quienes sostienen que en realidad no pueden existir sin el capitalismo, es decir que su «maquinaria» tiene una pieza prestada, por decirlo así, del capitalismo, cual es, el sistema de precios; que son parásitos; que no hay posibilidad de un socialismo autónomo, y que nadie, ni siquiera en teoría, te podría explicar cómo funciona el socialismo.

Tomás: ¡Pero no seas absurdo! Hay mucha literatura que explica cómo funciona la economía en Rusia, para ponerte un ejemplo.

Pedro: Claro, se puede explicar cómo funciona la economía de Rusia. Pero no te pueden decir cómo podrían subsistir si el socialismo fuera lo **único** que existiera. Es decir, si no hubiera mercado libre (en mayor o menor grado) afuera de Rusia. Sí se puede explicar cómo funciona una economía con mercado libre. Pero **no**

se puede explicar cómo operaría una economía socialista.

Tomás: ¡Pero el mercado libre produce tantas injusticias!

Pedro: Eso no viene al caso. Y de todos modos, una cosa es evitar injusticias y otra cuál sistema es el que hemos de adoptar. Bajo el socialismo tampoco hay garantía de justicia. Allí también habrá que contar con buena voluntad y leyes adecuadas para que unos hombres no se aprovechen de otros.

Tomás: Concedo que me salí del punto, pero quiero que dejemos el argumento de justicia para después y que no lo echemos al costal, porque para mí, es lo más importante. Ahora bien, ¿qué entiendes tú por socialismo?

Pedro: Pues, para ser breve y generalizar, te diré que incluyo, bajo el título de socialismo, todo aquel sistema donde el «estado» es el dueño de los medios de producción o donde dirige la economía como si fuera el dueño. Es decir, donde el estado dispone qué se produce, cuánto de cada cosa y dónde; por lo tanto, el intercambio no es libre. Por ejemplo: el Nacismo.

Tomás: ¡Pero el Nacismo es derecha!

Pedro: Derecha no quiere decir nada, porque cada quien la entiende como más le convenga. En cambio, socialismo sí se define bien. Lo contrario al socialismo es el liberalismo. Nacismo, por cierto, quiere decir **nacional-socialismo!**

Tomás: Bueno Pedro. Ya no discutiré semántica. Dime mejor, ¿si no crees ridículo que haya quien niegue el socialismo hoy día? Lee cualquier libro de economía comparada y te comparan los diferentes sistemas.

¿Quieres que crea que todos los profesores y asesores del gobierno ruso, y los de todos los países socialistas, y aun los de EE. UU. y demás países, los que están en contra o los que están a favor, que todos ellos están equivocados? ¡No importa qué razones me des, simplemente encuentro inverosímil tu argumental! ¡Alguien te está tomando el pelo! Si no es posible, ¿por qué van a oponerse los que no les parece? El opositor mismo tiene que creer que es factible, si no, ¿a qué se opone?

¿Crees tú que habría guerra en Viet-Nam si no fuera porque hay gente seria, unos a favor y otros en contra del socialismo?

¿Crees tú que con los conocimientos actuales, las computadoras y los centros científicos de investigación, un «detallito» como la no factibilidad del socialismo escaparía la atención del mundo entero? No niego que los países socialistas tienen grandes problemas con su planificación y que ellos lo admiten. Pero una cosa es que no hayan perfeccionado el sistema y otra que simplemente sea imposible. ¡Que sea difícil lo acepto, pero no creo que sea imposible! Es cuestión de avance científico, y tú sabes que eso toma tiempo. Todo evoluciona, y estoy seguro que con el avance de la ciencia, todo lo irán resolviendo cada vez mejor. ¡El progreso no se puede parar!

Pedro: Oye Tomás, hay que ser razonable. En primer lugar sí hay muchas cosas imposibles, y no tengo que ponerte ejemplos. En segundo lugar, todo lo que sucede no es progreso simplemente porque sucede. El hombre es falible. Cuando acierta, progresa; cuando no, regresa. Y además, la realidad es que el hombre sólo puede escoger entre alternativas factibles. Admi-

to que según algunos, lo que otros escogen no es factible.

Tomás: Pues he ahí tu respuesta. Si unos creen que el socialismo no es factible no quiere decir que no sea factible para otros.

Pedro: Tal vez, Tomás. ¿Pero estás de acuerdo en que el que sí cree que algún sistema es factible debería tener alguna idea de en qué consiste ese sistema? ¿O crees que es lógico que alguien diga «yo estoy de acuerdo en hacer algo que no sé qué es?».

Tomás: ¡No se trata de una posición tan ridícula!

Pedro: Precisamente, ¡sí se trata de una posición tan ridícula!

Tomás: ¿Crees tú posible que el socialismo llegue a ser una influencia en el mundo contemporáneo si no se hubiera dicho cómo funciona?

Pedro: Aunque suene increíble, ¡así lo es! Ya sé que pensarás que es imposible. Y te diré más, como todos piensan como tú, y simplemente dan por sentado que «ha de haber» algún modo que haga funcionar el socialismo («porque si no, no podría ser la fuerza mundial que es»), entonces ni se preocupan, ni les interesa saber si ello es o no cierto. Por eso todavía existe el socialismo.

Tomás: Todo se reduce, entonces, a la pregunta: ¿por qué, no es posible el socialismo?

Pedro: Exactamente a eso se reduce, y la respuesta es: para que exista civilización, debe ser factible la división del trabajo; y ella sólo es posible si cada cosa tiene un precio que la relacione con todas las demás cosas y servicios. Ahora bien, como bajo el socialismo los me-

dios de producción no son privados ni el intercambio es libre, no pueden tener una manera objetiva de valorizaciones, y como consecuencia, no tienen una estructura de precios. Por lo tanto, no saben qué valor ponerle a cada cosa, ni a los recursos que usaron para producir lo que produjeron. No pueden saber cuánto vale nada. Están ciegos. No pueden calcular nada porque no tienen ningún valor que sumar o restar. No pueden medir eficiencia, no pueden averiguar si lo que gastan vale más de lo que producen, ni qué hacer para satisfacer sus prioridades (si pudieran establecerlas), ni cómo distribuir objetivamente el producto social.

Tomás: Ahí sí que como dijo el tocayo, «¡hasta no ver, no creer!». Porque veo muy fácil, para el gobierno central, ponerle precio a todo, distribuir el producto como lo disponga, y decidir cómo y cuáles cosas hacer.

Pedro: Precisamente eso es lo que todos hemos supuesto erróneamente todo el tiempo: que eso sí se puede hacer racionalmente en un sistema socialista.

Tomás: Pero si los rusos usan los precios de Occidente (los capitalistas) entonces sí puede funcionar el sistema, de ese momento en adelante.

Pedro: Pero eso no es socialismo. Eso es como si te dijera que te hablaré en inglés pero uso palabras en español. Además, tendrán que copiar continuamente los **cambios** de precios, pues por las mismas razones que no tienen criterio propio para establecerlos originalmente, no pueden determinar cambios; y aceptarás que el progreso mismo significa cambio.

Tomás: Bueno, dime Pedro: ¿Por qué no puede el gobierno poner el precio que le da la gana a cada cosa?

Pedro: En cierto sentido sí puede. ¿Pero de qué le sirve si igualmente lo puede cambiar sin ton ni son? Es como si nos ponemos a jugar casita. Nada es real en tal caso y si queremos que el valor de dos cosas cualesquiera sumen cinco y tenemos el poder de hacerlo, a una le ponemos valor de cuatro y a la otra de uno; o lo volvemos a cambiar y a la primera le ponemos tres y a la otra de dos; o lo cambiamos y a la primera le ponemos dos y a la otra tres y, así, seguiremos jugando casita. ¿A quién engañamos? Puedo jugar o soñar que la comida llueve del cielo, hasta que despierte, y la tenga que ir a conseguir. Entonces averiguaré que si quiero maíz, lo tengo que sembrar, y esperar que crezca. No basta con soñar. El mundo es real y todo cuesta algo, hay escasez de todo, y hemos de racionar aun el tiempo. El problema es precisamente ese: cada cosa o satisfacción que obtenemos presupone algún sacrificio.

Y progreso quiere decir que lo que sacrificamos es menos de lo que obtenemos. Por lo tanto se necesita un sistema para poder evaluar todo lo que ocupas en producir contra lo que produces.

Tomás: Eso es cierto si todo lo vas a medir en dinero. Pero el dinero no es todo.

Pedro: El dinero no tendría valor si no es porque con él se puede intercambiar y comparar el valor relativo de las cosas, y en seguida **valorizar el beneficio** de un intercambio, que no es más que la diferencia entre el valor de lo que obtienes y de lo que das. El dinero no es nada en sí, estoy de acuerdo. Pero es necesario el dinero para permitir la división del trabajo, que es el fundamento de la sociedad. La división del trabajo es lo que permite el aumento de productividad, (producción per cápita) pero la división del

trabajo no sería factible si el producto derivado de ella no se pudiera intercambiar. Nadie haría solamente una cosa si a cambio de ella no va a obtener las otras cosas que necesita. Y, de la especialización y el intercambio subsiguiente, se deriva la abundancia.

¡Todo ello no se puede lograr sin un medio de intercambio que lo facilite en grado superlativo!

Tomás: Bueno, no me metas en teoría monetaria. Dime por qué no se pueden fijar los precios sin propietarios privados de los medios de producción y de los recursos.

Pedro: Establezcamos una cosa primero: que lo que se busca es una manera lógica y **objetiva** de poner precios. Cualquier sistema, pero que sea objetivo. Es decir, sistemáticamente, en el estricto sentido de la palabra. Porque admitamos que el imponer una estructura de precios al azar y por la fuerza bruta no es racional, y menos lo es objetivo.

Tomás: Claro, se entiende. De lo contrario, si todo va a ser subjetivo (es decir asistemático) igual da que se pongan los precios al azar, a que le digamos a un niño que los ponga a su gusto. ¿Pero por qué no se puede medir el valor de las cosas según el tiempo de trabajo que se necesita para hacerlas?

Pedro: Porque tu cosecha tiene para ti un valor que no aumenta si tuviste que emplear más trabajo para lograrla. O porque si inventas una máquina mejor que la que tienes, pero más sencilla y, por lo tanto, involucra menos de tu trabajo fabricarla, no por eso la aprecias menos que la vieja. ¡Si el criterio fuera que el valor es según el trabajo, objetivamente hablando, tienes que valorar más la máquina vieja que la nueva!

Estarás de acuerdo en que nada tiene valor intrínseco. En que todo valor depende de la satisfacción (espiritual o material) que la persona obtenga de cualquier acto o cosa. Es decir que, individualmente, el valor se le asigna a las cosas **subjetivamente**; cada quién, según lo que necesita, según lo que ya tiene, y según las alternativas que se le presentan.

Tomás: Ya lo ves, ¡los valores tienen que ser subjetivos de cualquier manera!

Pedro: Valor sí, pero precio no. Te pondré un ejemplo: quizá tú estarías dispuesto a comprar una película hasta por 10, pero su precio en la tienda es de 5. O quizá tal vez para ti sólo vale 2, en cuyo caso no la comprarás. He ahí la diferencia entre valor y precio. El **valor** se lo das tú. El **precio** se forma como resultado de la voluntad e influencia de dos o más personas. O como se dice frecuentemente, de la interacción de los que ofrecen y, los que demandan. Ahora bien, como todo es escaso y por lo tanto hay que racionallo; como casi siempre hay múltiples alternativas para satisfacer necesidades, hasta por ejemplo, los alimentos; como todos tienen que escoger qué utilizarán en producir las cosas que otros quieren, etc., entonces todos ejercen influencia en los precios según sus propios juicios de valor subjetivo, pero el resultado es que se **forma** por decirlo así, una estructura de precios objetiva que refleja multitud de valorizaciones, que dependen, en cada localidad, de muchos hechos y factores, y que no la puede modificar una sola persona al antojo. Entonces todos planifican sus actos según una estructura de precios que, ciertamente, ellos individualmente pueden influenciar, pero sólo en forma insignificante. Es decir, que tienen que ceñir sus decisiones a una estructura de precios dada. Se ven obligados a

escoger alternativas de producción o de consumo basados **objetivamente** en la estructura de precios existente.

Tomás: Bueno. Ello explica cómo funciona el mercado capitalista, ¡pero no prueba que sea la única manera!

Pedro: Fíjate que debido al sistema de pérdidas y ganancias, la gente deja de producir lo que produce pérdida, y aumenta la producción de lo que da ganancia. Eso sucede automáticamente donde hay propiedad privada, porque afecta los patrimonios particulares. Pero lo pertinente es que lo puede averiguar, y lo averigua mediante el cálculo basado en los precios de lo que se usa para producir y el precio de lo que se produce. Tiene, pues, forma de averiguar qué combinación de factores conviene usar para producir, y qué calidad y cantidad de cosas va a producir; qué produce pérdidas, y qué produce ganancias.

Tomás: ¡Sigues explicándome cómo funciona el mercado capitalista, pero no me explicas por qué el socialista no puede tener precios!

Pedro: Bueno. Supongamos que una persona o entidad competente va a poner precios, y comienza por ponerle precio a la maquinaria. ¿Con qué criterio se le fija el precio? Cada máquina se puede hacer de infinidad de maneras y materiales. En cualquier caso, el precio depende de la utilidad que esa máquina proporcione indirectamente, a través de la utilidad o valor del producto que la misma máquina hace. Y solamente se fabricará esa máquina si la combinación de recursos (materiales, capital y trabajo) que se emplean en fabricarla, valen menos o igual que el precio de la máquina. Pero, como los materiales para hacer la maquinaria provienen de los recursos naturales, y éstos en un país socialista no

se comercian libremente por no ser privados (sino que el Estado dispone qué va a producir con los recursos, y por la misma razón no puede haber libre oferta ni demanda), entonces no hay manera de sumar lo que gasta en hacer la máquina. Por tanto, no puede tener ni costo, ni precio: el Estado lo tiene que determinar arbitrariamente, en ausencia de criterio objetivo. ¿Comprendes por qué el Estado se convierte en impotente?

Tomás: Veo que es tarea difícil y complicada, y que quizá no se podría comenzar sin precio alguno sino que debería haber una base inicial de precios. De allí en adelante, ya podría el Estado ir modificándolos a su criterio.

Pedro: ¿Con cuál criterio objetivo es ello posible? ¿No ves que cada día los precios se modifican debido a accidentes de la naturaleza, nuevas invenciones y descubrimientos? Cada suceso te cambia la interrelación de todos los demás precios, unos referentes a otros y en diferente grado según la localidad. ¡Son trillones las combinaciones!

Cuando debido a un invento, o a mejores cosechas, cambia la cantidad o calidad de un producto, todo debe modificarse nuevamente, para que dichos cambios se reflejen en un ahorro de recursos para la sociedad. Sin medios objetivos para evitar malgastar, derrochar y disipar recursos, la especie humana tendería a perecer. Todo progreso implica ahorro en el sentido de que aquellas cosas, recursos o trabajo no gastados, quedan disponibles para atender necesidades nuevas que, previo a ese acto ahorrrativo, no podrían haberse satisfecho.

Imagínate el problema de distribuir ese ahorro en forma objetiva si tú mismo tuvieras el poder de fijar los precios, antes y después de cada día. ¿Cómo sabrías que los precios son acertados si tú mismo (o el gobier-

no) los fija o los cambia, modificando así, indirectamente, la oferta y demanda? Y, al modificar la oferta y la demanda, se altera la relativa escasez de todo respecto a todo. El problema del cambio continuo de precios no es evadible, porque sencillamente el progreso no es, por definición, rígido ni estático; significa modificación continua.

Tomás: Dime Pedro, suponiendo que un país socialista copia los precios del mundo libre, y acepta las continuas modificaciones de los precios del mundo libre, entonces, ¿puedes asegurar que eso también va a producir pérdidas sólo por el hecho de que los precios son copiados?

Pedro: En primer lugar, sería inexacto llamar socialista a ese país. Pero, te pondré un ejemplo para que veas cómo se produce la pérdida por el simple hecho de copiar precios ajenos:

Supongamos que a un mismo arquitecto le encargamos hacer dos casas iguales en una misma localidad, donde sí existe mercado y, por lo tanto, **hay precios locales**. Supongamos además, que para la construcción de la primera de las casas, tendrá que escoger una combinación de materiales basado en los **precios reales** de esa localidad, y para la segunda, una combinación basada en una estructura de **precios exóticos**, es decir, de otras localidades.

Al terminar, el experimento, si calculamos en cuánto sale cada una de las dos casas, sumando el verdadero precio (precio real) de todos los recursos empleados, encontraremos que la segunda sale más cara, ya que el arquitecto, obligadamente, hubo de escoger una combinación de recursos **diferente** de la combinación más económica posible, según los **precios reales de esa localidad**. En ningún caso, indefectiblemente, pudo haber escogido una combinación más barata, ya que de

lo contrario tenemos que suponer que se equivocó al escoger la primera combinación. La diferencia entre el costo de las dos combinaciones es pérdida o ineficiencia económica que resulta en derroche y desperdicio.

Tomás: Si me pudieras asegurar que en un mercado los precios son óptimos y que existe perfecto conocimiento de los mismos por parte de la gente, entonces estaría de acuerdo. Pero eso no puede ser así por muchas razones.

Pedro: Que no es perfecto, estoy de acuerdo. Que hay distorsiones, las hay, pero en el grado que se mantenga libre la economía, mediante una intervención del Estado para evitar la coerción, el monopolio, el fraude, etc., en ese grado serán menores las distorsiones, y por tanto, la economía más eficiente. También, en esa situación, habrá siempre tendencia definida hacia la eficiente asignación de recursos, pero bajo el socialismo o economía dirigida, no existe la menor posibilidad de actuar racionalmente.

No hay nada perfecto que surja de lo humano y, en un mercado, también se equivoca la gente, **pero sólo allí puede averiguar que se equivocó**, porque como hay precios, puede existir el sistema de pérdidas y ganancias. Bajo el socialismo, sin precios, ni eso puede haber. Y cuando los llamados socialistas copian precios, de hecho no son socialistas, sino muy irracionales de adoptar un sistema sui generis muy ineficiente, que por cierto, de hecho, se basa en la propiedad privada.

Tomás: Pero, ¿y si no les importa la ineficiencia?

Pedro: No es que no les importe. Sí les importa pero, como te decía, desconocen la existencia del problema. Así como hay socialistas con sensibilidad social, también los hay oportunistas, que no les importa el nivel de vida del hombre, el progreso, etc., etc. El número de estas

personas, y la influencia que pueden ejercer, es importante y no debe menospreciarse. Sin embargo, su influencia **no es suficiente** para determinar la subsistencia o desaparición de las ideas socialistas. Puesto que a los oportunistas no los motiva la condición del hombre, simplemente adoptan la postura, y adoptan las ideas, que creen que sí van a prevalecer; es decir, las ideas que ellos consideran de prestigio y más populares, en los círculos académicos, políticos y de la prensa, los que en su mayoría están muy bien intencionados, pero mal orientados. La existencia de los oportunistas depende del apoyo que, a su postura, le dan los intelectuales.

Si los intelectuales (los bien intencionados) que, por su influencia en el consenso, en la prensa y en los círculos políticos, **sí** determinan la existencia o desaparición del socialismo, se dieran cuenta de lo absurdo de su postura, y por ser honrados lo reconocieran, los oportunistas reconocerían que su oportunidad está en cambiar de lado eventualmente. Si el socialismo y la economía dirigida perdiera su inmerecido prestigio y se le tuviera por lo que es, una muy ridícula y absurda postura, nadie la tomaría en serio.

Los gobiernos socialistas ya no merecerían respeto, sino burla, lo cual haría insostenible su poder y, sin duda, el socialismo desaparecería de la faz de la Tierra. El gran conflicto de este siglo hubiera terminado.

ROBINSON CRUSOE Y LA PROTECCION ARANCELARIA

Por FEDERICO BASTIAT

—¿Recuerdas cómo hizo Robinson Crusoe para hacer un tablón sin tener sierra?

—Sí, derribó un árbol y luego cortando un tronco a derecha e izquierda con el hacha, lo redujo al espesor de una tabla.

—¿Y eso le costó mucho trabajo?

—Quince días completos de trabajo.

—¿Y de qué vivió durante ese tiempo?

—Tenía provisiones.

—¿Y qué le sucedió al hacha?

—Quedó desafilada.

—Sí, pero quizás no sepas que cuando Robinson comenzaba el trabajo, vio que la marejada había depositado un tablón en la costa.

—¡Feliz accidente! Supongo que habrá acudido corriendo para recogerlo. . .

—Ese fue su primer impulso, pero se detuvo y razonó para sus adentros: «Si recojo este tablón solamente me costará la molestia de llevarlo, y el tiempo necesario para bajar y subir el acantilado. Pero si hago un tablón con el hacha tendré ante todo, quince días de ocupación. Después el hacha se desafilará, lo cual me dará más ocupación para

afilarla. Por último, se me agotarán las provisiones, lo cual será una tercera fuente de empleo para reponerlas. Pero como sucede que el trabajo es riqueza, es evidente que si recojo el tablón me arruinaría a mí mismo. Debo proteger mi trabajo personal, y ahora que lo pienso hasta podría aumentar ese trabajo tirando el tablón al mar».

—¡Pero ese razonamiento era absurdo!

—No cabe la menor duda. Sin embargo, es el razonamiento de toda nación que se protege a sí misma mediante prohibiciones. Tira al mar la tabla que le ofrecen por una pequeña cantidad de trabajo, con el fin de realizar un trabajo más grande. Hasta en el trabajo de los funcionarios de las aduanas se descubre una ganancia. Esta ganancia está representada por las molestias que se toma Robinson para devolver a las olas el regalo que le han ofrecido. Si consideras a la nación como un ser colectivo, no hallarás un ápice de diferencia entre su razonamiento y el razonamiento de Robinson.

—¿Robinson no comprendía que podía dedicar a otra cosa el tiempo que economizaba?

—¿A qué otra cosa?

—Mientras el hombre tenga necesidades que satisfacer y tiempo a su disposición, siempre hay alguna tarea que realizar, y no soy el indicado para especificar el tipo de trabajo que haría en un caso así.

Comprendo claramente qué trabajo podría haberse evitado.

Y sostengo que Robinson, con increíble ceguera, confundió el trabajo con su resultado, el fin con el medio y voy a probarte. . .

—No hace falta. Tenemos aquí el sistema de restricciones o prohibiciones en su forma más sencilla. Si te parece absurdo planteado así, es porque las dos capacidades de producir y consumir se hallan en este caso mezcladas en el mismo individuo.

—Pasemos entonces a un ejemplo más complejo.

—De todo corazón. Cierta tiempo después, habiéndose encontrado Robinson con Viernes, ambos unieron su trabajo en una tarea común. Por la mañana cazaban seis horas y traían cuatro cestos de caza. Por la tarde trabajaban seis horas en el huerto y obtenían cuatro cestos de hortalizas.

Cierta día llegó a la isla una canoa. Desembarcó de ella un apuesto forastero y fue admitido a la mesa, de nuestros dos reclusos. Este forastero probó la producción del huerto, la elogió mucho y antes de despedirse de sus anfitriones habló como sigue:

«Generosos isleños, habito un país donde la caza es mucho más abundante que aquí, pero donde la horticultura es completamente desconocida. Sería fácil traer os todas las tardes cuatro cestos de carne si vosotros me entregáseis a cambio dos cestos de hortalizas».

Al escuchar estas palabras Robinson y Viernes se retiraron para consultar, y la discusión que tuvo lugar es demasiado interesante como para no consignarla íntegramente.

VIERNES.—¿Qué le parece?

ROBINSON.—Si aceptamos la proposición estamos arruinados.

V.—¿Está seguro? Considerémoslo.

R.—El caso es evidente. Aplastada por la competencia, nuestra caza como rama de la industria, quedará aniquilada.

V.—¿Pero eso qué importa, si tendremos los venados?

R.—¡Teorías! Ya no serán el producto de nuestro trabajo.

V.—Perdone señor, porque para tener los venados tendremos que entregar hortalizas.

R.—¿Qué ganaremos entonces?

V.—Los cuatro cestos de carne nos cuestan seis horas de trabajo. El extranjero nos lo da a cambio de dos cestos

de hortalizas que solamente nos cuestan tres horas de trabajo. Esto nos deja tres horas libres.

R.—Diga más bien que esas horas son restadas a nuestros esfuerzos. Ahí está la pérdida. El trabajo es riqueza, y si perdemos la cuarta parte de nuestro tiempo, seremos la cuarta parte menos ricos.

V.—Usted está muy equivocado, mi querido amigo. Tendremos la misma cantidad de carne, la misma cantidad de hortalizas, y tres horas más a nuestra disposición. ¿Esto es progreso o eso no existe?

R.—¡Usted se pierde en generalidades! ¿Qué haremos con esas tres horas?

V.—Haríamos alguna otra cosa.

R.—¡Ah! Comprendo. Usted no puede concretar. Alguna otra cosa, eso es fácil decirlo.

V.—Podemos pescar, adornar nuestra cabaña, leer la Biblia.

R.—¡Utopía! ¿Hay alguna certeza de que debemos hacer lo uno o lo otro?

V.—Muy bien, si no tenemos ninguna necesidad que satisfacer, podemos descansar. ¿Acaso el descanso no es nada?

R.—Pero mientras descansáremos nos moriríamos de hambre.

V.—Mi querido amigo, usted se ha metido en un círculo vicioso. Hablo de un reposo que no substraiga nada a nuestro abastecimiento de carne y hortalizas. Usted siempre olvida que mediante nuestro comercio exterior, nueve horas de trabajo nos proporcionarán la misma cantidad de provisiones que obtendremos en la actualidad con doce.

R.—Es muy evidente, Viernes, que usted no ha sido educado en Europa y que usted nunca ha leído el «Moniteur Industriel», porque entonces habría aprendido que todo ahorro de tiempo es pérdida pura. Lo importante no es comer ni

consumir, sino trabajar. De nada sirve lo que consumimos si no es el producto directo de nuestro trabajo. ¿Quiere saber si usted es rico? Nunca considere los goces que obtiene sino el trabajo que debe hacer. Esto es lo que el «Moniteur Industriel» le enseñaría. En cuanto a mí, no tengo pretensiones de teórico y sólo me preocupa la pérdida de nuestras actividades de caza.

V.—¡Qué manera de invertir las ideas! Pero. . .

R.—Nada de peros. Además, hay razones políticas para rechazar las ofertas interesadas del pérfido extranjero.

V.—¡Razones políticas!

R.—Sí: él sólo nos hace estas ofertas porque son ventajosas para él.

V.—Tanto mejor, dado que también son ventajosas para nosotros.

R.—Entonces con este tráfico nos colocaríamos en una situación de dependencia con respecto a él.

V.—Y él se colocaría en situación de dependencia con respecto a nosotros. Nosotros necesitaremos su carne, él necesitará nuestras hortalizas y todos viviremos en términos de amistad.

R.—¡Sistemas! ¿Quiere que le tape la boca?

V.—Eso lo veremos. Todavía no he escuchado ninguna buena razón.

R.—Supongamos que el extranjero aprende a cultivar un huerto y que su isla resulta ser más fértil que la nuestra. ¿No ve las consecuencias?

V.—Sí, nuestras relaciones con el extranjero cesarían. Ya no se llevarían nuestras hortalizas, dado que podría tenerlas en su isla con menos trabajo. Ya no nos traería carne, dado que nada podríamos darle a cambio, y entonces nos encontraríamos precisamente en la situación en que usted nos quiere colocar ahora.

R.—¡Salvaje imprevisor! Usted no comprende que después de haber aniquilado nuestra caza inundándonos de car-

ne, él aniquilaría nuestros huertos inundándonos de hortalizas.

V.—Pero esto sólo duraría mientras estemos en condiciones de darle otra cosa, o sea mientras encontramos otra cosa que producir con economía de trabajo para nosotros mismos.

R.—¡Otra cosa, otra cosa! Usted siempre vuelve a lo mismo. Usted está en la luna, mi estimado amigo Viernes; sus opiniones no tienen sentido práctico.

El debate fue muy prolongado, y, tal como sucede a menudo, cada cual siguió aferrado a su propia opinión. Pero como Robinson ejercía gran influencia sobre Viernes, su opinión prevaleció, y cuando llegó el extranjero para conocer la respuesta, Robinson le dijo:

«—Mire, extranjero; para inducirnos a aceptar su proposición debe usted darnos dos seguridades: Primero, que su isla no tiene mejores existencias de animales de caza que la nuestra, porque queremos pelear con armas iguales solamente. Segundo, que usted pierda en la operación. Porque tal como sucede en todo intercambio, por fuerza hay una parte que gana y otra que pierde, y nosotros seríamos tontos si usted no perdiera. ¿Qué me dice?»

—Nada—, respondió el extranjero, y echándose a reír volvió a subir a su canoa.

¿POR QUE NO TENGO BICICLETA?

Por MANUEL F. AYAU

Niño: Dime, abuelo, ¿por qué somos pobres? ¿Por qué no tengo bicicleta?

Abuelo: ¿Por qué me dices eso Juanito? Aquí estamos muy contentos, tranquilos, gozando de esta pesca, del aire, del sol. . . ¿Por qué crees que somos pobres?

N: Pues paseando por algunas partes he visto que otros niños tienen mejor casa, bicicleta, y ropa nueva, y tú me has dicho que, por ahora, no podemos tener nada de eso.

A: Ellos también son pobres. No pueden hacer todo lo que quieren, porque el día de ellos también tiene sólo 24 horas. Porque a su estómago no le cabe mucho más de lo que tú comes. Porque no tienen más cariño. Cierto es que no tienen angustia económica y por eso tienen más cosas, pero en realidad, aunque la diferencia parezca muy grande, lo que debería decirse es que ellos son menos pobres que nosotros, pues hay mucho que ellos también desean y no pueden obtener.

N: Todo está muy bien abuelo, pero eso no contesta mi pregunta, y es nada más una manera bonita de decirme cosas para que no me sienta tan mal.

A: Mira Juanito, te voy a explicar: Tu papá sí tenía bicicleta cuando era de tu edad y todo lo demás que dices que tienen esos chicos, pero los vaivenes de la vida nos han traído a esta situación. Tengo esperanzas de que tú, con tu educación y tu trabajo, puedas darle a tus hijos todas esas cosas.

N: Pero abuelo, de todo me dices, pero no me contestas. ¿Por qué, si tenías tanto, ahora ya no tenemos?

A: ¡Pues porque perdí mi fortuna!

N: ¿Por qué la perdiste?

A: Pues yo tenía la fábrica de candelas más importante de la comarca. Trabajaban en la fábrica muchos hombres y mujeres, y yo ganaba mucho dinero. Cuando vino la electricidad, al principio era muy cara, y aunque algunos la compraban, siempre era un lujo. La luz de las candelas todavía era más barata y por eso la gente prefería las molestias de la candela a lo caro de la electricidad. Y yo creí que la electricidad seguiría siendo una curiosidad accesible sólo para los ricos.

Pero, gastando tiempo y recursos que algunos estaban dispuestos a arriesgar —a especular—, poco a poco encontraron mejores combinaciones de métodos y materiales (recursos) para hacer la electricidad más barata.

Estos señores, en aquellos tiempos, nos parecían unos locos, unos ilusos, y yo preferí lo seguro, lo conocido, lo tradicional; me reí de ellos, y mis ahorros los invertí en mejorar mi fábrica de candelas.

De repente, ya muy tarde, me di cuenta de que me había equivocado. Me di cuenta de que, para seguir ganando dinero y conservar mi fortuna, en vez de comprar maquinaria para hacer candelas, debería de haber invertido en la compañía eléctrica. De ese modo hubie-

ra trasladado capital de la fábrica de candelas a la fábrica de energía eléctrica.

Como siguieron las cosas, al cabo de corto tiempo había perdido todo y todos nuestros trabajadores estaban sin empleo.

N: ¿Y qué hiciste por toda esa gente que se quedó sin empleo?

A: ¡Pues qué podía hacer! Mi fábrica ya no valía nada. Me había gastado mi fortuna en resistir a la competencia. Invertí para mejorar la producción en algo que ya no valdría nada. No podía conseguir más capital. Yo estaba arruinado y la fábrica se cerró. Para pagar mis deudas vendí el terreno.

N: ¿Por qué no conseguías más capital, abuelo?

A: Porque los dueños de capital vieron que ganarían más invirtiendo en electricidad que en candelas, y el capital se invierte donde las perspectivas de ganancias son mayores.

N: Eso está bueno, desde el punto de vista del dueño del capital, o del que lo maneja, pero, ¿corresponde eso a lo que más le conviene a todos? ¿Por qué debe el capital invertirse donde da más utilidad? ¿No debería el gobierno asegurarse de que se invierta donde más le conviene a la sociedad? ¡Fíjate cuántos trabajadores se quedaron sin empleo!

A: Pues hijo, el progreso tiene su precio. ¿No crees que están mejor todos con electricidad? Imagínate el tiempo que todos se economizan sólo porque ya no usan candelas, y todo lo que todos pueden hacer debido a que existe electricidad.

- N: Sí, pero aunque en ese caso específico resultó bien para los demás, no creo conveniente que el capital se invierta para fines egoístas — sino que debe invertirse con fines sociales.
- A: Pues así resulta automáticamente, hijo, porque los que produjeron electricidad dieron un mejor servicio a la sociedad que el que daba yo, y ganaban más. Entonces, por eso mismo, se invirtió más capital ahí. A todos les convenía, menos a mí.
- N: ¿Entonces quiere eso decir que hubo un traslado de capital guiado por la utilidad?
- A: Sí hijo, y eso es un continuo proceso. ¡Aunque los dueños de capital no lo quieran! El uso de capital se guía por la posible utilidad, siempre que alguien no lo evite, usando coacción, por supuesto. Las ganancias sirven para dos cosas: por un lado, para guiar la inversión, y por el otro, como fuente de capital, pues si no hay ganancias, nada queda para invertir.
- N: ¿Pero quién es el dueño de las ganancias? ¿No debería la sociedad ser el dueño?
- A: Hijo, la sociedad **es** la dueña, si se ve bien el asunto al fin de cuentas. El «propietario» decide cómo invertir sus ganancias, solamente mientras lo haga acertadamente. Si se equivoca, «la sociedad» se lo quita y se lo da a otro más acertado. Cuando no lo haga tan bien como lo hace otro, la «sociedad» (los clientes) le darán las utilidades a otro, y éste las manejará, mientras lo haga bien según «la sociedad». Mientras lo haga bien, sus hijos tendrán las bicicletas.
- N: Pero yo conozco a algunos que por pura suerte han acertado, pues en inteligencia no descuellan.

- A: A «la sociedad» no le interesa la razón del éxito; si un señor acierta por suerte, eso también lo reconoce la sociedad, otorgándole mayores utilidades.
- N: ¿Y los que son ricos por qué heredaron su riqueza?
- A: Pues hijo, eso se lo deben, a que su abuelo no se equivocó o tuvo suerte. Pero si el que heredó el dinero no lo maneja bien, o no tiene suerte, pronto habrá «redistribuido» la fortuna.
- N: Regresemos a lo que me decías antes, porque según me han contado, tu fábrica no era de velas sino de alfombras. Yo nunca había oído de esa fábrica de velas.
- A: Me olvidaba hijo, tienes razón. La fábrica de velas fue hace mucho tiempo y efectivamente, ya a todos (menos a mí) se les ha olvidado.
- N: ¿Qué pasó entonces?
- A: Después del fracaso de la fábrica de velas, yo decidí probar fortuna, y me fui a otro país donde aprendí el negocio de alfombras. Me llevé a tu papá y tus tías y, después de muchas penurias y sacrificios, salimos adelante.
- Después nos regresamos, y convencí a unas personas a invertir su capital en una fábrica de alfombras. Tuvimos mucho éxito y nuevamente hicimos fortuna. Tu papá ya estaba más grande y, aunque no había ido al colegio, porque éramos muy pobres, con el tiempo se volvió experto en alfombras. Como le gustaba leer, se autoeducó y, a medida que yo me ponía viejo, él se encargaba más y más del negocio que crecía muy bien.
- N: ¿Y qué pasó esta vez?

A: Nosotros usábamos más que todo lana importada. La comprábamos barata. Comprábamos, sin embargo, un poquito de la lana del país, pero esto era poco, porque a los precios que la comprábamos, sólo algunos estaban dispuestos a producirla.

N: ¿Por qué sólo algunos?

A: Porque los métodos y sistemas de ganadería bovina eran poco eficientes, y muy pocos ganaban en ese negocio. Así, el capital no se invertía en producir lana, sino preferentemente en otras cosas, por eso teníamos, y nos convenía, importar la mayoría de la lana.

N: Y si aquí hubieran pagado más por la lana, ¿no se hubiera producido más en el país?

A: Sí, pero entonces las perspectivas de utilidades hubieran bajado y no hubiéramos podido conseguir el capital necesario para la fábrica. La fábrica costó 750,000 quetzales y con eso empleamos 150 trabajadores y trabajadoras.

N: ¿Quiere decir que se necesitaron 5,000 quetzales por cada plaza de trabajo?

A: Sí.

N: ¿Y tuvieron buenas utilidades?

A: ¡Muy buenas!

N: ¿Y qué hicieron los accionistas con ellas?

A: Pues, en primer lugar, sin duda gastaron en su familia, mejorando su casa y su carro, vendiendo los viejos carros a gente que no puede comprar nuevos y, después de eso, invirtieron en otras cosas.

N: ¿Y no acapararon ese dinero?

A: Pues hijo, no es posible acaparar, aunque uno quiera.

N: ¿Cómo que no? ¿No pueden ir depositando y depositando en una cuenta bancaria, y ganando intereses, sin invertir su dinero?

A: Para ellos así resulta, pero para la sociedad no, porque son precisamente esos depósitos los que los bancos prestan para que, a su vez, otros inviertan. Otros que no tienen suficiente dinero para lo que quieren hacer, pero sí suficiente para que el banco vea que la cosa sí va en serio. De modo que, para el dueño del dinero, está sólo «guardado», pero en realidad, está invertido, y bien invertido, porque como lo que presta el banco no es del banco, éste tendrá mucho cuidado de que no sea mal invertido y se pierda.

N: ¿Pero qué pasó con lo de la lana?

A: ¡Que el gobierno decidió fomentar la producción de lana!

N: ¿Y eso no es bueno?

A: No. ¡Espérate! «Fomento» quiere decir «ayuda». Pero «Fomento» a un grupo en particular, generalmente significa ayudar a algunos a costillas de otros.

N: ¿Y no es el gobierno el que les da algo a los que fomenta?

A: El gobierno sólo tiene lo que los ciudadanos le dan a través de los impuestos. El gobierno sólo puede fomentar, dándole a algunos lo que recibió de otros, o también obligando a algunos a darle a otros más de lo que libremente les darían.

N: La primera parte la entiendo, pero la segunda... no comprendo cómo el gobierno puede obligar a unos a darle más a otros.

A: Pues eso es lo que pasó con la lana: Subieron los impuestos de importación de lana y, como entonces nos salía más caro importarla que comprarla aquí, en el país se invirtió capital para abastecernos de lana. Así se fomentó la producción de lana.

N: ¡Pero eso es bueno! Dio más trabajo a mucha gente.

A: No, porque ese capital se sustrajo de otras inversiones que también darían trabajo y que, aunque hubiesen sido lucrativas, no le eran tanto como el negocio **protegido** de la lana. El impuesto se estableció, precisamente, para distraer la inversión hacia la producción de lana. Las plazas de trabajo, en vez de estar en esas otras cosas, se fueron a la lana.

N: ¿Y qué pasó entonces?

A: Que le tuvimos que subir el precio a nuestras alfombras. Entonces el gobierno subió los impuestos de importación de alfombras para que no cerráramos la fábrica, pues las alfombras importadas salían más baratas que las nuestras a nuestro nuevo costo. Desde luego, perdimos nuestro mercado de exportación, del cual dependía buena parte de nuestro negocio. Y nuevamente nos quedamos pobres. El gobierno todavía intentó salvarnos, subiendo más los impuestos de las alfombras importadas, para que pudiéramos, así, subir nuestros precios, y vender en el país.

Estaba obligando, a los que querían alfombras, a pagarnos más de lo que realmente les costarían, y muchos así lo hicieron. Por esta razón, para mantenernos a nosotros dejaron de comprar o gastar en otras cosas. Y así es que todos tenían menos dinero disponible, excepto los que invirtieron en ganadería bovina. ¡Como todos los demás tenían menos con qué adquirir, eso evitó poner otras empresas por falta de mercado! Al fin

de cuentas, tuvimos que cerrar la fábrica, porque menos gente quería alfombras y para colmo de males, guiados por la falsa utilidad de la ganadería bovina, nosotros también habíamos invertido en nuestro propio rebaño creyendo en eso del fomento. ¡Hijo, comimos chivo por mucho tiempo!

N: ¿Y por eso no tengo bicicleta?

A: No te preocupes, hijo. Ya la tendrás.

N: ¿Y cómo hago?

A: Sólo hay una manera, hijo. Aprende a prestar a los demás el servicio que más aprecien, a producir lo que ellos valoren más. La gente te dará ganancias mientras le sirvas mejor, es decir, mientras ellos obtengan mayores satisfacciones. En el grado que tú aciertes, en ese grado serás más rico, porque habrás servido más a «la sociedad», a tus clientes.

No dependas de los gobiernos para resolver tus problemas económicos. Lo que hacen lo cambian por intereses políticos o por razones baladíes de la noche a la mañana. Prefiere siempre la incertidumbre del mercado a las promesas de seguridad del gobierno.

Y sobre todo, comprende que el progreso significa cambio: dejar de hacer las cosas de un modo para hacerlas mejor, lo cual, al mismo tiempo, es la definición de inseguridad, de inestabilidad. El progreso **es** inestabilidad; es cambio. Y si eres capaz y bueno, según la estimación de los demás, entonces, y sólo entonces, tendrán tus hijos una bicicleta honradamente devengada por su padre.

N: ¿Y si no tengo la suerte de convertirme en empresario?

A: No importa: Entonces, ayuda al que sí lo es. Sirvele bien para que por su medio sirvas a los demás. El sir-

ve bien, porque tú le sirves bien. Cuando él no sirve bien, otro será tu jefe, ya sea porque tú cambiaste de empleo o porque otro se quedó con la empresa que de ahí en adelante empleará a la gente. Pero una cosa será siempre cierta: mientras más empresarios haya, más demanda habrá por tu trabajo. Mientras mayores sean las utilidades, más empresarios habrá, y más alto será tu salario.

A: ¿Y cómo se logra esto?

N: Y como hoy?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?

N: ¿Y cómo se logra esto?

A: ¿Solamente con el tiempo?