

HENRY HAZLITT

Una lección de economía

*La forma más fácil y sencilla de entender
los principios económicos básicos*



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escribanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Ciencias Ocultas, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.
Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com

Colección Éxito

UNA LECCIÓN DE ECONOMÍA

Henry Hazlitt

1.ª edición: junio de 2026

Título original: *Economics in One Lesson*

Traducción: *Daniel Aldea*

Maquetación: *Marga Benavides*

Corrección: *M.ª Ángeles Olivera*

Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

© 1962 y 1979 de Henry Hazlitt

© 1946 de Harper & Brothers

Ninguna parte de este libro puede ser utilizada o reproducida de ninguna manera con el fin de entrenar tecnologías o sistemas de inteligencia artificial.

Esta obra está protegida contra la extracción de texto y datos (artículo 4, apartado 3, de la Directiva (UE) 2019/790).

Libro publicado por acuerdo con Crown Currency, sello editorial de Crown Publishing Group, una división de Penguin Random House LLC. (Reservados todos los derechos)

© 2026, Ediciones Obelisco, S. L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.

Collita, 23-25 Pol. Ind. Molí de la Bastida

08191 Rubí - Barcelona - España

Tel. 93 309 85 25

E-mail: info@edicionesobelisco.com

ISBN: 978-84-1172-382-4

DL B 3734-2026

Impreso en España en los talleres gráficos de Romanyà/Valls, S. A.

Verdaguer, 1 - 08786 Capellades (Barcelona)

Printed in Spain

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Índice

PREFACIO A LA NUEVA EDICIÓN	7
PREFACIO A LA PRIMERA EDICIÓN	9
PRIMERA PARTE. LA LECCIÓN	13
Capítulo 1. La lección	15
SEGUNDA PARTE. LA LECCIÓN APLICADA	21
Capítulo 2. El cristal roto	23
Capítulo 3. Los beneficios de la destrucción	25
Capítulo 4. Las obras públicas aumentan los impuestos . .	31
Capítulo 5. Los impuestos desalientan la producción.	39
Capítulo 6. El crédito altera la producción	43
Capítulo 7. El odio a las máquinas	53
Capítulo 8. Planes para el reparto del trabajo	65
Capítulo 9. La desmovilización de tropas y funcionarios	71
Capítulo 10. El fetichismo del pleno empleo	75
Capítulo 11. ¿A quién «protegen» los aranceles?	79
Capítulo 12. El ansia de la exportación.	91

Capítulo 13. La «paridad» de precios	97
Capítulo 14. La salvación de la industria X.	105
Capítulo 15. Cómo funciona el sistema de precios	111
Capítulo 16. La «estabilización» de los precios	119
Capítulo 17. La regulación gubernamental de los precios .	127
Capítulo 18. ¿Cuáles son las consecuencias de la regulación del alquiler?	137
Capítulo 19. Las leyes del salario mínimo	145
Capítulo 20. ¿Los sindicatos hacen que aumente realmente los salarios?	153
Capítulo 21. «Suficiente para adquirir el artículo que produce»	167
Capítulo 22. La función de los beneficios	175
Capítulo 23. El espejismo de la inflación	181
Capítulo 24. La ofensiva contra el ahorro	195
Capítulo 25. La lección reformulada.	209
 TERCERA PARTE. LA LECCIÓN TREINTA AÑOS DESPUÉS	 219
Capítulo 26. La lección treinta años después.	221
 Nota bibliográfica	 231
Índice analítico	235

Prefacio a la nueva edición

La primera edición de este libro, que apareció en 1946, tuvo ocho traducciones y numerosas ediciones en rústica. En la edición de 1961, se añadió un capítulo nuevo dedicado al control de los alquileres, un tema que no se había tratado de forma específica en la primera edición, aparte de una visión general sobre la regulación de precios por parte del gobierno. También se actualizaron algunas estadísticas y referencias.

Hasta la fecha, no se han introducido otros cambios de relevancia, principalmente porque no se consideraron necesarios. El propósito del libro era subrayar los principios económicos fundamentales y las consecuencias de ignorarlos, más que analizar los efectos de leyes concretas. Aunque los ejemplos se basaban sobre todo en la experiencia estadounidense, las intervenciones gubernamentales que el autor criticaba se han extendido de tal manera por todo el mundo que numerosos lectores extranjeros tuvieron la impresión de que describía las políticas económicas de sus propios países.

No obstante, han transcurrido ya treinta y dos años desde la publicación de la primera edición, por lo que considero necesaria una revisión en profundidad. Además de actualizar todos los ejemplos y estadísticas, he incorporado un capítulo completamente nuevo dedicado a la regulación de los alquileres, ya que el debate de 1961 en Estados Unidos me parece ahora obsoleto. Asimismo, he añadido un nuevo capítulo final, titulado «La lección treinta años después», con el propósito de mostrar por qué la lección resulta hoy más necesaria que nunca.

H. H.
Wilton, Connecticut, Junio de 1978

Prefacio a la primera edición

Este libro ofrece un análisis de las falacias económicas que, en las últimas décadas, han alcanzado tal preponderancia que casi han llegado a convertirse en una nueva ortodoxia. Sólo sus propias contradicciones internas lo han impedido, pues han fragmentado a sus defensores en una multitud de «escuelas» diferentes, por la sencilla razón de que, en los asuntos que afectan a la vida práctica, resulta imposible estar equivocado de manera constante. La única diferencia entre estas nuevas escuelas radica en que algunos de sus seguidores se dan cuenta antes que otros de las absurdidades a las que los llevan sus falsas premisas; y, en ese momento, caen en la inconsistencia de abandonar inadvertidamente esos supuestos o de aceptar conclusiones menos inquietantes o fantásticas que las que la lógica exigiría.

En la actualidad, no existe casi ningún gobierno importante en el mundo cuya política económica no esté influida, o incluso determinada casi por completo, por la aceptación de alguna de estas falacias. Probablemente, la manera más directa y eficaz de comprender la economía sea analizar dichos errores, y, en especial, el error fundamental del que derivan todos los demás. Ésta es, al menos, la premisa que sustenta el presente libro, así como su título, deliberadamente ambicioso y combativo.

El libro posee, por lo tanto, un carácter ante todo expositivo y no aspira a la originalidad en cuanto a las ideas principales que presenta. Su propósito es, más bien, mostrar que muchas de las teorías consideradas hoy grandes innovaciones o avances no son sino resurrecciones de antiguos errores, lo que confirma una vez más la máxima según la cual quienes ignoran el pasado están condenados a repetirlo.

Supongo que el presente ensayo puede calificarse sin ambages de «clásico», «tradicional» u «ortodoxo». Al menos, esos serán, con toda probabilidad, los epítetos con que intentarán desacreditarlo quienes defienden los sofismas que aquí se examinan. Sin embargo, el estudioso que busca aproximarse lo máximo posible a la verdad no se dejará amedrentar por tales calificativos, ni orientará todos sus esfuerzos a provocar una revolución o un supuesto «nuevo comienzo» en el pensamiento económico. Evidentemente, su mente estará tan abierta a las ideas nuevas como a las antiguas, pero sabrá contener el impulso inquieto o exhibicionista que persigue la novedad y la originalidad por sí mismas. Como observó Morris R. Cohen: «La idea de que podemos descartar las opiniones de todos los pensadores que nos han precedido deja poco margen a la esperanza de que nuestro propio trabajo resulte valioso para los demás».¹

Dado que se trata de una obra de carácter expositivo, he recurrido libremente a las ideas de otros autores, sin ofrecer referencias detalladas más allá de algunas notas al pie y citas puntuales. Esto resulta inevitable al abordar un tema que ha sido explorado por algunas de las mentes más brillantes del mundo. No obstante, me siento particularmente en deuda con al menos tres autores, a quienes debo mencionar expresamente. Mi principal deuda, en lo que respecta al marco expositivo de esta discusión, es con el ensayo de Frédéric Bastiat *Lo que se ve y lo que no se ve*, publicado hace ya casi un siglo. De hecho, esta obra puede considerarse una modernización, ampliación y generalización del enfoque que Bastiat presentó en su panfleto. Mi segunda deuda es con Philip Wicksteed, especialmente en los capítulos dedicados a los salarios y el resumen final, cuyas conclusiones deben mucho a su *Commonsense of Political Economy*. Mi tercera deuda es con Ludwig von Mises. Dejando de lado la influencia general de sus escritos, mi principal deuda con él reside en su exposición sobre la expansión del proceso de inflación monetaria.

Si no considero recomendable mencionar nombres de autores concretos al repartir elogios, aún menos lo creo al analizar las falacias eco-

1. *Reason and Nature* (1931), pág. X.

nómicas. Hacerlo habría exigido dar justicia a cada escritor criticado de manera particular, con citas precisas, considerando el énfasis que concede a ciertos puntos, sus matices, ambigüedades o incoherencias personales. Por ello, espero que nadie se sienta demasiado decepcionado por la ausencia de nombres como Karl Marx, Thorstein Veblen, Major Douglas, Lord Keynes, el profesor Alvin Hansen y tantos otros. El objetivo de este libro no es señalar los errores de autores concretos, sino examinar los errores económicos en su forma más frecuente, extendida o influyente. De hecho, cuando las falacias alcanzan un cierto grado de popularidad, tienden a volverse anónimas, perdiendo las sutilezas y ambigüedades presentes en los autores que más contribuyeron a su difusión. La doctrina se simplifica, y el sofisma, que en ocasiones podía hallarse oculto entre matices, ambigüedades o complejas ecuaciones matemáticas, se hace más evidente. Por ello, confío en no ser acusado de injusto por presentar una exposición de una doctrina en boga que no coincida exactamente con la formulación de Lord Keynes u otro autor concreto. Lo que aquí nos interesa son las creencias sostenidas por grupos políticamente influyentes y sobre las cuales actúan los gobiernos, no los orígenes históricos de dichas creencias.

Por último, espero ser perdonado por las escasas referencias a estadísticas en las siguientes páginas. Intentar presentar una confirmación estadística al referirme a los efectos de los aranceles, la fijación de precios, la inflación y los controles sobre materias primas como el carbón, el caucho o el algodón habría hecho que este libro se extendiera mucho más allá de sus dimensiones previstas. Como periodista en activo, además, soy muy consciente de la rapidez con que las estadísticas quedan obsoletas y son reemplazadas por cifras posteriores. Quienes estén interesados en problemas económicos específicos deberían consultar discusiones actuales y «realistas» sobre aquellos, acompañadas de documentación estadística; no les resultará difícil interpretar correctamente los datos a la luz de los principios básicos que hayan aprendido.

He procurado, en la medida de lo posible, redactar este libro con la mayor sencillez y ausencia de tecnicismos compatibles con la necesaria precisión, de modo que cualquier lector sin conocimientos previos de economía pueda comprenderlo plenamente.

Aunque este libro fue concebido como un todo unitario, tres de sus capítulos se publicaron previamente en forma de artículos. Por ello, deseo expresar mi agradecimiento a *The New York Times*, *American Scholar* y *New Leader* por permitirme reproducir material originalmente publicado en sus páginas. También agradezco al profesor von Mises por revisar el manuscrito y ofrecer valiosas sugerencias. La responsabilidad de las opiniones expresadas recae, por supuesto, exclusivamente sobre mí.

H. H.

Nueva York, 25 de marzo de 1946

Capítulo 1

La lección

Ninguna otra disciplina conocida está tan plagada de falacias como la economía. Esto no es fruto del azar. Si las dificultades inherentes al tema ya resultan notables por sí mismas, se multiplican considerablemente debido a un factor que en otras áreas, como la física, las matemáticas o la medicina, resulta casi insignificante: la presencia de intereses egoístas. Si bien todos los grupos comparten ciertos intereses económicos con otros, también es cierto —como veremos— que cada grupo posee intereses que se oponen a los de los demás. Mientras que algunas políticas públicas pueden beneficiar a largo plazo a toda la sociedad, otras sólo favorecen a un grupo en detrimento de los demás. El grupo beneficiado, al tener un interés tan directo en la medida, la defenderá con entusiasmo y constancia, llegando incluso a emplear a las mentes más brillantes y sobornables de su época para respaldar su causa. Como resultado, el gran público puede llegar a convencerse de que los argumentos son sólidos o, por el contrario, quedar tan confundido que le resulte imposible analizar el asunto con claridad.

Al margen de estas interminables alegaciones en defensa del interés propio, existe un segundo factor decisivo que genera a diario nuevas falacias económicas. Me refiero a la persistente tendencia del ser humano a considerar sólo las consecuencias inmediatas de una política determinada, o sus efectos en un único grupo, y a evitar la indagación de los efectos a largo plazo de dicha política, no sólo sobre ese

grupo en particular, sino también sobre todos los demás. Esta falacia consiste en ignorar los efectos secundarios.

En esto radica la diferencia entre la buena y la mala economía. El mal economista sólo ve lo evidente; el buen economista es capaz de ver más allá. El mal economista sólo ve los efectos directos de una determinada medida; el buen economista también tiene en cuenta las consecuencias a largo plazo y los efectos secundarios. El mal economista sólo ve el efecto que una determinada política ha tenido o tendrá en un grupo concreto; el buen economista también indaga los efectos de dicha política sobre el resto de grupos.

La distinción puede parecer obvia. La cautela consistente en tratar de prever todas las consecuencias que tendrá una política determinada para todo el mundo es posible que sea demasiado elemental. ¿Acaso no sabe todo el mundo, por experiencia personal, que existen una serie de excesos que, aunque *a priori* puedan resultar gratos, a la larga resultan extremadamente perniciosos? ¿Acaso no saben todos los niños que si comen demasiados dulces terminarán por ponerse enfermos? ¿No sabe la persona que coge una buena cogerza que a la mañana siguiente despertará con el estómago revuelto y un espantoso dolor de cabeza? ¿No sabe el alcohólico que está destrozándose el hígado y acortando su vida? ¿Acaso no sabe el donjuán que está expuesto a todo tipo de riesgos, desde el chantaje a la enfermedad? Finalmente, y llevando el argumento a un ámbito más económico aunque asimismo humano, ¿no sabe el holgazán y el derrochador, incluso en medio de su despreocupada peripecia, que se encamina a un futuro de deudas y miseria?

Sin embargo, cuando nos adentramos en el campo de la economía pública, estas verdades elementales son completamente ignoradas. Hoy en día existen hombres considerados brillantes economistas que menosprecian el ahorro y recomiendan el despilfarro a escala nacional como medio de salvación económica; y cuando alguien señala las posibles consecuencias de estas políticas a largo plazo, responden con frivolidad, como lo haría el hijo pródigo ante las advertencias paternas: «A la larga, todos muertos». Y estas ocurrencias banales son consideradas frases lapidarias de una profunda sabiduría.

Pero la tragedia es que, en realidad, ya estamos sufriendo las consecuencias a largo plazo de políticas pasadas, sean recientes o remotas.

Hoy ya es el mañana que el mal economista nos instó a ignorar ayer. Las repercusiones de ciertas políticas económicas pueden manifestarse en pocos meses; otras, en varios años; y algunas, incluso, pueden tardar décadas en hacerse evidentes. Sin embargo, en todos los casos, estas consecuencias a largo plazo forman parte intrínseca de la política económica, de la misma manera que la gallina ya está contenida en el huevo o la flor en el interior de la semilla.

Desde este punto de vista, por lo tanto, toda la economía puede reducirse a una sola lección, y ésta, en una sola frase: *El arte de la economía consiste en el análisis, no sólo de las consecuencias inmediatas, sino también de los efectos a largo plazo de cualquier acción o política; el arte de la economía consiste en explorar las consecuencias de dicha política no sólo sobre un grupo, sino también sobre todos los sectores.*

2

Nueve décimas partes de las falacias económicas que actualmente están causando tanto daño en el mundo son consecuencia de haber ignorado esta lección. Todas esas falacias se derivan de uno de los dos errores fundamentales o de ambos: fijarse sólo en las consecuencias inmediatas de una medida o propuesta, y tener en cuenta sólo las consecuencias para un grupo en particular, descuidando al resto.

Obviamente, el error contrario también es posible. Al analizar una política, no debemos concentrarnos *sólo* en los resultados a largo plazo para la sociedad en su conjunto. Éste es el error que suelen cometer los economistas clásicos, un error que se traduce en una cierta insensibilidad hacia el destino de aquellos grupos que sufrieron perjuicios inmediatos debido a políticas o desarrollos que, a largo plazo y en términos netos, demostraron ser beneficiosos.

Hoy en día, son relativamente pocos los que incurren en este error, y la mayoría de ellos son economistas profesionales. La falacia más común, aquella que reaparece una y otra vez en casi todas las discusiones económicas, presente en innumerables discursos políticos y constitutiva del sofisma central de la llamada «nueva» economía, consiste en concentrarse en los efectos a corto plazo de las políticas sobre grupos

específicos e ignorar o menospreciar sus repercusiones a largo plazo sobre la sociedad en su conjunto. Los «nuevos» economistas se jactan de que esto representa un avance casi revolucionario frente a los métodos de los economistas «clásicos» u «ortodoxos», ya que tienen en cuenta los efectos inmediatos que los anteriores solían pasar por alto. Sin embargo, al descuidar los efectos a largo plazo, cometen un error mucho más grave: no ven el bosque porque están centrados en el análisis minucioso de unos pocos árboles. A menudo, sus métodos y conclusiones resultan profundamente reaccionarios, y en ocasiones se sorprenden al descubrir que coinciden con las ideas del mercantilismo del siglo XVII. En realidad, caen —o caerían, de no ser por su incoherencia— en los antiguos errores que esperábamos que los economistas clásicos hubieran erradicado de manera definitiva.

3

A menudo se comenta con disgusto que los malos economistas presentan sus errores al público con más eficacia que los buenos economistas logran exponer sus verdades. Asimismo, se critica que los demagogos parezcan más convincentes al difundir disparates económicos desde la tribuna pública que los hombres íntegros al señalar sus fallos. Sin embargo, la razón fundamental de esto no debería ser un misterio: los demagogos y los malos economistas ofrecen verdades a medias, limitándose a hablar de los efectos inmediatos de una política o de sus consecuencias sobre un único grupo. Hasta cierto punto, es posible que en ocasiones tengan razón. En tales casos, la respuesta consiste en demostrar que la política propuesta también tendría efectos más duraderos y menos deseables, o que beneficiaría a un grupo a expensas de los demás; es decir, en complementar y corregir la verdad a medias con su otra mitad. Ahora bien, considerar todos los efectos importantes de una medida sobre toda la sociedad a menudo exige una cadena de razonamientos larga, compleja y poco atractiva. La mayoría del público encuentra difícil seguir esta cadena y pronto se aburre o deja de prestar atención. Los malos economistas aprovechan esta pereza y debilidad intelectual asegurando al público que no es necesario intentar seguir el

razonamiento ni evaluarlo por sus méritos, porque sólo se trata de «clasicismo», «*laissez-faire*», «apología capitalista» o cualquier otro término despectivo que les resulte más eficaz.

Hemos expuesto, de manera abstracta, la naturaleza de la lección y las falacias que se interponen en su camino. No obstante, la lección no calará y las falacias permanecerán inadvertidas a menos que se ilustren con ejemplos concretos. A través de ellos podremos avanzar desde los problemas más elementales de la economía hasta los más complejos y difíciles. Gracias a estos ejemplos, aprenderemos primero a identificar y evitar las falacias más evidentes y burdas, y, finalmente, algunas de las más sofisticadas y escurridizas.

A esta tarea nos dedicaremos a continuación.

Capítulo 2

El cristal roto

Comencemos con el ejemplo más sencillo posible; siguiendo el ejemplo de Bastiat, elijamos un cristal roto.

Un gamberro lanza un ladrillo contra el escaparate de una panadería. El tendero sale furioso del establecimiento, pero el chico ya ha desaparecido. Pronto se congrega una multitud que observa con silenciosa satisfacción tanto el agujero en el cristal como los fragmentos esparcidos sobre el pan y los pasteles. Al cabo de un rato, la multitud siente la necesidad de reflexionar filosóficamente. Varios de sus miembros no pierden la oportunidad de recordarse entre sí —y al panadero— que, al fin y al cabo, toda desgracia tiene un lado positivo: dará trabajo a algún cristalero. A medida que meditan sobre ello, comienzan a elaborarlo más: ¿cuánto cuesta un escaparate nuevo? ¿Doscientos cincuenta dólares? Sin duda, es una suma considerable. Pero, si los cristales nunca se rompieran, ¿qué ocurriría con el negocio del vidrio? Y entonces, claro, la reflexión se vuelve interminable: el cristalero dispondrá de 250 dólares adicionales para gastar en otros comercios, que a su vez tendrán 250 dólares más para gastar en otros establecimientos, y así sucesivamente hasta el infinito. Según esta lógica, si se llevara al extremo, el cristal roto no sería un daño, sino una fuente de riqueza y empleo; y el chiquillo que lanzó el ladrillo, lejos de ser una amenaza pública, sería un benefactor.

Sigamos adelante y analicemos la cuestión desde otra perspectiva. Los testigos del incidente tenían razón, al menos en su primera conclusión. Este pequeño acto de vandalismo, en principio, se traducirá en más beneficios para algún cristalero, quien recibirá la noticia del incidente con semejante satisfacción a la del propietario de una funeraria al enterarse de un fallecimiento. Sin embargo, el panadero perderá los 250 dólares que tenía pensado gastar en un traje nuevo. Al tener que reemplazar el cristal del escaparate, se verá obligado a prescindir del traje nuevo o de alguna otra necesidad o lujo equivalente. En lugar de tener un cristal y 250 dólares, ahora sólo dispondrá de un cristal. O, como tenía pensado comprar el traje esa misma tarde, en vez de tener un cristal y un traje, deberá conformarse sólo con el cristal. Si pensamos en él como parte de la sociedad, ésta habrá perdido un traje nuevo que podría haber existido en otras circunstancias, y por eso su pobreza se verá incrementada de forma correspondiente.

En resumidas cuentas, lo que gana el cristalero es justamente lo que pierde el sastre. No se ha añadido ningún tipo de nuevo «empleo». La gente reunida frente a la panadería sólo tenía en cuenta las dos partes de la transacción, es decir, el panadero y el cristalero, olvidando la tercera parte potencialmente interesada: el sastre. Este olvido responde justo a la ausencia del sastre en la escena. Dentro de uno o dos días, la gente verá el nuevo escaparate, pero nunca verá el nuevo traje potencial, precisamente porque éste nunca existirá. Sólo ven aquello que tienen delante de sus narices.

Capítulo 3

Los beneficios de la destrucción

Por tanto, el suceso del cristal roto tiene una conclusión lógica: se trata de una falacia elemental. Cabe pensar que cualquiera podría evitarla con sólo unos momentos de reflexión. Sin embargo, este tipo de falacias, a menudo encubiertas bajo mil disfraces, es la más persistente en la historia de la economía, y en la actualidad está más extendida que nunca. Cada día es solemnemente proclamada por capitanes de la industria, cámaras de comercio, líderes sindicales, articulistas, columnistas de prensa, comentaristas de radio y televisión, eruditos estadísticos que se sirven de las técnicas más refinadas y profesores de economía de las más prestigiosas universidades. Cada uno a su manera, todos ellos se explayan sobre las ventajas de la destrucción.

Aunque algunos de ellos no se atreverían a afirmar que los pequeños actos de destrucción generan beneficios, están convencidos de que los grandes actos destructivos traen beneficios casi ilimitados. Aseguran que estamos mucho mejor económicamente en tiempos de guerra que en tiempos de paz; ven «milagros de producción» que sólo origina la guerra y un mundo posbélico de prosperidad que sólo puede alcanzarse gracias a una enorme demanda «acumulada» o «diferida». En Europa, después de la Segunda Guerra Mundial, se dedicaron a señalar alegremente las casas y ciudades enteras que habían sido arrasadas y que «tenían que ser reconstruidas». En Estados Unidos enumeraron las casas que no se pudieron construir durante el conflicto bélico, las medias

de nailon que no se pudieron suministrar, los automóviles y neumáticos inservibles, los aparatos de radio y frigoríficos obsoletos. Al final, las cifras resultaban formidables.

Nos encontramos, una vez más, con nuestra vieja amiga, la falacia del cristal roto, eso sí, con ropa nueva y tras haber engordado tanto que resulta difícil de reconocer. Esta vez viene acompañada de todo un séquito de falacias relacionadas. Como la que lleva a confundir *necesidad* con *demanda*. Cuanto más destruye la guerra, cuanto mayor es el empobrecimiento, tanto mayor es la necesidad en la posguerra. De eso no cabe duda. Ahora bien, necesidad no es lo mismo que demanda. La auténtica demanda económica requiere no sólo necesidad, sino también el correspondiente poder adquisitivo. Las necesidades de la India actual son incomparablemente mayores que las de Estados Unidos, pero su poder adquisitivo y, por lo tanto, el «nuevo negocio» que puede estimular, es incomparablemente menor.

Ahora bien, al superar este punto, cabe la posibilidad de caer en otra falacia, una que suelen esgrimir también los partidarios de la teoría del cristal roto. Piensan en el «poder adquisitivo» únicamente en términos monetarios, y actualmente el dinero puede imprimirse con facilidad. De hecho, en el momento de escribir estas líneas, la impresión de dinero es la mayor industria del planeta, siempre y cuando valoremos el producto en términos estrictamente monetarios. Sin embargo, cuanto más dinero se produce de esta manera, más disminuye el valor de la unidad monetaria. La depreciación queda reflejada en el incremento de los precios de los productos básicos. Pero como la mayoría de la gente tiene la arraigada costumbre de pensar en su riqueza e ingresos en términos monetarios, se considera más próspero cuando aumentan esos totales monetarios, a pesar de que en términos de bienes pueda tener y comprar menos. Casi todos los «buenos» resultados económicos que la gente atribuyó en aquel momento a la Segunda Guerra Mundial en realidad se debieron a la inflación propia de los tiempos de guerra. Se podrían haber producido, y de hecho se produjeron, idénticos resultados por una inflación equivalente en tiempos de paz. Más adelante retomaremos esta ilusión monetaria.

Como en la falacia del cristal roto, la de la demanda «diferida» también oculta una verdad a medias. Si el cristal roto supuso un aumento

del negocio para el cristalero, la destrucción bélica se tradujo en mayores beneficios para los productores de ciertos artículos. La destrucción de casas y ciudades supuso un aumento de trabajo para el sector de la construcción. La imposibilidad de fabricar automóviles, aparatos de radio y frigoríficos durante la guerra provocó una demanda acumulada después de ésta de *estos productos en particular*.

Para la mayoría de las personas, esto parece un aumento de la demanda, y en parte lo era, aunque sólo en términos de *dólares de inferior valor adquisitivo*. En realidad, lo que pasó es que la demanda se había desviado a estos productos en concreto, dejando al margen a todos los demás. La población europea construyó más viviendas nuevas de lo habitual porque no le quedaba más remedio, pero al hacerlo, disponía de menos mano de obra y capacidad productiva para otros sectores. Al comprar casas, tenían proporcionalmente menos poder adquisitivo para otras cosas. Allí donde el negocio aumentaba en un sector, se reducía de forma equivalente en otro, excepto en la medida en que la sensación de necesidad y urgencia estimulaba la actividad productiva.

En resumen, la guerra cambió la *dirección* de los esfuerzos posbélicos, transformando el equilibrio de los diversos sectores industriales y la propia estructura de la industria.

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial en Europa, se ha registrado un «crecimiento económico» rápido e incluso espectacular, tanto en los países que sufrieron los estragos de la guerra como en los que no. Algunos de los países en los que se produjo una mayor destrucción, como es el caso de Alemania, han avanzado más rápidamente que otros, como Francia, donde los estragos fueron mucho menores. En parte, fue gracias a que Alemania Occidental aplicó políticas económicas más sensatas, y en parte, porque la apremiante necesidad de restaurar viviendas y condiciones de vida normales obligó a todos a esforzarse más. Pero esto no significa que la destrucción de la propiedad sea una ventaja para la persona cuya propiedad ha sido destruida. Nadie quema su propia casa con la idea de que se sentirá motivado por la urgencia de reconstruirla.

Tras una guerra, suele producirse un aumento temporal de la actividad y el esfuerzo. Al comienzo del famoso tercer capítulo de su *Historia política de Inglaterra*, Macaulay señaló lo siguiente:

Ninguna desgracia común, ni siquiera un gobierno habitualmente inepto, puede arruinar a una nación tanto como el progreso constante del conocimiento y el esfuerzo continuo de sus ciudadanos por superarse pueden hacerla próspera. A lo largo de la historia se ha comprobado con frecuencia que los gastos excesivos, los impuestos elevados, las restricciones comerciales absurdas, la corrupción judicial, las guerras desastrosas, las revueltas, las persecuciones, los incendios y las inundaciones no han logrado destruir la riqueza de una nación con la misma rapidez con que los esfuerzos de sus ciudadanos privados han sabido crearla.

Nadie desearía que su propiedad fuera destruida, ni en tiempos de guerra ni en tiempos de paz. Lo que resulta perjudicial para una persona lo es también para la colectividad que conforma la nación.

Muchas de las falacias más frecuentes en el razonamiento económico provienen de la propensión, especialmente marcada hoy en día, a pensar en términos abstractos —la colectividad, la «nación»— y a olvidar o ignorar a los individuos que la componen y le dan significado. Nadie consideraría que la destrucción bélica es un beneficio económico si primero se pusiera a pensar en la gente cuya propiedad ha sido destruida.

Quienes piensan que la destrucción bélica aumenta la «demanda» olvidan que la demanda y la oferta son sólo dos caras de la misma moneda; son lo mismo visto desde perspectivas diferentes. La oferta crea demanda porque, en el fondo, *es* demanda. La única oferta que las personas tienen para intercambiar por lo que desean es justamente lo que producen. En este sentido, la oferta de trigo por parte de los agricultores constituye su demanda de automóviles y otros bienes. Todo esto forma parte de la moderna división del trabajo y de una economía basada en el intercambio.

Es cierto que este hecho fundamental pasa inadvertido para la mayoría de la gente, incluso para algunos economistas supuestamente brillantes, debido a ciertas complicaciones como el pago de salarios y la forma indirecta, mediante dinero, en que se efectúan casi todos los intercambios modernos. John Stuart Mill y otros escritores clásicos, aunque a veces no tuvieran suficientemente en cuenta las complejas

consecuencias derivadas del uso del dinero, al menos lograron ver más allá del «velo monetario» y percibir las realidades que éste ocultaba. En ese sentido, aventajaban a muchos de los críticos actuales, quienes se dejan confundir por el dinero en vez de aprender de él. La simple inflación —la mera emisión de más dinero, que provoca un aumento de los salarios y los precios— puede dar la impresión de generar más demanda. Sin embargo, en términos de producción real e intercambio de bienes, no lo hace.

Debería ser evidente que el poder adquisitivo real se ve reducido en la misma medida en que se reduce la capacidad productiva. No debemos dejarnos engañar ni confundir por la manera en que la inflación monetaria hace subir los precios o la «renta nacional» en términos monetarios.

A veces se dice que los alemanes o los japoneses tuvieron una ventaja después de la guerra sobre los estadounidenses, ya que sus fábricas, destruidas por completo durante los bombardeos, pudieron ser reemplazadas por plantas y equipos modernos, permitiéndoles producir más eficientemente y a menor costo que los estadounidenses, que contaban con instalaciones antiguas y en parte obsoletas. Pero si eso fuera realmente una clara ventaja, los estadounidenses podrían compensarla con facilidad destruyendo de inmediato sus antiguas plantas y desechando todos los equipos antiguos. De hecho, todos los fabricantes de todos los países podrían desechar sus viejas plantas y equipos para instalar nuevas instalaciones y maquinaria moderna.

La verdad sencilla es que hay una tasa de reemplazo ideal y un momento óptimo para llevarlo a cabo. Sólo sería ventajoso para un fabricante que su fábrica y maquinaria fueran destruidas por bombas si llegara el momento en que, por desgaste y obsolescencia, su planta y equipo ya no valieran nada o incluso tuvieran valor negativo, y las bombas cayeran justo cuando de todos modos debería haber mandado demoler o sustituir el equipo.

Es cierto que la depreciación y la obsolescencia anteriores, si no se reflejan adecuadamente en los registros contables, pueden hacer que la destrucción de la propiedad resulte, en términos netos, menos perjudicial de lo que aparenta. Asimismo, la existencia de nuevas plantas e instalaciones acelera el proceso de obsolescencia de las más antiguas. Si

los propietarios de estos activos antiguos intentan prolongar su uso más allá del período en que su explotación maximiza el beneficio, entonces los productores cuyas plantas e instalaciones fueron destruidas—suponiendo que dispongan tanto de la voluntad como del capital necesario para sustituirlas por nuevas— obtendrán una ventaja comparativa o, para ser más precisos, verán reducida su pérdida relativa.

En resumidas cuentas, podemos llegar a la conclusión de que nunca es ventajoso que los proyectiles o las bombas destruyan nuestras instalaciones, a menos que éstas ya hayan perdido todo su valor o hayan adquirido un valor negativo como consecuencia de la depreciación y la obsolescencia.

Además, en todo este debate hemos omitido una consideración fundamental. Las instalaciones y los equipos no pueden ser sustituidos por un individuo (o un gobierno socialista) a menos que tanto el uno como el otro dispongan de ahorros o del capital necesario para llevar a cabo la sustitución. El problema es que la guerra también destruye el capital acumulado.

Es cierto que puede haber factores compensatorios. Los descubrimientos y avances tecnológicos durante la contienda, por ejemplo, pueden incrementar en mayor o menor medida la productividad individual o nacional, por lo que es posible que, al final, se produzca un aumento de la productividad global. La demanda de posguerra nunca reproducirá el patrón exacto de la demanda de preguerra. No obstante, tales complicaciones no deben desviarnos del reconocimiento de una verdad fundamental: la destrucción deliberada de cualquier cosa que posea un valor real constituye siempre una pérdida neta, una desgracia o un desastre, y, por más que en determinados casos puedan existir consideraciones compensatorias, nunca podrá representar, en el balance final, un beneficio ni una bendición.

Capítulo 4

Las obras públicas aumentan los impuestos

En el mundo actual no hay creencia más arraigada e influyente que aquella que glorifica el gasto público. Está en todas partes, y suele presentarse como la panacea de todos nuestros males económicos. ¿Está la industria privada parcialmente estancada? Todo puede solucionarse con dinero público. ¿Hay desempleo? No cabe duda de que se debe al «insuficiente poder adquisitivo privado». La solución es igual de obvia. Lo único que hay que hacer es que el gobierno gaste lo necesario para compensar la «deficiencia».

Existe abundante bibliografía basada en esta falacia y, como suele ocurrir con las doctrinas de este tipo, se ha convertido en parte de una intrincada red de falacias que se sustentan mutuamente. Aunque no podemos explorar aquí toda esta red, más adelante retomaremos alguna de sus ramificaciones. Pero sí podemos examinar aquí la falacia original de la que deriva el resto de falacias, la rama principal de la red.

Todo lo que obtenemos, aparte de los regalos que la naturaleza nos brinda sin costo alguno, debe pagarse de alguna manera. No obstante, el mundo está lleno de supuestos economistas rebosantes de proyectos para obtener algo a cambio de nada. Aseguran que el gobierno puede gastar sin límite y sin recurrir a los impuestos; que puede seguir acu-

mulando deudas que nunca saldará porque «nos la debemos a nosotros mismos». Más adelante retomaremos tan extraordinarias doctrinas. De momento, me temo que tendremos que ponernos dogmáticos y señalar que, en el pasado, esos sueños tan agradables siempre se han visto truncados por la insolvencia nacional o una inflación galopante. Aquí nos limitaremos a decir que todos los gastos del gobierno deben sufragarse mediante la contribución fiscal; que la propia inflación no es más que una forma particularmente perversa de tributación.

Dejando para más adelante la consideración de la red de falacias que se apoyan en el endeudamiento crónico del gobierno y la inflación, debemos dejar bien claro a través de este capítulo que, ya sea de forma inmediata o en última instancia, cada dólar de gasto público procede de un dólar obtenido a través de los impuestos. Al considerar la cuestión desde esta perspectiva, los supuestos milagros del gasto público aparecen a una luz muy distinta.

Es necesaria una cierta cantidad de gasto público para desempeñar las funciones esenciales del gobierno. Es preciso un cierto número de obras públicas —calles, carreteras, puentes y túneles, arsenales y astilleros, edificios para albergar los cuerpos legislativos, los departamentos de policía y los parques de bomberos— para atender los servicios públicos básicos. Este tipo de obras públicas, necesarias por sí mismas y defendidas sólo por ese motivo, quedan fuera del alcance de este estudio. Lo que aquí nos interesan son las obras públicas consideradas como un medio de «proporcionar empleo» o añadir una riqueza a la sociedad de la que de otro modo habría carecido.

Pongamos que se construye un puente. Si se hace para satisfacer una insistente demanda pública, si resuelve un problema de tráfico o de transporte que de otro modo resultaría insoluble, si, en resumidas cuentas, es incluso más necesario que las cosas en las que los contribuyentes habrían gastado su dinero de no haber tenido que pagar impuestos, entonces no cabe ninguna objeción. Pero un puente construido principalmente «para proporcionar empleo» es un tipo de puente muy distinto. Cuando proporcionar empleo se convierte en la finalidad, la necesidad pasa a ser una cuestión secundaria. Deben *inventarse* «proyectos». En lugar de pensar sólo dónde *deben* construirse los puentes, los responsables del gasto público pasan a preguntarse dónde *pue-*