

N. D. El CEES tiene mucho gusto en presentar a sus lectores el siguiente artículo que si bien se refiere a la economía norteamericana, asienta una serie de principios básicos para el crecimiento económico de valor universal. El CEES no está necesariamente de acuerdo con todos los puntos expresados por el autor, especialmente en cuanto a sus observaciones referentes al impuesto progresivo sobre la renta. No obstante, considera que en general, el trabajo del señor Thomas C. Mann, merece leerse con mucha atención, especialmente ya que proviene de una persona da alta jerarquía y vasta experiencia, actualmente, encargada de asuntos interamericanos.

Las obras citadas por el autor pueden consultarse o adquirirse en español o inglés, en nuestras oficinas.

ELEMENTOS BÁSICOS DE LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA

THOMAS C. MANN

Los Estados Unidos han desarrollado un sistema económico marcado por un nivel continuamente en ascenso para la gran mayoría del pueblo. Ciertos principios, probados en la práctica desde hace más de 175 años, forman los moldes generales para este sistema y para la política económica del país. Estos principios son *la libertad económica, la libre competencia, los incentivos individuales y la utilización constructiva del capital acumulado*. Otros sistemas económicos que se han desarrollado con éxito en el mundo libre se basan también en estos principios. No estoy sugiriendo con ello que todos los países puedan o deban aplicarlos del mismo modo que nosotros. Las necesidades y problemas difieren de país a país. Un sistema que puede dar buenos resultados en un ambiente cultural determinado puede resultar desaconsejable para otros. La conformidad exacta no es práctica ni deseable.

Sin embargo, pese al hecho de que los sistemas y políticas económicas puedan diferir creo que al final de cuentas todas serán juzgadas por sus efectos sobre los ingresos individuales. Lo importante no es que una teoría económica resulte lógica ni que sus partidarios abriguen buenas intenciones, sino más bien los resultados que produzcan en un país determinado si crea prosperidad o pobreza para las masas sin destruir la libertad.

Mediante la aplicación de los cuatro principios a que antes nos hemos referido, los Estados Unidos han conseguido prosperar con libertad. De tiempo en tiempo, la economía de los Estados Unidos se ha modernizado a efecto de asegurar mayor seguridad para el individuo, pero siempre se ha tenido cuidado en evitar la destrucción de los incentivos y bases que hacen posible la prosperidad.

I. LIBERTAD ECONÓMICA

Durante el período comprendido entre los siglos XVII y XVIII, cuando Europa era gobernada por reyes y nuestros antecesores vivían en la época colonial, la teoría del mercantilismo dominó el pensamiento económico y político europeo.

Esencialmente, el mercantilismo enseña que un Estado prospera amasando oro. Este puede lograrse siempre y cuando ese país exporte más de lo que importa. El comercio exterior, así como la producción doméstica, estaban por lo tanto estrechamente controlados a efecto de hacer posible que el país mantuviera, sobre bases bilaterales, balanzas comerciales «favorables» con cada una de las naciones con que comerciaba. Los reglamentos sobre el comercio y la producción eran voluminosos. Para citar un solo ejemplo sobre el grado de control ejercitado por el gobierno en aquellos días, tan solo la impresión

de las leyes que gobernaban la operación de la industria textil francesa entre 1666 y 1730 requirió 2,000 páginas.

Los habitantes de las 13 colonias que más tarde habían de convertirse en los Estados Unidos de Norteamérica, conocían perfectamente las prácticas del mercantilismo. Estas prácticas tuvieron mucho que ver con su decisión de romper con la Madre patria (Inglaterra). Cuando se hizo aparente que estos controles sofocaban la producción y no lograban aumentar los niveles de vida de las masas y no debemos olvidarnos de que el mercantilismo ha fracasado naturalmente el péndulo se inclinó en dirección opuesta.

Adam Smith, en su obra *The Wealth of Nations* (*La Riqueza de Las Naciones*), habló de la libertad «natural» como algo que incluye el derecho de los pueblos a ser libres en un sentido económico tanto como político. El progreso económico se lograría más fácilmente, declaraba Smith, si los gobiernos fueran liberados «del deber a supervisar la industria de los particulares». Esta idea de que las libertades políticas y económicas constituyan una sola cosa, la desarrollaron en Inglaterra, por lo menos, por otros economistas y filósofos, así como abogados de la talla de Sir Henry Maine y Sir Edward Coke.

En esencia, temían la explotación del hombre por el Estado aún más que la explotación del hombre por el hombre. Razonaban que un hombre libre está en condiciones de protegerse mejor de la tiranía de un individuo que de aquella que puede ejercer el mecanismo todopoderoso del Estado.

En nuestros propios tiempos, Ludwig Erhard, el principal arquitecto de la sorprendente recuperación posbética de Alemania Occidental, expresó la misma idea en su libro *Prosperity Through Competition* (*La Prosperidad al Tráves de La Competencia*).

«*Este principio básico de La libertad para el consumidor debe ser lógicamente equilibrada mediante condiciones de Libertad para que el productor fabrique y venda lo que a su juicio vaya a tener demanda, esto es, lo que él haya encontrado que es esencial y tiene probabilidades de éxito, una vez estudiadas las necesidades individuales. La libertad para el consumidor, y la libertad de trabajo deben ser explícitamente reconocidas como el derecho básico inviolable para todo ciudadano. La democracia y la Libertad económica se hallan tan lógicamente eslabonadas como La dictadura y Los controles del Estado.*».

El concepto de libertad económica es mencionado varias veces en la Declaración de Independencia y la Constitución de los Estados Unidos. Para citar solamente dos ejemplos: No obstante que somos un grupo de Estados soberanos, ningún Estado puede anteponer obstáculos al paso del comercio interestatal; en el idioma vernáculo de nuestros días, la Constitución de los Estados Unidos creó un mercado común dentro del cual el libre movimiento del trabajo y los artículos de capital quedaron garantizados. Por otra parte, los poderes del Gobierno Federal para regular los asuntos interestatales fueron severamente coartados. En segundo lugar, pareció lógico que los derechos individuales para la «prosecución de la felicidad» de los cuales habla nuestra Declaración estarían incompletos sin las libertades económicas y políticas, y por ello la Quinta Enmienda constitucional señala:

«Ninguna persona será... privada de la vida, libertad o propiedad sin el debido proceso legal; así como tampoco las propiedades privadas serán destinadas a uso público sin la justa compensación».

No pretendo, naturalmente, implicar que a juicio nuestro las libertades económicas deban ser ilimitadas. Como lo señaló James Madison, los hombres no son ángeles. En su *Federalist Papers (Documentos Federalistas)*, por ejemplo, escribió sobre los peligros derivados de la tiranía que pueden significar las mayorías:

«Una democracia pura no puede admitir cura para los perjuicios faccionales no existe nada que contrarreste Las incitaciones para sacrificar aL partido más débil».

Y por virtud de que la tiranía de los pocos sobre los muchos es también posible, hemos adoptado leyes antimonopolistas para impedir las prácticas comerciales injustas que restringen la competencia. Similarmente, un número limitado de industrias norteamericanas que tienen características monopolistas o de otra naturaleza peculiar, tales como los ferrocarriles y las obras de beneficio público, se encuentran sujetas a reglamentos.

Existen otras limitaciones al principio de la libertad económica absoluta en los Estados Unidos, notablemente con respecto a la investigación y producción de máquinas militares y del espacio y de la energía nuclear. Existen ciertos controles sobre la navegación, telecomunicaciones, aviación y controles sobre la producción de un número limitado de artículos agrícolas de consumo.

Pero estas y otras cosas constituyen la excepción y no la regla. Virtualmente todas las industrias y granjas de los Estados Unidos son de propiedad privada. Los individuos y empresas realizan sus propias labores de investigación, perfeccionan sus diseños, buscan nuevas formas de mejorar la calidad y reducir el costo de sus productos.

Una economía libre no es solamente consistente e indivisible de los principios norteamericanos de libertad política, sino que también sirve al fin material de promover el progreso material de los Estados Unidos. Esto es así porque, como se ha observado con tanta frecuencia, la libertad de elección por parte del individuo desata el ingenio e inventiva individuales que a su vez imparten a la economía norteamericana una vitalidad y dinamismo de los cuales carecería de otra forma. John Chamberlain explica el principio con estas palabras:

«Las virtudes de un sistema libre, esto es decir, de capitalismo competitivo, estriban en que permite que La energía fluya sin coerciones en mil y una forma distintas, expandiendo los artículos, servicios y empleos en una miríada de formas impredecibles».

Los economistas no proyectaron o anticiparon las máquinas que trajo consigo la revolución industrial, así como tampoco la despepitadora de algodón de Eli Whitney. Ningún economista previó las innovaciones que Henry Ford introdujo en la producción por línea de montaje; su salario de \$ 5 dólares al día para sus trabajadores era, de acuerdo con las teorías clásicas y socialistas, una imposibilidad económica. Nuevas técnicas para explotar tierras útiles y producir alimentos suficientes desecharon las sombrías predicciones de

Malthus y Ricardo, que durante cien años fueron aceptadas como evangelios. Aún después de que la revolución industrial estuvo bien avanzada, ¿cuántos economistas entendieron que en las economías libres las innovaciones serían fenómenos constantes y auto perpetuantes, capaces de crear vastos números de empleos y poner al alcance del hombre común y corriente, por primera vez en la historia, todas las cosas que éste requiere para llevar una vida decente? Aún en nuestros días, ¿quién es capaz de imaginar el decurso de la historia si el hombre, individualmente, sigue teniendo libertad para inventar, experimentar y producir todo cuanto el mundo necesita?

En los Estados Unidos no estamos muy dispuestos a apartarnos mucho de la libertad económica en busca de soluciones fáciles para los problemas a corto plazo. Consideramos en contra de nuestros propios intereses, por ejemplo, tratar un problema temporal relacionado con la balanza de pagos de forma tal que puedan disminuir las perspectivas de crecimiento firme y prolongado; tampoco nos agrada forzar la industrialización de modo discriminatorio y a un ritmo que ate nuestro desarrollo económico, quizás de manera permanente, a industrias ineficientes con dudosas perspectivas de competir para obtener divisas extranjeras en el exterior.

Como nos recuerda Henry Hazlitt:

«La economía... es una ciencia que reconoce las consecuencias secundarias. También es una ciencia que ve las consecuencias generales. Es la ciencia que traza los efectos de alguna política propuesta o existente, no solamente por lo que se refiere a un interés especial a corto plazo, sino por lo que se refiere a los intereses generales a largo plazo».
Volveré ahora mi atención hacia un segundo principio importante en el sistema económico de los Estados Unidos: los altos niveles de vida pueden lograrse mejor dentro de un sistema competitivo.

II. COMPETENCIA

Consideremos primero al proteccionista aquel que no desea competir. En los Estados Unidos una minoría de hombres de negocios, que generalmente profesan creer en la «iniciativa privada» y en la competencia para el vecino, afirman que sus negocios constituyen una excepción y que requieren protección. A menudo afirman actuar solamente en beneficio de los empleos de sus trabajadores, o tal vez que su único interés radica en mantener la «seguridad nacional», negando acceso a los mercados norteamericanos a todo competidor extranjero. Las mismas ideas generales han sido expresadas por otros países en frases distintas.

Desde luego que existen casos en que la protección es justificable y hasta deseable, como por ejemplo cuando una industria joven tiene buenas perspectivas de volverse eficiente y competitiva si, por un periodo limitado de tiempo, se le otorga un grado razonable de protección. Existen otras excepciones. Como en la mayoría de las decisiones de tipo económico, el problema acaba convirtiéndose en uno de grado y alcance.

Pero la economía nacional y el pueblo pagan alto precio a cambio de una protección desmedida. La protección otorgada a un reducido grupo de individuos dueños de una fábrica especial resulta, en términos económicos, un subsidio para sus propietarios, sin

importar la forma que adopte ya sea arancelaria, de cuota, arreglo de licenciamiento o el subsidio en efectivo.

El subsidio, cuando se otorga en efectivo, corre a cargo del causante. Si adopta otras formas, quien lo paga es el público consumidor a través de precios más elevados, generalmente a cambio de un producto inferior, disminuyendo así el ingreso real del pueblo. Precisamente lo mismo ocurre cuando una industria es de propiedad estatal, con la diferencia de que en este caso los precios altos a cambio de los artículos de consumo pueden considerarse como impuestos indirectos. Si los precios se mantienen como impuestos indirectos. Si los precios se mantienen artificialmente bajos con fines de ayuda social o de otro tipo, el consumidor del artículo particular de que se trate sale ganando, pero el causante será el que pague eventualmente la cuenta.

Así, en estos días, cuando tanto se habla de elevar los verdaderos ingresos de las masas, surge explicablemente una pregunta de tipo social tanto como económica: ¿Quién recibe el subsidio? ¿Quién paga? ¿Podrá verdaderamente la industria protegida, dentro de un plazo razonable, pagarle al pueblo su aportación produciendo en forma eficiente artículos de alta calidad a bajo costo?

Las desventajas económicas de un proteccionismo ilimitado contra la competencia internacional se complican cuando existe también poca o ninguna competencia doméstica, ya sea porque el número de productores domésticos sea limitado o debido a la adopción de políticas que alientan el monopolio.

Existen además otros precios que han de pagarse a cambio del proteccionismo desmedido. Las industrias nacionales que no compiten en el exterior tampoco pueden obtener divisas extranjeras en los mercados del mundo. Cuando son demasiadas las industrias imposibilitadas de competir, obviamente se suscitará un problema cuando llegue el momento de que el país de que se trate deba pagar sus importaciones. Más aún, las industrias nacionales que quedan al margen del acicate representado por la competencia, tienen pocos incentivos para mantener el paso con los últimos progresos tecnológicos, modernizar sus máquinas, y encontrar medios mejores para elevar el nivel de productividad del trabajador individual. El resultado puede ser que las plantas industriales y salarios nacionales se mantengan estáticos, mientras el mundo competitivo los rebasa en su ruta hacia una producción más eficiente y próspera.

Si cuanto he dicho con respecto al proteccionismo excesivo es cierto, obviamente las consecuencias serán en sentido de que el consumidor norteamericano y esta categoría incluye a todos los norteamericanos, pues todos compran artículos de consumo abrigan interés personal en mantener nuestra industria sobre bases de eficiencia y competencia.

No importa que nosotros los consumidores nos clasifiquemos como patrones o empleados, sin importar que nuestras labores se desarrollen en una fábrica, granja u oficina, la cantidad y calidad de las cosas que podemos adquirir con nuestro dinero son por lo menos tan importantes para nuestros niveles de vida y nuestros ingresos *verdaderos* como la cantidad de dólares que percibimos.

Lo mismo resulta doblemente cierto en el caso del asalariado. Sus verdaderos emolumentos se reducirán si tiene que pagar más de lo debido por lo que consume. Además, perderá la

oportunidad de lograr aumentos no-inflacionarios en sus sueldos, precisamente debido a que la única forma no-inflacionaria de mejorarlos se basa en la producción individual. Las industrias eficientes usan las mejores y más modernas máquinas, que es la forma principal de aumentar la producción individual del trabajador. Las industrias protegidas a las cuales no se les requiere competencia, no tienen igual necesidad de encontrar mejores fórmulas de producción. No es accidente que en las economías libres y competitivas, los salarios verdaderos del trabajador sean mejores que en el caso de los sistemas económicos que evitan la competencia.

Esto me lleva a un tercer principio del sistema económico de los Estados Unidos el que se refiere al valor del incentivo individual.

III. EL INCENTIVO INDIVIDUAL

Posiblemente existan en el mundo unos cuantos seres a quienes no interesa mejorar su bienestar material. Pero la mayoría no considera una virtud contentarse con lo que ya tiene. Casi todos deseamos una vida mejor para nosotros y nuestros hijos.

Es esta aspiración, aunada a la actividad que genera, la que ha constituido siempre el «muelle real» del progreso, puesto que el progreso y el desarrollo económico requieren del esfuerzo humano, y el grado de progreso y desarrollo se relacionan íntimamente con el grado de esfuerzo que las personas están dispuestas a poner en la tarea.

Algunas teorías económicas tienen por premisa la perfectibilidad de la naturaleza humana partiendo del principio de que el hombre es capaz de despersonalizarse, dándole subordinar su propio interés y el de su familia al concepto de una tercera persona sobre lo que significa el bienestar general. «De cada uno conforme a sus habilidades, para cada uno conforme a sus necesidades» es el mejor apotegma conocido en torno a esta doctrina.

El sistema económico de los Estados Unidos rechaza la premisa de que «si trabajas para Juan éste atenderá con seguridad tus propias necesidades», como impracticable y utópica. El pueblo de los Estados Unidos es tan profundamente religioso y, creo, tan idealista y preocupado por sus semejantes, como cualquier otro pueblo de la historia. Pero también reconoce la realidad de que el hombre tiene una urgencia que lo impulsa a satisfacer sus propias necesidades y las de su familia.

Por lo tanto considera el motivo de lucro como elemento indispensable para el progreso económico y se preocupa por impedir los excesos y la explotación del hombre por el hombre.

Afirma que la validez de esta tesis se demuestra al comparar, por ejemplo, la producción agrícola en los sistemas económicos que han arrebatado a los agricultores los incentivos personales de producción dándole a la tierra más de lo que se saca de ella con nuestro propio sistema que le garantiza al agricultor la tenencia de la tierra para mejoraría, cultivarla, hacerla productiva y legársela a sus hijos.

Esto nos conduce a un cuarto principio económico: el capital y el capitalista constituyen elementos esenciales y útiles dentro de las sociedades económicas libres.

IV. INVERSIÓN CONSTRUCTIVA DE CAPITALES

Bajo todos los sistemas económicos, los ingresos nacionales solamente pueden aumentarse según se aumenta la producción nacional. El desarrollo o el crecimiento económico constituye solamente aumentos de la producción nacional más la distribución de una mayor producción en escala muy amplia, de tal modo que pueda aumentarse el poder adquisitivo de las masas.

Bajo todos los sistemas económicos, el ritmo del crecimiento de la producción por cabeza depende de la extensión hasta la cual un país pueda, primero, acumular capital y segundo, utilizar el capital acumulado, en combinación con sus recursos materiales y humanos, en la producción eficiente de artículos y servicios para sus habitantes.

La importancia de los recursos «terrestres» y del trabajo en el proceso productivo es bien conocida. Los trabajadores tienen derecho a su porción justa del producto; en los Estados Unidos los salarios reales son los más elevados del mundo.

Pero lo que distingue principalmente las economías altamente industriales de aquellas que apenas se encuentran en la etapa de desarrollo, es la cantidad de capital disponible para empresas productivas.

Si damos una mirada en torno al mundo libre de nuestros días, llegamos necesariamente a la conclusión de que el componente de mayor importancia que falta en la mayoría de los problemas de desarrollo económico es el capital dispuesto a arriesgarse. Los países que han podido crear condiciones internas que atraen las mayores cantidades de capital de este tipo, son aquellos que han podido lograr los mayores ritmos estables de crecimiento económico. Por el contrario, aquellos que desalientan la inversión de capitales de riesgo y que deben depender únicamente de los ingresos limitados provenientes de sus impuestos, serán los que a la larga registren menores márgenes de crecimiento económico.

El capital escasea porque, según lo ha señalado Von Mises:

«La única fuente de generación de bienes adicionales de capital es el ahorro. Cuando se consumen todos los artículos que se producen se impide la creación de nuevo capital».

¿Quiénes son los ahorradores que proporcionan el componente de capital en el desarrollo económico? Hoy día, en los Estados Unidos, este componente lo forman los millones de personas que lentamente y con sacrificios han logrado acumular capital y lo han invertido en empresas productivas que crean empleos y producen artículos para el pueblo. Ellos son los capitalistas.

Cuando aprecian correctamente las necesidades del consumidor logran una determinada ganancia hasta el momento en que surge un competidor que fabrica un producto mejor o demuestra mayor eficiencia y gracias a ello puede vender su producto a precios más reducidos. En caso de obtener algún lucro, debe pagar impuestos.

En los Estados Unidos, los impuestos van aumentando progresivamente en relación con las ganancias. Es este sistema impositivo progresivo y acumulativo sobre los ingresos de las empresas y los individuos, aunado a nuestros impuestos prediales y sobre legados y

donaciones, el que automáticamente frena las ganancias excesivas. Y al mismo tiempo nuestros impuestos sobre la renta han proporcionado el grueso de nuestros ingresos nacionales por ese concepto, constituyendo al propio tiempo el instrumento principal para una eliminación justa y ordenada de los extremos de pobreza y riqueza, y para crear una distribución equitativa del producto nacional que constituye la esencia de la justicia social.

Pero lo más importante desde el punto de vista del crecimiento económico, estriba en que el capitalista contribuye con un componente esencial y escaso a un proceso productivo que, en el curso de unas cuantas generaciones, ha logrado mayor progreso material para las masas que el obtenido en el curso de los mil años que le precedieron.

No debemos olvidarnos tampoco del riesgo de la pérdida el riesgo en que el capitalista y el intermediario incurren en caso de que no estimen correctamente las necesidades y preferencias del consumidor. Por ejemplo, se han formado en mi país unas 600 empresas dedicadas a la fabricación de automóviles. Después de la tremenda competencia de todos conocida que se desarrolló en esta industria, solamente cuatro fabricantes de significación existen en nuestros días. Pero el resultado ha sido un producto mucho mejor a un precio menor para beneficio del consumidor, circunstancias que de otra manera nunca se habrían producido.

Hay otro punto relativo al sistema ganancial de una economía libre que merece ser recalculado más a menudo: constituye el sistema más justo que jamás se haya ideado para recompensar a quienes contribuyen al bienestar público. Dentro de los sistemas socialistas, el éxito y las recompensas de tipo material generalmente dependen del favoritismo político. Pero en el seno de nuestro sistema económico, el éxito o el fracaso, las ganancias o las pérdidas, son decididos de manera sumamente impersonal por el público consumidor. El único juez que decide si un producto «vende» o no, y por lo tanto si su fabricante ha de lucrar o perder *con* él, es el consumidor anónimo. Este adopta sus decisiones sin piedad o favoritismo y hasta de manera inconsciente, porque lo hace sobre las bases de su propio interés. ¿Cómo podría encontrarse un juez más justo o una norma más imparcial?

No es por lo tanto accidental que la mayoría de las posiciones de mayor relieve dentro de nuestro sistema competitivo sean cubiertas por aquellos que «se han abierto camino hasta la cúspide» a base de habilidad. También, debido a los mismos factores, las grandes empresas de los Estados Unidos no son ya propiedad de unos cuantos, sino del pueblo que ha invertido en ella sus ahorros en el ejercicio de su propia voluntad y juicio. Por esto es que a menudo motejamos a nuestro capitalismo de ser un «capitalismo popular».

Habrá quienes estén en desacuerdo con los principios económicos a que nos hemos referido. Pero nadie podrá disputar que estos principios han dado excelentes resultados en los Estados Unidos así como en otros países.

Desde 1870 la producción nacional bruta de los Estados Unidos ha aumentado anualmente del tres al cuatro por ciento. No es éste un porcentaje tan espectacularmente alto como el que han logrado algunos otros países por breves lapsos pero nadie puede igualar este récord de crecimiento sostenido y de realizaciones consistentes a través de un periodo tan largo.

Walter Hallstein lo señala en su obra reciente *United Europe (Europa Unida)*:

«*Uno de los aspectos de los Estados Unidos que mayormente impresionó a Alexis de Tocqueville, de igual manera como ha impresionado a los visitantes que le llegan de Europa hasta nuestros días, es el grado extremado de prosperidad que vio en torno suyo. «No hay pueblo en el mundo», declaró, «que haya logrado progresos tan rápidos en el campo del comercio y las manufacturas... Los norteamericanos llegaron apenas ayer al territorio que habitan, y ya han cambiado todo el orden de la Naturaleza». En el siglo que siguió, la celeridad de este proceso se hizo todavía más sorprendente. Entre 1900 y 1938, la producción industrial de los Estados Unidos aumentó en 163 por ciento; para 1955, el producto nacional bruto por cabeza en los Estados Unidos había llegado a \$2,353 dólares»*

Los Estados Unidos han mantenido una curva constantemente ascendente de productividad humana, salarios ininterrumpidamente en aumento y poder adquisitivo doméstico inigualado, creados por el simple proceso de compartir este proceso de crecimiento con las familias de ingresos medianos y reducidos. Todo esto se ha logrado gracias a que los Estados Unidos cuentan con un clima de libertad y competencia; porque reconocen el valor tanto del capitalista como del trabajador y la importancia absoluta de la labor de conjunto entre ellos, el empresario y el técnico; porque los norteamericanos reconocen el valor de los incentivos y la iniciativa individuales que han producido y porque la ley garantiza los derechos de todo individuo, ya sea ciudadano norteamericano o de cualquier otro país.