

El Liberalismo Económico en 10 Principios¹

A menudo dejamos que la palabra liberalismo la definan quienes, en realidad, solo buscan denigrarlo. Así, se asocia liberalismo a “neoliberalismo” o a “teoría del derrame”, como si esta filosofía del ser humano fuera, o bien una teoría preocupada específicamente por que los números cierren, con una desatención total a las necesidades de los vulnerables, o bien una simple excusa para beneficiar a los ricos.

Agregarle el prefijo “neo” a la palabra liberalismo es un intento, bastante exitoso a juzgar por lo que sucede en la mayoría de los medios de comunicación, para desprestigiar a las ideas de la libertad.

Es que, en el fondo, la libertad es deseada por todo ser humano para su vida personal, por lo que no quedaría bien atacarla con “los tapones de punta”. Es por

¹ La presente obra es una versión ampliada del ensayo homónimo, destacado con Mención de Honor en el Concurso de Ensayos organizado por Caminos de la Libertad de México, entre junio y octubre de 2017.

ello que se la desfigura, buscando vaciarla de sentido y asociarla, básicamente, a cualquier barbarie social que el expositor pretenda en ese momento.

Obviamente, no hay muchos casos de intelectuales que se definan neoliberales, ni libros u obras que puedan explicar el neoliberalismo de manera sistemática. Cuando los detractores hablan de neoliberalismo, en realidad solo buscan atacar al liberalismo, pero sin hacerlo de manera directa, ya que perderían a gran parte de la audiencia. La asociación inmediata de liberalismo con libertad ya le da ventaja a este ideario.

Por teoría del derrame se entiende un supuesto método de crecimiento económico en donde, gracias a que los ricos acumulan cada vez más riquezas, pueden destinar parte de ellas a atender a otros individuos en la sociedad.

El derrame, entonces, se daría porque los ricos entregan “sus migajas” a los más pobres.

Nuevamente, será difícil para el investigador encontrar alguna obra que defienda tal teoría. El liberalismo comprende que la riqueza se crea cuando se producen bienes y servicios que satisfacen necesidades.

Luego de la producción, viene el intercambio, donde aparece el favor mutuo. La persona que ofrece un servicio se beneficia cuando le pagan por él, al tiempo que quien pagó se beneficia por recibir el servicio. No hay beneficencia ni migajas, sino el simple mejoramiento de la sociedad a través de la creación y los acuerdos voluntarios.

A raíz de estas confusiones, y otras muchas que suelen circular en torno a lo que es el liberalismo como filosofía moral, teoría política y – tal vez su veta más

reconocida- el aspecto económico, es que creo de vital importancia ofrecer una obra que explique claramente de qué hablamos cuando hablamos de liberalismo.

Seguramente, en el mundo hispanoparlante, quien mejor definición haya dado del liberalismo como un todo, como una filosofía global de la acción humana, sea Alberto Benegas Lynch (h), quien propuso que éste no es más que “el respeto irrestricto del proyecto de vida de los otros”.

Esta definición puede emplearse en todo los ámbitos.

En la economía, respetarás el proyecto de los otros incluso cuando éstos deseen viajar en Uber y no en los taxis avalados gubernamentalmente.

En la política, respetarás el proyecto de los otros incluso cuando sean miembros de un partido político distinto al tuyo y sus ideas te parezcan abominables.

En la vida social, respetarás el proyecto de vida de los otros incluso cuando no compartas sus preferencias amorosas.

El liberalismo como respeto del proyecto de los demás tiene múltiples aplicaciones y es un punto de partida vital para comprender las ideas de la libertad.

En el ensayo que el lector tiene en sus manos, mi objetivo es más concreto. Intentaré definir al liberalismo solamente en su aspecto económico.

Es decir, en aquellas relaciones mutuas que se dan en el ámbito del mercado, sea éste local o internacional. Comercio, producción, dinero, inflación, impuestos, gasto, riqueza, pobreza. Todos estos conceptos estarán incluidos en los que sigue a continuación, desde una perspectiva liberal.

El objetivo es definir al liberalismo económico en 10 principios ampliamente aceptados. De manera que cuando el lector quiera entender de qué se trata la teoría liberal aplicada a la economía, podrá encontrar aquí una pormenorizada y bien desarrollada definición.

Espero que esta guía de diez principios pueda echar luz sobre el debate acerca de qué es y qué no es la libertad económica. Así contribuiremos a aclarar las cosas en el debate público y nuestros detractores dejarán de utilizar hombres de paja para desprestigiar el sistema que más progreso le ha traído a la humanidad.

Iván Carrino
Buenos Aires,
Diciembre de 2017

PRIMER PRINCIPIO

EL VALOR ES SUBJETIVO

¿Por qué paga Paris Hilton por un vestido lo mismo que cualquier de nosotros paga por un auto? ¿Por qué algunos prefieren ir al cine mientras que otros, por el mismo dinero, eligen ir a comer comida oriental? ¿Por qué hay mercado para todas esas cosas tan distintas?

Una de las más importantes contribuciones de la teoría económica moderna es que el valor de las cosas no depende de las características físicas del bien, de la cantidad de trabajo incorporado ni del enorme esfuerzo puesto en fabricarlo, sino de lo mucho que el comprador lo valora.

Ya en el siglo XVI, algunos pensadores de la llamada Escuela de Salamanca habían planteado que el valor de una cosa no dependía de sus características físicas, sino más bien, en palabras de Diego de Covarrubias y Leyva, “de la estimación subjetiva de los hombres, incluso aunque tal estimación sea alocada”².

² Citado en Huerta de Soto, Jesús: “Liberalismo”. Disponible en: <http://www.jesushuertadesoto.com/articulos/articulos-en-espanol/liberalismo/>

Siglos más tarde, en 1871, fue Carl Menger, economista austriaco, quien desarrolló más extensamente este punto de vista.

En sus Principios de Economía³, Menger sostuvo que “el valor que un bien tiene para un sujeto económico es igual a la significación de aquella necesidad para cuya satisfacción el individuo depende de la disposición del bien en cuestión”.

Puesto en lenguaje sencillo, esto quiere decir que valoramos las cosas en la medida que sabemos que pueden satisfacer una necesidad. Si un vaso de agua me sirve para calmar la sed, entonces *valoraré* ese vaso tanto como la intensidad de la necesidad que tenía de tomar agua.

De acuerdo a este razonamiento, la cantidad de trabajo o el empleo de materiales específicos en la producción de bienes no determinan el valor. Si el bien bajo análisis no satisface ninguna necesidad humana, entonces valdrá cero.

Para Menger, “un bien no económico, por ejemplo, una cantidad de madera en un gran bosque, no encierra ningún valor para los hombres por el hecho de que se hayan empleado en ella grandes cantidades de trabajo o de otros bienes económicos”.

Finalmente, concluirá diciendo que “no pocas veces, bienes en los que se ha empleado mucho trabajo, no tienen ningún valor y otros en los que no se ha empleado ninguno lo tienen muy grande.”

Las grandes estrellas de Hollywood suelen ir a la noche de los Oscars con elegantísimos trajes que cuestan

³ Menger, Carl: “Principios de Economía Política”. Unión Editorial. Madrid, 2012.

miles de dólares. Sin embargo, a la vuelta de nuestra casa podemos encontrar vestimentas similares por una fracción de su precio. Las telas son las mismas, los diseños parecidos: ¿dónde está la diferencia?

La diferencia es el valor percibido por el cliente cuando compra un vestido firmado por un diseñador mundialmente famoso. Las estrellas de Hollywood, asumiendo que pagan por el vestuario que utilizan, le dan una valoración al mismo que es muy superior al que nuestras tías pueden darle al vestido que utilizarán en nuestro casamiento.

Además, obviamente, suelen contar con mayores recursos, por lo que pueden destinar más dinero a comprar dichos bienes.

Como se observa, el valor de las cosas no está en sus características físicas “objetivas”, sino en lo que subjetivamente percibe cada individuo comprador.

Si otro fuera el caso, se pagaría lo mismo por una pelota de fútbol sin marca que por la réplica de la que se utilizó en el último mundial. El costo de producirla seguramente no sea muy distinto. No obstante, el valor percibido por los consumidores sí lo es.

Son muchos más los que desean la pelota de fútbol que se utilizó en la última competencia internacional, y son muchos más los recursos que estos consumidores están dispuestos a entregar por tenerla, que los que están dispuestos a pagar por “una pelota más”.

Esto nos lleva a reflexionar acerca de qué determina los costos y los precios. En repetidas oportunidades escuchamos decir que, si tal costo sube, entonces los empresarios “trasladarán” el aumento hacia el consumidor

final. Este razonamiento acepta tácitamente que son los costos que determinan los precios.

Sin embargo, de acuerdo a lo que venimos analizando, esta teoría no se sostiene. Es que, en realidad, son las valoraciones subjetivas de los hombres y mujeres las que hacen que se esté dispuesto a pagar un precio por un bien determinado.

Es en función de dicho precio que los empresarios deciden incurrir en costos para producirlo. En la medida que ven que existe un público dispuesto a pagar un precio por un bien –dado que dicho bien satisface una necesidad– es que aparece el incentivo para crearlo a un costo inferior al precio, de manera de obtener un beneficio.

Así, son los precios (derivados de las valoraciones subjetivas de las personas) los que determinan los costos, y no a la inversa.

La teoría subjetiva del valor es uno de los principales pilares del liberalismo económico. Es que si se admitiera que hay un parámetro objetivo de valor, ahí habría un espacio para que un ente superior (digamos, el estado), lo descubra y actúe en su nombre. Si objetivamente se determinara que un vestido de equis características valiera no más de USD 10, entonces todo intercambio que se alejara de esta relación sería cuestionable y sujeto de intervención.

A raíz de este punto suele surgir, al menos en el debate económico nacional, la polémica por lo mucho que los consumidores pagan por un bien, cuando este mismo bien puede conseguirse a una fracción de su precio en el lugar de producción.

Un ejemplo concreto puede ser el precio del kilo de papas, que mientras en el campo puede conseguirse a

USD 0,4, en el supermercado de la ciudad llega a pagarse USD 2. Cinco veces más.

Pero, de nuevo, el valor es subjetivo, y la cantidad que se paga está determinada por esa valoración. La gente en la ciudad tiene muchas ocupaciones. Debe ir a su trabajo, llevar a sus hijos al colegio, cocinar, cargarle nafta a su vehículo, ver un programa de TV, o bien hacer algún curso.

En medio de todas esas tareas, poco tiempo puede dedicarle a trasladarse hacia las afueras de la ciudad (tal vez a 100 o 200 kilómetros de distancia) para conseguir más barato el kilo de papa.

Cuando el comprador paga esos USD 2, entonces está indicando que eso le facilita su vida diaria y que esos USD 2 son el precio justo, de acuerdo a las valoraciones subjetivas de los individuos, que el kilo de papas en la ciudad debe tener.

De no ser así, nuestro comprador dejaría de realizar otras tareas y actividades, solo para ir al campo a comprar dicho alimento.

Reconocer que el valor es subjetivo permite la libertad en los intercambios y los pone en un lugar donde ninguna autoridad debe inmiscuirse.