

La MORAVIDAD de CAPITAL SIMO

(Lo que **NO LE CONTARÁN** sus profesores)

FUNDACIÓN PARA EL
PROGRESO

Council on Foreign Relations



elcato.org
CATO

ATLAS
NETWORK

INCLUYE

Mario Vargas Llosa, Premio Nobel de Literatura
Vernon Smith, Premio Nobel de Economía
John Mackey, Cofundador de Whole Foods Market.
EDITADO POR Tom G. Palmer.
PRÓLOGO POR Axel Kaiser.

La MORALIDAD de CAPITALISMO

(Lo que **NO LE CONTARÁN** sus profesores)

FUNDACIÓN PARA EL
PROGRESO

Couette Seneuil



elcato.org
CAIO


ATLAS
NETWORK

INCLUYE

Mario Vargas Llosa, Premio Nobel de Literatura
Vernon Smith, Premio Nobel de Economía
John Mackey, Cofundador de Whole Foods Market.
EDITADO POR Tom G. Palmer.
PRÓLOGO POR Axel Kaiser.

La moralidad del capitalismo

Lo que no le contarán sus profesores

© 2013 Fundación para el Progreso (Chile)

© 2011 Edición en inglés Students For Liberty y Atlas Economic Research Foundation. Por Jameson Books, Inc.

“The Market Economy and the Distribution of Wealth”, por Ludwig Lachmann, reimpreso con autorización del Institute for Humane Studies. “Human Betterment through Globalization”, de Vernon Smith, reimpreso con autorización de la Foundation for Economic Education. Demás ensayos publicados con autorización de los autores. Editado por Tom G. Palmer

El editor agradece y reconoce la asistencia prestada por los autores y titulares de derechos de autor para la preparación de este libro. Este agradecimiento se extiende a los miembros de Students For Liberty, especialmente a Clark Ruper, Brandon Wasicsko y Ankur Chawla, quienes trabajaron incansablemente para editar y preparar los ensayos para su publicación. Su dedicación y afán por la libertad son en sí mismos una inspiración.

ISBN: 978-956-9225-06-2

Diseño de portada: Carolina Uriví

Para información y otras preguntas, por favor escribir a:

Fundación para el Progreso

Av. del Parque 4161, Oficina 103

Ciudad Empresarial, Huechuraba,

Santiago, 8580675, Chile

Teléfono: (56 2) 23935367

Web: www.fprogreso.org

Email: contacto@fprogreso.org

Alfabeta Artes Gráficas

Carmen 1985

Santiago – Chile

Impreso en Chile

La MORALIDAD de CAPITALISMO

(Lo que **NO LE CONTARÁN** sus profesores)

CONTENIDO

Prólogo

<i>Por Axel Kaiser</i>	9
------------------------------	---

Introducción: La moralidad del capitalismo

<i>Por Tom G. Palmer.....</i>	17
Historia de una palabra.....	23
Capitalismo de libre mercado <i>versus</i> capitalismo de compinches	32

Primera parte: Las virtudes del capitalismo empreendedor

Entrevista con un emprendedor <i>Tom G. Palmer entrevista a John Mackey.....</i>	43
---	----

La libertad y la dignidad explican el mundo moderno

<i>Por Deirdre N. McCloskey</i>	61
---------------------------------------	----

Competencia y cooperación

<i>Por David Boaz</i>	67
-----------------------------	----

La medicina con fines de lucro y el motor de la compasión

<i>Por Tom G. Palmer.....</i>	77
-------------------------------	----

Segunda Parte: La interacción voluntaria y el interés propio

La paradoja de la moralidad

<i>Por Mao Yushi</i>	85
----------------------------	----

La lógica moral de la igualdad y la desigualdad en la sociedad de mercado <i>Por Leonid V. Nikonov</i>	103
Adam Smith y el mito de la codicia <i>Por Tom G. Palmer</i>	115
Ayn Rand y el capitalismo: La revolución moral <i>Por David Kelley</i>	125
Tercera Parte: La producción y la distribución de la riqueza	
La economía de mercado y la distribución de la riqueza <i>Por Ludwig Lachmann</i>	151
Juntas, la libertad política y la libertad económica realizan los milagros de la humanidad <i>Por Temba A. Nolutshungu</i>	165
Cuarta Parte: Globalización del capitalismo	
Capitalismo global y justicia <i>Por June Arunga</i>	173
El desarrollo del ser humano a través de la globalización <i>Por Vernon Smith</i>	179
La cultura de la libertad <i>Por Mario Vargas Llosa</i>	191
Lecturas adicionales, para entretenimiento y enriquecimiento (y para mejorar trabajos universitarios)	207

PRÓLOGO

EL ALMA DEL CAPITALISMO

Los hombres culpables no son los colectivistas, sino aquellos que carecen del coraje para defender el único sistema moral y racional en la historia de la humanidad –el capitalismo– sobre la base de argumentos que no sean racionales y morales.

Ayn Rand

Sin lugar a dudas uno de los fracasos más evidentes del mundo liberal ha sido la incapacidad de explicar de manera simple y persuasiva la profunda moralidad que subyace al capitalismo. La prueba más clara de que se ha avanzado poco en esta materia es el hecho de que el concepto “capitalismo” en sí se encuentra cargado de una connotación de inmoralidad que lleva a un rechazo irreflexivo por parte de millones de personas. En parte, esto se debe a que este concepto, como recuerda Tom Palmer, ha sido acuñado por los enemigos y no por los partidarios de la libertad, siendo desde un inicio vinculado con la idea de abuso. Sus abundantes detractores, como es sabido, se han encargado de que este manto de inmoralidad no se desvanezca a pesar del irrefutable éxito del sistema capitalista en sacar de la miseria a miles de millones de personas; en incrementar su libertad a niveles sin precedentes en la historia mundial; en abrir camino a la democracia moderna y en haber contri-

buido, sin lugar a dudas, a generar un sostenido declive de la violencia, permitiendo así que hoy vivamos en las sociedades más pacíficas desde que el hombre habita este planeta¹.

Contrario a lo que se suele pensar, esta derrota moral del capitalismo no ha sido obra de las mayorías, sino de élites intelectuales. Como bien ha explicado Friedrich Hayek, son los intelectuales, desde sus oscuras cátedras universitarias y publicaciones generalmente desconocidas, quienes desarrollan las ideas que pasan a formar gradualmente parte de la opinión de las mayorías, definiendo de esta manera el curso de la evolución social. En palabras de Milton Friedman, un cambio en la política económica es siempre precedido por un giro en el clima de opinión intelectual. Nada puede ser, por lo tanto, más peligroso para la causa de la libertad humana que atribuir el sustancial incremento del tamaño de los estados occidentales y el correspondiente deterioro del capitalismo en el último medio siglo a leyes históricas o económicas insoslayables. Pues, como se ha dicho, la expansión estatal que ha llevado a la profunda crisis económica actual –y que con alta probabilidad llevará a una crisis aún mayor en el futuro–, ha sido fundamentalmente el resultado de una derrota filosófica y no de leyes sociológicas o económicas inevitables.

¹ Sobre el declive de la violencia en la historia y su relación con el libre comercio ver: Steven Pinker, *The Better Angels of our Nature*, Viking, New York, 2011.

Estados Unidos, la tierra por excelencia del capitalismo y la cuna de la democracia moderna, representa el ejemplo más emblemático de que Friedman y Hayek tenían razón cuando advirtieron que el problema que enfrentamos es de naturaleza principalmente intelectual. Hasta que la ideología progresista comenzara a tomar cuerpo a principios del siglo pasado, el gasto total del Estado norteamericano no representaba más del 6% del Producto Interno Bruto (PIB) incluyendo gobiernos locales, estatales y el gobierno federal. Hoy, tras setenta años de hegemonía progresista, el Estado consume más de un 40% del PIB, mientras el poder del gobierno federal alcanza niveles que los padres fundadores habrían considerado enteramente incompatibles con la libertad personal que tanto se empeñaron por proteger. Solo la expansión de la productividad capitalista ha impedido que el sistema colapse definitivamente. Pero la resistencia de este sistema, anclado en una serie de instituciones como el estado de derecho, una fuerte sociedad civil y la democracia liberal, está mostrando claros síntomas de fatiga producto del intervencionismo estatal. Es más, nunca en la historia norteamericana la sociedad civil ha estado más debilitada que hoy². Al mismo tiempo, la ideología progresista ha llevado a una degradación del estado de derecho que amenaza por primera vez con destruir los fundamentos de la prosperidad y libertad

² Niall Ferguson, *The Great Degeneration*, Penguin, London, 2012, p.117.

norteamericanas³. Incluso intelectuales de izquierda, como es el caso del Nobel de economía Joseph Stiglitz, han llegado a concluir que el vasto Estado norteamericano y su sistema político se encuentran capturados por grupos de interés que extraen beneficios de la mayoría, llevando así a una creciente desigualdad de la que el mercado no puede ser culpado⁴.

En pocas palabras, como han planteado en un elocuente artículo sobre esta materia el Nobel de economía Edmund Phelps y el académico Saifedean Ammous, el modelo capitalista en Estados Unidos –y ciertamente también en el resto de Occidente– ha sido corrompido por la expansión estatal transformándose en un sistema de tipo corporativista-fascista al estilo de la Alemania de Bismarck en el siglo XIX o de la Italia de Mussolini en el siglo XX⁵. Esta gran degeneración, como la ha llamado el profesor de Harvard Niall Ferguson, confirma que la batalla por el conjunto de instituciones y valores que permiten la existencia del capitalismo liberal es esencialmente una de tipo filosófico, particularmente de filosofía política. Como insistiera Hayek, el rol del filósofo político es hacer políticamente posible aquello que se cree imposible, pues es él quien imagina y justifica las posibilidades del orden social. Y para ello este debe responder

³ Ver: Richard Epstein, *Design for Liberty*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2011.

⁴ Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality*, W.W. Norton & Company, New York, 2012.

⁵ Edmund Phelps y Saifedean Ammous, *Blaming Capitalism for Corporatism*, Project Syndicate, Jan. 13, 2012.

necesariamente a la pregunta en torno a la justicia, es decir, a la moralidad del sistema económico. Este libro atiende a esa pregunta proponiendo una respuesta que se opone a la progresista al rescatar los fundamentos éticos del sistema capitalista.

La obra que el lector tiene en sus manos hace un aporte fundamental en tiempos en que el capitalismo se encuentra, no solo cuestionado intelectualmente como no lo ha estado desde tiempos de la Guerra Fría, sino también severamente desnaturalizado por la expansión del poder estatal. Se trata entonces de un libro urgente que permite entender, como pocos, en qué consiste el alma del capitalismo y por qué no hay una alternativa moralmente superior. Al lector le quedará claro, tras estudiar este conjunto de profundos ensayos, que no hay otro sistema que haga de la libertad y responsabilidad de los seres humanos, de su capacidad de solidaridad espontánea, de la honestidad y el respeto mutuo, de la pasión por el trabajo bien hecho y de la colaboración pacífica entre personas, su eje valórico. El liberal –y los autores de este libro lo son– promueve precisamente ese conjunto de valores. Ahí donde el estatista ve egoísmo desmesurado y un juego de suma cero en el que unos ganan porque otros pierden, el liberal encuentra el deseo de unos miembros de la comunidad de colaborar pacíficamente con otros miembros de la comunidad en la satisfacción de sus necesidades generando una mejora en las condiciones de vida de todos. Ahí donde el estatista muestra una concepción empobrecida del hombre que concibe la bondad como realización a tra-

vés del poder estatal y entiende la solidaridad como la confiscación y redistribución violenta de los frutos del trabajo de las personas por parte del poder político, el liberal, que desconfía de los poderosos y pone su fe en el hombre común, entiende la solidaridad como un acto de generosidad espontáneo del espíritu humano que se materializa a través de la filantropía. Y ahí donde el estatista ve personas incapaces de salir adelante por sus propios medios transfiriendo la responsabilidad de la superación personal nuevamente al poder político, el liberal confía en el poder creativo del individuo y en su potencial para salir adelante incluso en las condiciones más duras.

El liberal, en pocas palabras, reconoce que cada persona es el artífice de su propia prosperidad y felicidad en un marco complejo de colaboración con otros. El estatista, en cambio, concibe el progreso como la obra de expertos dirigiendo los destinos ajenos desde el poder estatal mediante la coerción. Al defender el capitalismo, el liberal se pone del lado del hombre común y de su libertad. Al atacarlo, el socialista se pone del lado de los poderosos y del control de estos sobre la vida de los demás. No es una exageración sostener que, en la práctica, la ética que fundamenta el capitalismo es la única que permite considerar a cada ser humano como un fin en sí mismo, esto es, como un ser único cuyos derechos no pueden ser aplastados por intereses políticos o privados disfrazados de bien común. Es por eso que el capitalismo se convierte en una condición necesaria para la libertad integral. Y es por eso también que en cada parte del mundo don-

de este ha sido destruido por ideologías colectivistas, la libertad ha desaparecido totalmente junto a él.

Si hay algo que enseña la historia es que solo un sistema que reconoce en cada persona un sujeto titular de derechos anteriores a todo poder político y un agente capaz de perseguir sus fines con medios propios, puede al mismo tiempo dar curso al libre despliegue de las fuerzas espontáneas responsables del progreso humano. El potencial de ese progreso, del que depende finalmente la vida de cada uno de nosotros, está así inseparablemente ligado al destino del sistema capitalista, y este último, a su vez, depende estrechamente de esfuerzos intelectuales como el que el lector podrá apreciar en las siguientes páginas.

Axel Kaiser
Heidelberg, septiembre 2013.

INTRODUCCIÓN: LA MORALIDAD DEL CAPITALISMO

Este libro se trata de la justificación moral de aquello que el filósofo Robert Nozick llamó “actos capitalistas consensuados entre adultos”¹. Es un libro sobre el sistema de producción cooperativa y de libre intercambio que se caracteriza por la predominancia de estos actos consensuados.

Unas palabras acerca del título *La moralidad del capitalismo*: los ensayos contenidos en este libro abordan la *moralidad* del capitalismo; no se limitan a la filosofía moral abstracta, sino que también se nutren de la economía, la lógica, la historia, la literatura y otras disciplinas. Más aún, tratan sobre la moralidad del *capitalismo* y no simplemente sobre la moralidad del libre intercambio. El término “capitalismo” se refiere no solo a los mercados de intercambio de bienes y servicios, que existen desde tiempo inmemorial, sino también al sistema de innovación, creación de riqueza y cambio social que ha generado para miles de millones de personas una prosperidad inimaginable para las primeras generaciones de seres humanos.

La palabra “capitalismo” se refiere a un sistema legal, social, económico y cultural que promueve la igualdad de derechos y “el desarrollo profesional en

¹ Robert Nozick, *Anarchy, State, and Utopia* (Nueva York: Basic Books, 1974), pág. 163.

base al talento” y que estimula la innovación descentralizada y los procesos de prueba y error –lo que el economista Joseph Schumpeter llamó “destrucción creativa”– por medio de los mecanismos voluntarios del intercambio de mercado. La cultura capitalista celebra al emprendedor, al científico, al que asume riesgos, al innovador, al creador. Pese a ser descalificado como materialista por filósofos (particularmente marxistas) que también forman parte del materialismo, el capitalismo es en esencia una iniciativa espiritual y cultural. Como señaló la historiadora Joyce Appleby en su reciente estudio *The Relentless Revolution: A History of Capitalism*, “teniendo en cuenta que el capitalismo es un sistema cultural y no meramente económico, no puede explicarse solo por medio de factores materiales”².

El capitalismo es un sistema de valores culturales, espirituales y éticos. Tal como afirmaron los economistas David Schwab y Elinor Ostrom en su publicación pionera para la teoría de juegos acerca del papel que juegan las normas y reglas en el mantenimiento de economías abiertas, el libre mercado se respalda firmemente en las normas que nos impiden robar y que “refuerzan la confianza”³. Lejos de ser un escenario amoral donde se entrechocan intereses, como

² Joyce Appleby, *The Relentless Revolution: A History of Capitalism* (Nueva York: W. W. Norton and Co., 2010), págs. 25-26.

³ David Schwab y Elinor Ostrom, “The Vital Role of Norms and Rules in Maintaining Open Public and Private Economies,” en *Moral Markets: The Critical Role of Values in the Economy*, ed. por Paul J. Zak (Princeton: Princeton University Press, 2008, págs. 204-27.

suelen describir al capitalismo quienes buscan socavarlo o destruirlo, la interacción capitalista está fuertemente estructurada por normas y reglas éticas. En efecto, el capitalismo se basa en el rechazo de la ética del robo y el saqueo, medios por los cuales consiguen la mayor parte de sus riquezas los ricos en otros sistemas económicos y políticos. (De hecho, actualmente en muchos países y durante gran parte de la historia de la humanidad, es sabido que los ricos llegaron a serlo porque tomaron posesiones de los demás y sobre todo porque han hecho uso de la fuerza organizada: en términos actuales, el Estado. Dichas élites predadoras utilizan esta fuerza para crear monopolios y confiscar el producto ajeno por medio de los impuestos. Alimentan el tesoro del Estado y gozan de monopolios y restricciones a la competencia impuestos por el mismo Estado. Solo mediante las condiciones que ofrece el capitalismo es que las personas pueden enriquecerse sin tener que convertirse en delincuentes.)

Cabe reflexionar sobre aquello que la economista e historiadora Deirdre McCloskey llama “El gran suceso”: “Por ejemplo, en Gran Bretaña y otros países que experimentaron el crecimiento económico en tiempos modernos, el ingreso real per cápita actual supera por lo menos dieciséis veces al del período de 1700 o 1800”⁴. Esto es algo que no tiene precedentes en la historia de la humanidad. De hecho, la estimación de McCloskey es bastante conservadora, pues no toma

⁴ Deirdre McCloskey, *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World* (Chicago: University of Chicago Press, 2010), pág. 48.

en cuenta los increíbles avances científicos y tecnológicos que han puesto las culturas de todo el mundo al alcance de la mano.

El capitalismo pone la creatividad al servicio de la humanidad en tanto respeta y alienta la innovación emprendedora, ese factor esquivo que explica la diferencia entre nuestro modo de vida actual y el de muchas generaciones de nuestros antepasados desde antes del siglo XIX. Las innovaciones que transformaron la vida humana no son únicamente científicas y tecnológicas: también son institucionales. Nuevas iniciativas de todo tipo coordinan voluntariamente los esfuerzos de enormes cantidades de personas. Nuevos mercados e instrumentos financieros conectan las decisiones de ahorro e inversión de miles de millones de personas las veinticuatro horas del día. Nuevas redes de telecomunicaciones ponen en contacto a personas de los lugares más remotos del mundo (hoy conversé con amigos de Finlandia, China, Marruecos, Estados Unidos y Rusia, y recibí comentarios y mensajes de *Facebook* de amigos y conocidos de los Estados Unidos, Canadá, Pakistán, Dinamarca, Francia y Kirguistán). Nuevos productos nos ofrecen oportunidades de comodidad, disfrute y educación que las generaciones anteriores no habrían podido imaginar siquiera (escribo esto en mi *MacBook Pro* de *Apple*). Esos cambios hacen que nuestras sociedades sean en innumerables aspectos notablemente diferentes de todas las sociedades humanas que las precedieron.

El capitalismo no se trata solo de construir objetos del modo en que los dictadores socialistas solían

exhortar a sus esclavos a “¡Construir el futuro!”. El capitalismo se trata de crear valor, no solo de trabajar arduamente, hacer sacrificios o estar ocupados. Quienes no comprenden el capitalismo se apresuran a apoyar programas de “creación de empleo”. Malinterpretan el objetivo del trabajo y más aún el del capitalismo. Una anécdota muy citada cuenta que le estaban mostrando la construcción de un gigantesco nuevo canal en Asia al economista Milton Friedman. Cuando comentó que le parecía extraño que los obreros trasladaran enormes cantidades de tierra y rocas con palas pequeñas en vez de emplear maquinarias, le respondieron: “Usted no entiende: este es un programa de empleo”; a lo cual respondió: “Ya veo. Pensé que querían construir un canal. Si lo que buscan es crear empleo, ¿por qué nos les dieron cucharas en lugar de palas?”.

Cuando el mercantilista H. Ross Perot se postulaba a presidente de los Estados Unidos en el año 1992, se lamentaba en los debates presidenciales de que los estadounidenses compraran chips de computadoras a Taiwán y vendieran patatas fritas a los taiwaneses. Al parecer, Perot se avergonzaba de que los estadounidenses vendieran un producto tan humilde como patatas fritas; lo había convencido la idea de Lenin de que solo se agrega valor por medio de la producción industrial en una fábrica. El economista Michael Boskin, de la Universidad de Stanford, señaló atinadamente que un dólar en chips de computadoras y un dólar en patatas fritas valen lo mismo: un dólar. Agregar valor cultivando patatas en Idaho o elabo-

rando chips en Taipei es simplemente agregar valor. La ventaja comparativa⁵ es un factor clave para la especialización y el comercio. No tiene nada de degradante producir valor, ya sea como agricultor, como transportista de muebles (hoy trabajé con tres transportistas para mudar gran parte de mi biblioteca y tengo una idea muy clara de cuánto valor le agregaron a mi vida), como financiero o como cualquier otra cosa. El mercado –no los políticos mercantilistas arrogantes– nos indica cuándo estamos agregando valor; sin libre mercado, no podemos saberlo.

El capitalismo no se trata simplemente de personas que intercambian manteca por huevos en los mercados locales, cosa que existe hace milenios. Se trata de agregar valor por medio de la movilización de energía e ingenio humano a una escala sin precedentes en la historia, con el fin de crear una riqueza para la gente común que habría deslumbrado y dejado atónitos a los reyes, sultanes y emperadores más ricos y poderosos del pasado. Se trata de erosionar sistemas afianzados de poder, dominación y privilegio y de tener libre acceso al desarrollo profesional en “base al talento”. Es reemplazar la fuerza por la persuasión⁶; la envidia

⁵ Véase una explicación aritmética simple del concepto de ventaja comparativa en tomgpalmer.com/wpcontent/uploads/papers/The%20Economics%20of%20Comparative%20Advantage.doc

⁶ Véase una descripción destacable de la decadencia general de la fuerza en los asuntos humanos en James L. Payne, *A History of Force* (Sandpoint, Idaho: Lytton Publishing, 2004).

por el logro⁷. Se trata de aquello que ha hecho posible mi vida y la suya.

(Lo único que tenían los reyes, sultanes y emperadores que no tiene la gente común en la actualidad era el poder sobre los demás y la potestad de darles órdenes. Tenían vastos palacios construidos por esclavos o financiados por impuestos, pero no tenían ni calefacción ni aire acondicionado; tenían esclavos y sirvientes, pero no lavarropas ni lavavajillas; tenían ejércitos de mensajeros, pero no teléfonos celulares ni Internet inalámbrica; tenían médicos y magos de la corte, pero no anestesia para aliviar su agonía ni antibióticos para curar infecciones; eran poderosos pero también miserablemente pobres según nuestros parámetros.)

Historia de una palabra

El libre mercado, entendido como un sistema de libre intercambio entre personas con derechos bien definidos, legalmente asegurados y transferibles de recursos escasos, es una condición necesaria para la riqueza del mundo moderno. Pero tal como demostraron convincentemente muchos historiadores económicos, en particular Deirdre McCloskey, esto no es suficiente. Se necesita algo más: una ética del libre

⁷ Muchos pensadores han estudiado la envidia como impulso dañino para la cooperación social y hostil para el capitalismo de libre mercado. Véase un enfoque reciente e interesante que se basa en la epopeya clásica de la India *Mahabharata* en Gurcharan Das, *The Difficulty of Being Good: On the Subtle Art of Dharma* (Nueva York: Oxford University Press, 2009), esp. págs. 1-32.

intercambio y de la producción de riqueza por medio de la innovación.

Es necesario hacer una breve referencia al uso del término “capitalismo”. El historiador social Fernand Braudel rastreó el origen de la palabra “capital” hasta el período comprendido entre el siglo XII y el siglo XIII, cuando se refería a “fondos, existencias de mercancías, suma de dinero o dinero que paga interés”⁸. De los muchos usos del término “capitalista” que catalogó Braudel, el autor señaló que “La palabra nunca... se usa en un sentido amigable”⁹. La palabra “capitalismo” comenzó a emplearse en el siglo XIX, por lo general en un sentido despectivo: por ejemplo, cuando el socialista francés Louis Blanc definió el término como “la apropiación de capital por parte de algunos en detrimento de otros”¹⁰. Karl Marx utilizó la frase “modo de producción capitalista” y fue su ardiente seguidor Werner Sombart quien popularizó el término “capitalismo” en su influyente libro de 1912 *Der Moderne Kapitalismus* (Friedrich Engels, colaborador de Marx, consideraba a Sombart el único intelectual de Alemania que comprendía a Marx de verdad; más adelante, Sombart se simpatizó con otra forma de anticapitalismo: el nacionalsocialismo, es decir, el nazismo).

⁸ Fernand Braudel, *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century: The Wheels of Commerce* (Nueva York: Harper & Row, 1982), pág. 232.

⁹ Ibíd., pág. 236.

¹⁰ Louis Blanc, *Organisation du Travail* (París: Bureau de la Societé de l’Industrie Fraternelle, 1847), citado en Braudel, *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century: The Wheels of Commerce*, op. cit., pág. 237.

En su ataque contra los “capitalistas” y el “modo de producción capitalista”, Marx y Engels señalaron que “la burguesía” (como llamaban a la “clase” dueña de “los medios de producción”) había efectuado un cambio radical en el mundo:

Durante su reinado de escasos cien años, la burguesía ha creado fuerzas productivas masivas y de dimensiones más extraordinarias que todas las generaciones precedentes sumadas. El sometimiento de las fuerzas de la naturaleza al hombre, la maquinaria, la aplicación de la química a la industria y la agricultura, la navegación de vapor, el ferrocarril, el telégrafo eléctrico, la adaptación de continentes enteros para el cultivo, la canalización de ríos, la aparición de poblaciones completas que parecen surgir de la tierra como por encanto, ¿en qué siglo del pasado se presintió siquiera que había semejantes fuerzas productivas latentes en el seno del trabajo social?¹¹.

Marx y Engels se maravillaban no solo de la innovación tecnológica, sino de las “poblaciones completas que parecen surgir de la tierra como por encanto”, una manera llamativa de describir la caída de las tasas de mortalidad, el aumento del nivel de vida y la prolongación de la expectativa de vida. A pesar de esos logros, por supuesto, Marx y Engels exigían la

¹¹ Karl Marx y Frederick Engels, *Manifesto of the Communist Party*, en Karl Marx y Frederick Engels, *Collected Works, Volume 6* (1976: Progress Publishers, Moscú), pág. 489.

destrucción del “modo de producción capitalista” o, para ser más precisos, creían que se destruiría a sí mismo y daría paso a un nuevo sistema que sería tan maravilloso que no era necesario ofrecer la más ligera pista de cómo funcionaría –y pretender hacerlo se consideraba una ofensa carente de rigor científico¹².

Es aún más importante el hecho de que Marx y Engels basaban su crítica del capitalismo (crítica que, a pesar del fracaso de todos los órdenes comunistas de cumplir sus promesas, sigue siendo extraordinariamente influyente entre intelectuales a nivel mundial) en una enorme confusión sobre aquello a lo que se referían con el término “burguesía”, que relacionaban con el “modo de producción capitalista”. Por un lado, usaban el término para hablar de los propietarios de “capital” que organizaban iniciativas productivas pero, por otro, lo empleaban para referirse a quienes vivían del Estado y su poder, como lo hiciera Marx en uno de sus ensayos más interesantes sobre política:

El interés material de la burguesía francesa está precisamente entrelazado del modo más íntimo con

¹² Véase una crítica devastadora e influyente de las teorías económicas de Marx en Eugen von Böhm-Bawerk, *Karl Marx and the Close of His System* (1896; Nueva York: Augustus M. Kelley, 1949). Una mejor traducción del título de Böhm-Bawerk sería “On the Conclusion of the Marxian System”. Böhm-Bawerk se refiere en su título a la publicación del tercer tomo de *El capital*, que “concluyó” el sistema marxista. Cabe señalar que la crítica de Böhm-Bawerk es una crítica completamente interna y no se apoya en absoluto en los resultados de la “revolución marginalista” de la ciencia económica de 1870. Véase también el ensayo de Ludwig von Mises, “Economic Calculation in the Socialist Commonwealth”, en F. A. Hayek, ed., *Collectivist Economic Planning* (Londres: George Routledge & Sons, 1935) sobre la incapacidad del colectivismo de resolver el problema del cálculo económico.

la conservación de esta extensa y muy ramificada maquinaria del Estado. Esa maquinaria le brinda empleo a su población excedente y compensa en forma de sueldos del Estado lo que no puede embolsarse en forma de ganancias, intereses, rentas y honorarios. Su interés político la obligaba a aumentar diariamente la represión y, por tanto, los recursos y el personal del poder del Estado¹³.

De modo que, por un lado, Marx identificaba a la “burguesía” con los emprendedores que le daban “un carácter cosmopolita a la producción y al consumo en cada país”, que hacían “cada vez más imposible” la “unilateralidad y estrechez de la visión nacional”, que creaba “una literatura mundial”, que generaba “la rápida mejora de todos los instrumentos de producción” y “facilitaba inmensamente los medios de comunicación” y que superaba “el obstinado y bárbaro odio contra los extranjeros” por los “precios baratos de los productos básicos” que ofrecían¹⁴. Al mismo tiempo, utilizaba el término “burguesía” para referirse a quienes vivían del “crédito público” (es decir, la deuda pública):

¹³ Karl Marx, “The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte”, en David Fernbach, ed., *Karl Marx: Surveys from Exile: Political Writings, Volume II* (Nueva York: Vintage Books, 1974), pág. 186. Describo las contradicciones y confusiones del análisis económico y social marxista en “Classical Liberalism, Marxism, and the Conflict of Classes: The Classical Liberal Theory of Class Conflict”, en *Realizing Freedom: Libertarian Theory, History, and Practice* (Washington: Cato Institute, 2009), págs. 255-75.

¹⁴ Karl Marx y Friedrich Engels, *Manifesto of the Communist Party*, pág. 488.

Todo el mercado monetario moderno y la totalidad del sector bancario están entretejidos del modo más íntimo con el crédito público. Parte de su capital operativo necesariamente se coloca a corto plazo en fondos públicos que rinden intereses. Sus depósitos, el capital que ponen a su disposición mercaderes e industriales y que ellos distribuyen entre las mismas personas, resultan en parte de los dividendos de los tenedores de bonos públicos¹⁵.

Para Marx, la “burguesía” estaba íntimamente ligada a la lucha por controlar la maquinaria del Estado, de la cual en última instancia se beneficiaba:

Todas las revoluciones políticas fueron perfeccionando esta máquina, en vez de destrozarla. Los partidos que luchaban alternativamente por la dominación consideraban la toma de posesión de esta inmensa construcción del Estado el botín principal del vencedor¹⁶.

En palabras de la historiadora Shirley Gruner, “Marx sintió que había captado la realidad cuando descubrió la ‘burguesía’ pero, en realidad, solo había acuñado un término muy resbaladizo”¹⁷. En algunos textos, Marx utilizaba este término para referirse a

¹⁵ Karl Marx, “The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte”, pág. 222.

¹⁶ Karl Marx, “The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte”, pág. 238.

¹⁷ Shirley M. Gruner, *Economic Materialism and Social Moralism* (La Haya: Mouton, 1973), págs. 189-90.

los emprendedores innovadores que organizaban iniciativas productivas e invertían en la creación de riqueza y, en otros, para referirse a quienes se apiñaban alrededor del Estado, vivían del sistema tributario, ejercían presión para prohibir la competencia y restringían la libertad de comercio; en resumen, a quienes invertían no en crear riqueza sino en asegurar su poder de redistribuir o destruir la riqueza ajena, y de mantener los mercados cerrados, a los pobres en su lugar y a la sociedad bajo control.

Se generalizó el uso del término “capitalismo” por la influencia de Marx y su discípulo, Sombart. Vale la pena recordar que quienes popularizaron la palabra no solo confundían al emprendedor productivo y al intercambio de mercado con aquel que vivía a expensas de los impuestos cobrados a los demás, sino que también propugnaban la abolición de la propiedad, los mercados, el dinero, los precios, la división del trabajo y todo lo que constituye el liberalismo: los derechos individuales, la libertad de credo, la libertad de expresión, la igualdad ante la ley y el gobierno democrático con límites constitucionales.

Con frecuencia, al igual que ocurre con muchos términos despectivos, la palabra “capitalismo” fue incorporada por algunos de los intelectuales defensores del libre mercado contra los cuales ese término era utilizado. Como consecuencia de su historia, quienes adoptaron el término para referirse a lo que propugnaban o aun simplemente como término neutral para el debate en ciencias sociales, quedaron en desventaja por el hecho de que 1) se le daba un uso equívoco (para

referirse tanto al emprendimiento de libre mercado como a vivir a expensas de los impuestos, del poder y del clientelismo gubernamental), y 2) casi siempre se le daba una connotación claramente negativa.

Algunos proponen descartar el término de plano, por estar tan plagado de significados contrapuestos y connotaciones ideológicas¹⁸. Aunque la idea es tentadora, pero hay un problema: permitir que la gente intercambie con libertad y se guíe por ganancias y pérdidas es sin duda necesario para el progreso económico, pero no basta por sí solo para crear el mundo moderno. Los mercados modernos surgieron de un remolino de innovación institucional, tecnológica, cultural, artística y social a la cual siguen al mismo tiempo alimentando, y que trasciende el modelo de personas que intercambian huevos por mantequilla. El capitalismo moderno de libre mercado innova no a un ritmo glacial, con el paso de los milenios, sino cada vez más rápido; eso es precisamente lo que a los socialistas (a Marx en particular) y sus aliados, los conservadores antimercado, les resultaba tan amenazador del mundo moderno. En su *Capitalismo, socialismo y democracia*, Joseph Schumpeter criticaba a aquellos para quienes “el problema que suele visualizarse es cómo administra el capitalismo las estructuras pre-

¹⁸ Véase, por ejemplo, Sheldon Richman, “Is Capitalism Something Good?”, en www.thefreemanonline.org/columns/tgif/is-capitalism-something-good/

existentes, cuando lo que importa es cómo las crea y las destruye”¹⁹.

El libre mercado moderno no es solamente un lugar de intercambio, como lo eran las ferias de antaño. Se caracteriza por olas de “destrucción creativa”; lo que era nuevo hace diez años ya es viejo, fue desplazado por versiones mejoradas, nuevos artefactos, disposiciones institucionales, tecnologías y modos de interactuar que nadie imaginaba. Eso es lo que distingue al libre mercado moderno del antiguo mercado. En mi opinión, el mejor término del que disponemos para distinguir las relaciones de libre mercado que dieron lugar al mundo moderno de los mercados que las precedieron, es “capitalismo”.

Pero el capitalismo no es una forma de desorden; es una forma de orden espontáneo que surge de un proceso (algunos autores se refieren a ese tipo de órdenes como “órdenes emergentes”). La constancia previsible del Estado de Derecho y la garantía de derechos posibilitan esa innovación. Como señaló David Boaz en *The Futurist*:

A la gente siempre le ha sido difícil ver el orden en un mercado aparentemente caótico. Aunque el sistema de precios reorienta constantemente los recursos a su utilización óptima, en la superficie, el mercado parece el opuesto mismo del orden: iniciativas que quiebran, puestos de trabajo que

¹⁹ Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (Londres: Routledge, 2006), pág. 84.

se pierden, personas que prosperan a un ritmo dispar, inversiones que resultan un desperdicio. La acelerada Edad de la Innovación parecerá aún más caótica: enormes iniciativas crecerán y se hundirán con más rapidez que nunca y serán menos los que tengan empleos a largo plazo. Pero, en realidad, con el aumento de la eficiencia del transporte, las comunicaciones y los mercados de capitales, vendrá un orden todavía mayor del que pudo alcanzar el mercado en la Era Industrial. La cuestión es evitar recurrir a un gobierno coercitivo para “suavizar los excesos” o “canalizar el mercado hacia el resultado que alguien desee”²⁰.

Capitalismo de libre mercado *versus* capitalismo de compinches

A fin de evitar la confusión que provoca el uso equívoco por parte de los intelectuales socialistas del término “capitalismo”, debería distinguirse de forma precisa el “capitalismo de libre mercado” del “capitalismo de compinches”, sistema que sumergió a tantas naciones en la corrupción y el atraso. En muchos países, si alguien es rico, existe una gran probabilidad de que tenga poder político o sea pariente cercano, hombre de confianza (es infrecuente que sea una mujer) o colaborador –en una palabra: “compinche”– de quienes detentan el poder, y de que su riqueza provenga no de producir bienes valiosos, sino de gozar

²⁰ David Boaz, “Creating a Framework for Utopia”, *The Futurist*, 24 de diciembre de 1996, www.cato.org/pub_display.php?pub_id=5976

de los privilegios que el Estado puede conferir a algunos en detrimento de otros. Por desgracia, “capitalismo de compinches” es una frase que también describe, cada vez con más exactitud, la economía de los Estados Unidos, un país en el cual las iniciativas quebradas se “rescatan” habitualmente con dinero de los contribuyentes, en el cual la capital nacional es poco más que un gigantesco y palpitante enjambre de miembros de grupos de presión, burócratas, políticos, consultores y escritorzuelos con el único objetivo de la apropiación de renta, y donde los funcionarios del Departamento del Tesoro y el banco central (el Sistema de la Reserva Federal) se adjudican la potestad de recompensar a algunas iniciativas y perjudicar a otras. Ese amiguismo corrupto no debe confundirse con el capitalismo de libre mercado, que es un sistema de producción e intercambio basado en el Estado de Derecho, la igualdad de derechos para todos, la libertad de elección, la libertad de comercio, la libertad de innovación, la disciplina orientada a ganancias y pérdidas, y el derecho a disfrutar del fruto del trabajo, el ahorro y la inversión propios sin temor a confiscaciones ni restricciones por parte de quienes invirtieron no en riqueza sino en poder político.

A las élites arraigadas suelen molestarles las olas de cambio que pone en marcha el capitalismo de libre mercado. Según su visión del mundo, las minorías se vuelven arrogantes y las clases más bajas olvidan cuál es su lugar. Lo más sorprendente, desde su perspectiva, es que en el capitalismo de libre mercado las mujeres afirman su propio valor. Se debilitan las je-

rarquías. La gente crea relaciones basadas en la elección y el consentimiento, en lugar del nacimiento o el estatus social²¹. El odio conservador al capitalismo de libre mercado, que Marx resumió e incorporó prolíjamente en sus escritos, refleja la furia contra ese cambio y, con frecuencia, contra la pérdida de privilegios. Leo Melamed (Presidente Emérito del Grupo CME [antes Chicago Mercantile Exchange] cuya historia de vida, desde su escape de la Gestapo y la KGB hasta su revolución del mundo financiero, es una historia de coraje y visión) se basó en su experiencia para decir que “en los mercados financieros de Chicago lo que importa no es quién eres –tu linaje, tu origen familiar, tus problemas físicos ni tu género–, sino tu capacidad para determinar qué quiere el cliente y hacia dónde se dirige el mercado. No importa mucho más”²². Abrazar el capitalismo de libre mercado es abrazar la libertad de cambiar, de innovar, de inventar. Es adaptarse al cambio y respetar la libertad de los demás de hacer lo que les plazca con lo que les pertenece. Es permitir nuevas tecnologías, nuevas teorías científicas, nuevas formas de arte y nuevas identidades y relaciones. Es abrazar la libertad de generar riqueza, el único medio para eliminar la pobreza (la riqueza tiene causas,

²¹ El historiador del derecho Henry Sumner Maine hizo una famosa descripción del “paso de las sociedades progresistas” de las relaciones heredadas, basadas en el parentesco, a la libertad personal y la sociedad civil como “un paso del Estatus al Contrato”. Henry Sumner Maine, *Ancient Law* (Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 2003), pág. 170.

²² Leo Melamed, “Reminiscences of a Refugee”, en *For Crying Out Loud: From Open Outcry to the Electronic Screen* (Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2009), pág. 136.

la pobreza no; la pobreza es el resultado de la falta de producción de riqueza, mientras que la riqueza no es el resultado de la no generación de pobreza)²³. Es celebrar la liberación humana y realizar el potencial humano.

Los autores de los ensayos que se incluyen en la presente publicación provienen de diversos países y culturas, vocaciones y disciplinas intelectuales. Cada uno ofrece un punto de vista de cómo los intercambios de libre mercado se enraízan en la moralidad y re-fuerzan el comportamiento moral. Se trata de una selección de ensayos variados: algunos bastante cortos, otros más largos; algunos más accesibles, otros más académicos. Dos de los ensayos incluidos han sido traducidos especialmente para esta colección (ambos fueron escritos en chino y ruso, respectivamente). Se incluye el aporte de dos ganadores del premio Nobel, un novelista y un economista, y una entrevista a un exitoso emprendedor que propugna abiertamente lo que llama “capitalismo con conciencia”. Los ensayos no brindan todos los argumentos a favor del capitalismo de libre mercado, pero sí proporcionan una introducción a un corpus bibliográfico muy rico (una pequeña muestra del cual se lista en las breves referencias que están al final del libro).

²³ Me refiero más sistemáticamente al tema de la pobreza y el capitalismo de libre mercado en “Classical Liberalism, Poverty, and Morality”, en *Poverty and Morality: Religious and Secular Perspectives*, William A. Galston y Peter H. Hoffenberg, eds. (Nueva York: Cambridge University Press, 2010), págs. 83-114.

¿Por qué este libro solo contiene defensas vigorosas del capitalismo de libre mercado? Porque hay cientos –miles, en realidad– de libros en el mercado que pretenden ofrecer debates “equilibrados” que en realidad no son más que compendios de acusaciones contra la creación de riqueza, el espíritu emprendedor o la innovación, el sistema de ganancias y pérdidas, y el capitalismo de libre mercado en general. En el transcurso de mi vida profesional, leí cientos de libros en los que se atacaba al capitalismo de libre mercado; he pensado en esos argumentos y luchado contra ellos. En cambio, es infrecuente encontrar críticos del capitalismo de libre mercado que hayan leído a más de un autor que osara defenderlo. El único autor que suele citarse, por lo menos en el mundo intelectual anglosajón moderno, es Robert Nozick, y siempre queda claro que se leyó un solo capítulo de un único libro, aquel en el que el autor propuso un desafiante experimento de pensamiento hipotético para poner a prueba a los enemigos del capitalismo de libre mercado. La mayoría de los socialistas consideran suficiente leer un ensayo y refutar un experimento²⁴. Luego de leer y refutar un argumento, si quienes condenan al capitalismo de libre mercado llegan a pensar que vale la pena continuar la crítica, suelen recurrir

²⁴ Se trata de una actitud particularmente frecuente entre los filósofos, tal vez el más triste de los cuales haya sido el fallecido G. A. Cohen, que dedicó gran parte de su trayectoria intelectual a intentar refutar, sin éxito, un experimento de pensamiento de Nozick. Véanse citas a los artículos de Cohen y una demostración del fracaso de su crítica en “G. A. Cohen on Self-Ownership, Property, and Equality”, en *Realizing Freedom*, págs. 139-54.

a una reformulación falaz o una versión confusa de alguna de las ideas de Milton Friedman, Ayn Rand, F. A. Hayek o Adam Smith, que exponen sin citar la obra correspondiente.

Tomemos un ejemplo actual y notorio: Michael Sandel, profesor de Harvard, se propuso refutar la justificación del capitalismo de libre mercado en su libro *Justice: What's the Right Thing to Do?*, de reciente publicación; además de Nozick, citó a Friedman y Hayek, pero dejó en claro que no los había leído. Citó la siguiente pregunta de Friedman: “¿Tenemos derecho a utilizar la coerción para impedirle [a alguien que no quiere ahorrar para su jubilación] hacer aquello que quiere?”²⁵. Pero omitió señalar que, en el párrafo siguiente, Friedman brindaba motivos que justifican esa coerción²⁶ y afirmaba que: “Es evidente que el peso de este argumento depende de la situación”²⁷ (Friedman estaba invocando el clásico principio liberal de “presunción de libertad”²⁸, no haciendo una

²⁵ Citado en Michael Sandel, *Justice: What's the Right Thing to Do?* (Nueva York: Farrar, Straus, and Giroux, 2009), pág. 61.

²⁶ Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962), pág. 188: “Una posible justificación de la compra compulsiva de anualidades basada en los principios liberales es que el poco previsor no sufrirá las consecuencias de sus actos, sino que impondrá los costos a los demás. Se ha dicho que no debemos estar dispuestos a ver al anciano indigente sufrir en la pobreza extrema. Debemos asistirlo por medio de la caridad pública y privada. Por lo tanto, el hombre que no se prepara para la vejez se convertirá en una carga pública. Obligarlo a comprar una anualidad se justifica no por su propio bien, sino por el nuestro”.

²⁷ Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962), pág. 188.

²⁸ Véase una explicación en Anthony de Jasay, “Liberalism, Loose or Strict”, *Independent Review*, tomo IX, n. 3, edición de invierno de 2005), págs. 427-32.

declaración categórica sobre los derechos, como incorrectamente pretende Sandel). Sandel afirma también que en “*The Constitution of Liberty* (1960), el economista y filósofo austriaco Friedrich A. Hayek (1899-1992) sosténia que ‘cualquier intento de generar una mayor igualdad económica sería necesariamente coercitivo y destructivo para una sociedad libre’”, algo que Hayek no dice; lo que sí sostiene es que “el impuesto sobre la renta progresivo” (en el cual las tasas impositivas aumentan con el ingreso) es incompatible con el Estado de Derecho, pues “a diferencia de la proporcionalidad, la progresividad no nos ofrece ningún principio que nos indique cuál debe ser la carga relativa de distintas personas”²⁹, pero eso no es lo mismo que declarar que cualquier intento de generar una mayor igualdad económica (por ejemplo, eliminando subsidios y privilegios especiales para los ricos) es necesariamente coercitivo. (La afirmación errónea de Sandel y su descripción demuestran que el autor ni siquiera se molestó en consultar el libro de Hayek; uno se pregunta si habría descrito *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* de Adam Smith como un libro sobre cómo producir alfileres.)

Las personas serias deberían hacer las cosas mejor. Recomiendo de manera enérgica al lector de este ensayo y este libro, hacer las cosas mejor. Lea las mejores críticas del capitalismo de libre mercado. Lea a Marx. Lea a Sombart. Lea a Rawls. Lea a Sandel. En-

²⁹ F. A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), pág. 313.

tiéndalos. Permítase que ellos lo convenzan. Reflexione sobre ellos. He leído más argumentos en contra del capitalismo de libre mercado que la mayoría de los enemigos del capitalismo de libre mercado, y creo que muchas veces podría exponer sus razones mejor que ellos, porque las conozco mejor. Lo que se ofrece aquí es el otro lado del debate, el lado cuya existencia misma suele pasarse por alto.

Así que adelante, arriésgue. Luche con los argumentos que ofrecen los ensayos de este libro. Reflexione sobre ellos. Y luego forme su propia opinión.

Tom G. Palmer
Washington, D.C.

Primera Parte

Las virtudes del capitalismo emprendedor

ENTREVISTA CON UN EMPRENDEDOR

Tom G. Palmer entrevista a John Mackey

En esta entrevista, John Mackey, empresario, cofundador y co-CEO de Whole Foods, explica su filosofía del “capitalismo con conciencia” y expone sus pensamientos sobre la naturaleza y la motivación humana, el carácter de la vida empresarial y la distinción entre “capitalismo de libre mercado” y “capitalismo de componches”.

John Mackey participó en la fundación de Whole Foods Market en 1980. Está a la vanguardia de la promoción de una alimentación sana, el trato ético de los animales y la participación comunitaria positiva de las empresas. Es miembro del consejo del Conscious Capitalism Institute.

Palmer: John, eres una *rara avis* del mundo empresarial: un emprendedor al que no le avergüenza defender la moralidad del capitalismo. También se te conoce por afirmar que el interés propio no es suficiente para el capitalismo. ¿A qué te refieres con eso?

Mackey: Basar todo en el interés propio implica valerse de una teoría muy incompleta de la naturaleza humana. Me recuerda a los debates en la universidad con personas que argumentaban que todo lo que uno hace racionalmente es por interés propio pues de lo contrario no lo haría. Es una postura irrefutable y en última instancia sinsentido, dado que, aunque uno

realice cosas que no estén basadas en el propio interés, ellos afirman que sí lo son, porque de lo contrario uno no las haría. Es un argumento circular.

Palmer: ¿En qué sentido crees que otras motivaciones además del interés propio son importantes para el capitalismo?

Mackey: No me gusta esa pregunta, porque las personas tienen distintas definiciones del interés propio y uno termina sin entenderse con el otro cuando se trata este tema. Por eso mencionaba los debates sofistas que se dan en la universidad acerca de que todo es propio interés. Sostengo que los seres humanos somos complejos y tenemos muchas motivaciones distintas. El propio interés es una de ellas, pero de ningún modo es la única. Nos motivan muchas cosas que nos importan, lo cual incluye, pero no se limita a nuestro propio interés. En algún sentido creo que el movimiento libertario –quizá a causa de la influencia de Ayn Rand y muchos economistas– ha llegado a un callejón ideológico sin salida que, en mi opinión, no le hace justicia al mundo de los negocios, al capitalismo ni a la naturaleza humana.

Si reflexionamos, cuando somos jóvenes y emocionalmente inmaduros es probablemente la época de la vida en que más actuamos por interés propio. La mayoría de los niños y adolescentes son egocéntricos o narcisistas. Actúan de acuerdo con su interés propio tal como lo perciben. A medida que maduramos y crecemos, nos hacemos más capaces de sentir empa-

tía, compasión y amor, y un abanico más amplio de emociones humanas. Las personas hacen cosas por muchísimos motivos distintos. Suele establecerse una falsa dicotomía entre el interés propio o el egoísmo y el altruismo. Para mí, es una dicotomía falsa, porque es evidente que somos las dos cosas. Actuamos por interés propio pero no *solo* por interés propio. También nos importan otras personas. Suele importarnos mucho el bienestar de nuestra familia; así como nuestra comunidad y la sociedad en la que vivimos. También puede importarnos el bienestar de los animales y el medio ambiente. Tenemos ideales que nos motivan a intentar hacer un mundo mejor. Por definición estricta, esas motivaciones parecerían contradecir el interés propio, a menos que volvamos a meternos en el argumento circular de que todo lo que nos importa y lo que queremos hacer es en pos del interés propio.

Por eso no creo que el interés propio sea suficiente. No creo que afirmar que todos nuestros actos sean por interés propio sea una buena teoría de la naturaleza humana. Creo que el capitalismo y el mundo de los negocios deberían reflejar plenamente la complejidad de la naturaleza humana. Y también considero que esa idea le hace mucho daño a las “marcas” de las empresas y al capitalismo, porque permite a los enemigos del capitalismo y de los negocios describirlos como egoístas, codiciosos y explotadores. Eso me molesta mucho, Tom, porque el capitalismo y la actividad empresarial son las fuerzas más poderosas del bien en el mundo. Ha sido así por lo menos durante los últimos trescientos años... y no se les atribuye el

mérito que les corresponde por el impresionante valor que crean.

Palmer: Además de procurar satisfacer su propio interés o generar ganancias, ¿qué hacen las empresas?

Mackey: En líneas generales, las empresas exitosas crean valor. Lo estupendo del capitalismo es que, en última instancia, se basa en el intercambio voluntario para beneficio mutuo. Por ejemplo, veamos el caso de una empresa como Whole Foods Market: creamos valor para nuestros clientes a través de los bienes y servicios que les proveemos. No están *obligados* a comerciar con nosotros; lo hacen porque quieren, porque consideran que les conviene. Es decir, creamos valor para ellos. Creamos valor para las personas que trabajan con nosotros: los miembros de nuestro equipo. No tenemos ningún esclavo. Todos trabajan voluntariamente porque es un trabajo que quieren hacer; la paga es satisfactoria; obtienen muchos beneficios por trabajar en Whole Foods, tanto psíquicos como monetarios. Es decir, creamos valor para ellos. Estamos creando valor para nuestros inversores, porque, bueno, nuestra capitalización de mercado es de más de 10.000 millones de dólares, ¡y empezamos de cero! Es decir que creamos más de 10.000 millones de dólares de valor para nuestros inversores en algo más de treinta años. Ninguno de nuestros inversores está obligado a tener acciones nuestras. Todos lo hacen voluntariamente porque consideran que creamos valor para ellos. Creamos valor para nuestros proveedores,

que comercian con nosotros. Lo vi con el correr de los años, vi crecer sus empresas, los vi florecer, y todo eso discurrió de manera voluntaria. Ellos ayudan a que Whole Foods sea mejor y nosotros los ayudamos a ellos a ser mejores.

Palmer: Has denominado a tu filosofía “capitalismo con conciencia”. ¿Quéquieres decir con eso?

Mackey: Usamos ese término para distinguirlo de las demás denominaciones que generan mucha confusión cuando se amontonan, como “responsabilidad social corporativa” y el “capitalismo creativo” o “capitalismo sustentable” de Bill Gates. Nosotros tenemos una definición muy clara del capitalismo con conciencia, que se basa en cuatro principios.

El primer principio es que la actividad empresarial tiene la capacidad de aspirar a un objetivo trascendental, que podría ser ganar dinero, pero no se limita únicamente a ello. Todas las empresas pueden tener un propósito más trascendental. Si te fijas, todas las demás profesiones de nuestra sociedad están motivadas por propósitos, algo que supera la interpretación estrecha de propósito como la maximización de las ganancias. Los médicos son unos de los profesionales mejor remunerados de nuestra sociedad y, sin embargo, tienen un propósito –curar a las personas– y esa es la ética profesional que se les enseña en su formación. Eso no significa que no haya médicos codiciosos, pero a muchos de los que yo conozco, por lo menos, les importan sinceramente sus pacientes y tratan de curar-

los cuando están enfermos. Los docentes educan, los arquitectos diseñan construcciones y los abogados –dejando de lado todos los chistes sobre el tema– promueven la justicia y la equidad en nuestra sociedad. Todas las profesiones tienen un propósito que excede el de maximizar las ganancias, y lo mismo pasa con la actividad empresarial. Whole Foods es un mercado de productos orgánicos; vendemos alimentos naturales y orgánicos de alta calidad y ayudamos a las personas a llevar una vida más larga y saludable.

Palmer: ¿Y el segundo principio?

Mackey: El segundo principio del capitalismo con conciencia es el principio de las partes interesadas, al que aludí antes: que hay que pensar en las distintas partes interesadas para las que crea valor la empresa y que pueden afectarla. Hay que pensar en la complejidad de la empresa para crear valor para todas esas partes interesadas interdependientes: clientes, empleados, proveedores, inversores y comunidades.

El tercer principio es que la empresa necesita líderes sumamente éticos, que den prioridad al fin de la empresa por encima de todo. Que trabajen en pos de ese propósito y que sigan el principio de las partes interesadas. Tienen que predicar con el ejemplo.

Y el cuarto principio del capitalismo con conciencia es que hay que crear una cultura que sea capaz de sostener conjuntamente el propósito de la empresa, a las partes interesadas y a los líderes, para que todo encaje.

Palmer: ¿Esos principios te motivan en lo personal cuando te levantas por la mañana? ¿Dices “Voy a ganar dinero” o “Voy a ser fiel a mis principios esenciales”?

Mackey: Supongo que soy un poco extraño en ese sentido, porque llevo casi cinco años sin cobrar un sueldo en Whole Foods. Ni bonificaciones. Las opciones de compra de acciones que me corresponderían quedan en la Whole Planet Foundation y se usan para otorgar microcréditos a las personas pobres de todo el mundo. Me motiva mucho el propósito de Whole Foods, más que cuánto dinero podría generar con la empresa como remuneración. Considero que tengo más que suficiente riqueza con las acciones que todavía mantengo en la empresa.

Palmer: Una vez más, ¿cómo defines ese fin?

Mackey: El propósito de Whole Foods es... bueno, si hubiera más tiempo podríamos explayarnos sobre el objetivo trascendental de Whole Foods. Hace unas dos semanas di una charla para nuestro Grupo de Líderes. Lo que puedo decir más o menos en un minuto es que nuestra empresa se organiza en torno a siete valores centrales. Nuestro primer valor central es satisfacer y deleitar a nuestros clientes. Nuestro segundo valor básico es la felicidad y la excelencia de los miembros de nuestro equipo. (Por cierto, todo esto está en nuestro sitio web, porque nos gusta hacerlo público.) El tercero es crear riqueza a través de las ganancias y el crecimiento. El cuarto es ser buenos

ciudadanos en las comunidades donde operamos. El quinto es procurar realizar nuestras actividades con integridad ambiental. El sexto es que consideramos a nuestros proveedores nuestros socios e intentamos plantear con ellos relaciones donde ambos ganamos. Y el séptimo es que queremos educar a todas nuestras partes interesadas en el estilo de vida y la alimentación saludables. Nuestros fines trascendentales son una extensión directa de estos propósitos centrales. Por ejemplo: intentar curar a los Estados Unidos; tenemos un país gordo y enfermo, llevamos una dieta terrible y morimos de enfermedades cardiovasculares, cáncer y diabetes. Son enfermedades determinadas por el estilo de vida, en gran medida evitables o reversibles, por esta razón ese es uno de nuestros objetivos. Tenemos un propósito fundamental relacionado con nuestro sistema agrícola: procurar que sea un sistema de agricultura más sustentable y que al mismo tiempo sea muy productivo.

El tercer propósito fundamental se relaciona con nuestra Whole Planet Foundation: trabajar con Grameen Trust y otras organizaciones de microcrédito [nota del editor: Grameen Bank y Grameen Trust promueven las microfinanzas en países pobres, en especial para las mujeres, como camino hacia el desarrollo] a fin de ayudar a poner fin a la pobreza en todo el mundo. Actualmente estamos en 34 países –serán 56 en dos años–, y ese trabajo ya tiene un impacto positivo en cientos de miles de personas. Nuestro cuarto objetivo trascendental es difundir el capitalismo con conciencia.

Palmer: Hablaste de los propósitos de una empresa. Entonces, ¿para qué son las ganancias? ¿No es la empresa una organización que se dedica a maximizar las ganancias? ¿No podría hacerse todo eso sin tener ganancias? ¿No podría ganarse solo el dinero suficiente para cubrir los costos?

Mackey: Una respuesta es que no sería muy efectivo, porque, si solo ganas dinero suficiente para cubrir los costos, el impacto será muy limitado. Hoy Whole Foods tiene un impacto mucho mayor que hace treinta, veinte, quince o diez años. Gracias a que somos una empresa altamente rentable y que podemos crecer y realizar nuestros propósitos cada vez más y más, llegamos y ayudamos a millones de personas en lugar de solamente a algunas miles. Por eso creo que las ganancias son esenciales para cumplir mejor con el propósito que uno tiene. Además, al generar ganancias se genera el capital que necesita el mundo para innovar y progresar: sin ganancias no hay progreso. Son completamente interdependientes.

Palmer: Pero si las ganancias van a parar a los bolsillos de tus accionistas, ¿ayudan a realizar la misión tanto como podrían?

Mackey: Por supuesto que la mayor parte de nuestras ganancias no va a parar a los bolsillos de nuestros accionistas. Solamente el porcentaje relativamente pequeño que pagamos en dividendos va al bolsillo de los accionistas. Más del 90% del dinero que ganamos se

reinvierte en la empresa para crecer. En términos estrictos, si pagáramos el 100% de nuestras ganancias en dividendos, tendrías razón, pero no sé si hay alguna empresa que haga eso, aparte de las sociedades de inversión inmobiliaria. Todos los demás reinvierten para crecer. Además, las ganancias que reciben los accionistas son las que los inducen a invertir en la empresa, algo imprescindible para contar con capital que permita realizar los propósitos trascendentales. La capacidad de incrementar el valor del capital de una empresa significa tener la capacidad de crear valor, y una buena medida de eso es el precio de las acciones. A eso me refería cuando decía que en los últimos treinta y algo de años creamos más de 10.000 millones de dólares en valor.

Palmer: A veces las personas dicen que el libre mercado genera desigualdad. ¿Qué piensas de esa idea?

Mackey: Que no es cierto. La pobreza extrema ha sido la condición humana normal de la mayoría de las personas en toda la historia. Todos los seres humanos eran igualmente pobres y vivían pocos años. Hace 200 años, el 85% de las personas que vivían en el planeta tenían un ingreso diario de menos de un dólar en dólares actuales. ¡El 85%! Hoy esa cifra bajó a apenas el 20% y, cuando termine este siglo, debería ser prácticamente el 0%. Es decir que la tendencia es positiva. El mundo se está enriqueciendo. Las personas salen de la pobreza. La humanidad *avanza* de verdad. Nuestra cultura avanza. Nuestra inteligencia avanza.

Estamos en una espiral ascendente, si es que logramos no autodestruirnos, que sin duda es un riesgo, porque las personas también pueden ser belicosas a veces. Y, por cierto, ese es uno de los motivos por los que deberíamos promover la actividad de las empresas, los negocios y la creación de riqueza como un canal de desahogo de energía más saludable que el militarismo, el conflicto político y la destrucción de riqueza. Pero ese es otro tema.

Entonces, ¿esto aumenta la desigualdad? Supongo que no es tanto que el capitalismo cree desigualdad como que ayuda a las personas a ser más prósperas. Inevitablemente, eso significa que no todos progresarán al mismo ritmo, pero en última instancia todos terminan por mejorar su situación. Ya hemos visto eso, sobre todo en los últimos veinte años, cuando literalmente cientos de millones de personas salieron de la pobreza en China e India gracias al avance del capitalismo. La realidad es que algunas personas sencillamente escapan de la pobreza y se vuelven prósperas más rápido que otras. Eso no es *provocar* pobreza, es ponerle fin. No genera desigualdad en el sentido en el que la mayoría de las personas entienden este término. A lo largo de la historia, siempre hubo desigualdad en todos los tipos de organizaciones sociales. Hasta el comunismo, que se suponía que generaría una sociedad con igualdad de riqueza, estaba sumamente estratificado y tenía élites con privilegios especiales. Así que no veo que haya que echarle la culpa de la desigualdad al capitalismo. El capitalismo les permite a las personas escapar de la pobreza y ser

más prósperas y ricas, y eso es muy positivo. Eso es en lo que nos deberíamos concentrar.

La gran brecha que hay en el mundo es la que existe entre los países que adoptaron el capitalismo de libre mercado y se enriquecieron, y los que no lo hicieron y permanecieron pobres. El problema no es que algunos se hayan enriquecido, sino que otros hayan seguido siendo pobres. ¡Y eso no tiene por qué ser así!

Palmer: Hiciste una distinción entre el capitalismo de libre mercado y otros sistemas en los que las personas también generan ganancias y tienen empresas, pero que suelen describirse como “capitalismo de compinches”. ¿Qué diferencia hay entre tu visión moral y lo que hay en muchos países del mundo?

Mackey: Tiene que haber Estado de Derecho. Las personas tienen que contar con reglas que se apliquen a todos por igual y que se hagan cumplir mediante un sistema judicial que tenga conscientemente este objetivo como prioridad. La aplicación igualitaria de la ley tiene que ser la meta principal, no puede haber privilegios especiales para algunos. Lo que ocurre en muchas sociedades, y creo que cada vez más en los Estados Unidos, es que se conceden favores a personas que tienen contactos políticos. Eso es incorrecto. Está mal. Cuando una sociedad padece el capitalismo de compinches, o lo que mi amigo Michael Strong llama “*capitalism*”, deja de ser una sociedad de libre mercado y no optimiza la prosperidad; hace que muchas, muchas personas sigan siendo innecesariamente menos

prósperas de lo que serían en un verdadero orden de libre mercado apoyado en el Estado de Derecho.

Palmer: ¿Qué pasa en el país en el que vives, los Estados Unidos? ¿Crees que hay capitalismo de compinches?

Mackey: Te daré mi ejemplo actual preferido. En realidad tengo dos. Uno es que actualmente tenemos más de mil exenciones que ha otorgado la administración Obama para sus regulaciones bajo la ley de reforma de salud (*Obamacare*). Esa es una forma de capitalismo de compinches. Las normas no se aplican a todos por igual. Y el poder de otorgar una exención también es el poder de denegarla. Y se la puede denegar a quienes no hacen donaciones adecuadas al partido político en el poder o que, por algún motivo, no son de su agrado. Es un derecho arbitrario que se puede aplicar selectivamente a algunos sí y a otros no.

El otro es que veo al capitalismo de compinches en todos esos subsidios que se están asignando a la “tecnología ecológica”, por ejemplo. Se están subsidiando algunas empresas y, en última instancia, puesto que el gobierno no tiene dinero propio, lo hace con dinero de los contribuyentes que redistribuye entre personas que cuentan con su favor político. Veo lo que está pasando con General Electric, en términos de los tipos de impuestos que están pagando, con todas las exenciones y deducciones especiales que se están incluyendo en las leyes tributarias. Y como están orientándose tanto a esas tecnologías de energía alternativa, o a algunas de ellas, están llegando al punto en el

que casi no pagan impuestos sobre su ingreso, solo porque tienen contactos políticos. Eso me ofende. Me parece muy mal.

Palmer: ¿Dirías que es inmoral?

Mackey: Sí, así es... Bueno, yo lo llamaría inmoral. Pero eso te obliga a definir qué es la inmoralidad. Sin duda, esto es algo que viola mi ética y mi sentido del bien y el mal. Si viola la ética de otras personas o no, es algo más difícil de determinar. A mí no me gusta. Me opongo. No es compatible con mi idea de cómo debería gobernarse la sociedad. Son cosas que no deberían ocurrir en una sociedad con un Estado de Derecho fuerte.

Palmer: ¿Quiénes crees que son los que más ganan con el capitalismo de libre mercado que propugnas?

Mackey: ¡Todos! Todos los miembros de la sociedad son beneficiarios. Es lo que sacó a gran parte de la humanidad de la pobreza. Es lo que hizo rico a este país. Éramos tremadamente pobres. Los Estados Unidos era una tierra de oportunidades pero no era un país rico. No es un país perfecto, pero gozó de uno de los mercados más libres del mundo durante un par de siglos y, como resultado, pasamos de ser muy pobres a ser un país próspero, auténticamente rico.

Palmer: En su libro *Bourgeois Dignity*, Deirdre McCloskey sostiene que un cambio en el modo en que las per-

sonas pensaban en la actividad empresarial y en la innovación emprendedora fue lo que posibilitó la prosperidad de las personas. ¿Crees que podemos recuperar ese respeto por la empresa creadora de riqueza?

Mackey: Creo que sí, porque vi lo que pasó cuando Ronald Reagan ganó las elecciones. En los años setenta, los Estados Unidos estaban en decadencia, de eso no hay duda; fíjate qué pasaba con la inflación, dónde estaban las tasas de interés, adónde se dirigía el producto interno bruto (PIB), la frecuencia de las recesiones, sufríamos una “estanflación” que dejaba al descubierto las profundas fallas de la filosofía keynesiana. Y entonces llegó un líder que recortó los impuestos y liberó un montón de industrias por medio de la desregulación, y Estados Unidos experimentó un renacimiento, un volver a nacer, que nos impulsó en los últimos veinticinco años o más. En líneas generales, transitamos una espiral ascendente de crecimiento y progreso. Por desgracia, últimamente volvimos a retroceder, por lo menos unos pasos. Primero, con... bueno, podría culpar a todos y cada uno de estos presidentes y políticos, y Reagan mismo distaba de ser perfecto, pero últimamente Bush aceleró mucho ese retroceso, y ahora Obama está yendo mucho más allá en esa dirección que ningún otro presidente anterior.

Pero ya sabes: soy emprendedor, por lo tanto soy un optimista. Pienso que es posible revertir la tendencia. No creo que estemos en una decadencia irreversible aún, pero sí creo que muy pronto tendremos

que hacer algunos cambios profundos. Para empezar, vamos a la quiebra. A menos que estemos dispuestos a tomarnos eso en serio y a enfrentar el problema sin aumentar los impuestos y ahogar la actividad empresarial de los Estados Unidos, la decadencia me parece inevitable. ¡Pero por ahora tengo esperanzas!

Palmer: ¿Crees que el capitalismo genera conformismo hacia la homogeneización o genera espacio para la diversidad? Pienso en las personas que prefieren comidas *kosher* o *halal*, o en las minorías religiosas, culturales o sexuales...

Mackey: El hecho de que hayas podido listar esas cosas casi responde tu pregunta. En definitiva, el capitalismo no es más que personas que cooperan entre sí para crear valor para otras personas y para ellas mismas. Eso es el capitalismo. Claro que también está el elemento del interés propio. La clave es poder crear valor por medio de la cooperación y hacerlo tanto para uno como para los demás. Y eso permite una diversidad de esfuerzo productivo, porque los seres humanos somos muy diversos en nuestras necesidades y deseos. El capitalismo, la cooperación en el mercado, apuntan a satisfacer esas necesidades y deseos. Eso crea un enorme espacio para la individualidad. En una sociedad autoritaria, un grupo con algún interés especial, ya sea una jerarquía religiosa o un grupo de intelectuales universitarios o unos fanáticos que creen saber lo que es mejor para todos, pueden imponer sus valores a todos. Pueden dictaminar cómo

deben vivir los demás. En una sociedad capitalista, hay mucho más espacio para la individualidad. Hay espacio para que crezcan y florezcan millones de flores, sencillamente porque el florecimiento humano es el fin último del capitalismo, su creación más grandiosa.

Palmer: ¿Cuál es tu visión de un futuro justo, emprendedor y próspero?

Mackey: Lo primero que quisiera es que los defensores del capitalismo empezaran a entender que la estrategia que vienen usando les va como anillo al dedo a sus oponentes. Cedieron el territorio moral y permitieron que los enemigos del capitalismo lo pintaran como un sistema explotador, codicioso y egoísta que genera desigualdad, explota a los trabajadores, defrauda a los consumidores, destruye el medio ambiente y desgasta la comunidad. Los defensores del capitalismo no saben cómo responder a eso porque ya cedieron mucho territorio a sus críticos. Lo que deben hacer es superar su obsesión con el interés propio y empezar a ver el valor que crea el capitalismo, no solo para los inversores –aunque ese valor también existe, por supuesto–, sino para todas las personas que comercian con empresas: crea valor para los clientes; crea valor para los trabajadores; crea valor para los proveedores; crea valor para la sociedad como un todo; crea valor para el gobierno. ¿Dónde estaría nuestro gobierno sin un fuerte sector empresarial que creara empleos e ingreso y riqueza que luego

el gobierno puede gravar? Y que quede claro que esa parte no siempre me entusiasma.

El capitalismo es una fuente de valor. Es el vehículo más asombroso para la cooperación social que haya existido jamás. Esta es la historia que debemos contar. Debemos cambiar el relato. Desde el punto de vista ético, debemos cambiar el relato del capitalismo para demostrar que se trata de crear valor común, no para unos pocos, sino para todos. Si las personas pudieran verlo como yo, amarían al capitalismo como lo amo yo.

Palmer: Agradezco tu tiempo.

Mackey: Un placer, Tom.

LA LIBERTAD Y LA DIGNIDAD EXPLICAN EL MUNDO MODERNO

Por Deirdre N. McCloskey

En este ensayo, la historiadora económica y crítica social Deirdre McCloskey argumenta que el crecimiento del capitalismo moderno y el mundo que este hizo posible no pueden explicarse satisfactoriamente a partir de "factores materiales", algo que generaciones de historiadores intentaron hacer. Fue el cambio en la forma en la que la gente pensaba acerca de los negocios, el intercambio, la innovación y las ganancias lo que creó el capitalismo moderno y liberó a las mujeres, a los homosexuales, a los disidentes religiosos y a las masas hasta entonces oprimidas, cuyas vidas eran brutales, dolorosas y breves, antes de la invención y la comercialización de la agricultura moderna, la medicina, la electricidad y los demás accesorios de la vida capitalista moderna.

Deirdre N. McCloskey es profesora de economía, historia, inglés y comunicación en la Universidad de Illinois, en Chicago. Es la autora de trece libros sobre economía, historia económica, estadística, retórica y literatura, además de un libro de memorias, titulado Crossing. Fue coeditora del Journal of Economic History y ha publicado en numerosas oportunidades en publicaciones académicas. Su último libro, de reciente publicación, es Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World.

Fue el cambio en la forma en que las personas *honraban* los mercados y la innovación lo que dio origen a la Revolución Industrial y, posteriormente, al mundo moderno. La antigua visión convencional, en cambio, no contempla actitudes sobre el comercio o la innovación ni tiene espacio para el pensamiento liberal. La vieja teoría materialista sostiene que la Revolución Industrial fue el resultado de causas materiales, como la inversión, el robo, las mayores tasas de ahorro o el imperialismo. Todos conocemos la teoría: “Europa es rica por sus imperios”; “Estados Unidos se construyó sobre las espaldas de los esclavos”; “China se está enriqueciendo gracias al comercio”.

Pero ¿qué tal si la Revolución Industrial fue impulsada, en cambio, por las modificaciones en la forma de pensar de las personas y, en especial, en cómo pensaban acerca de los demás? ¿Y si suponemos que los motores de vapor y las computadoras fueron el resultado de una nueva manera de honrar a los innovadores, y no de apilar ladrillos sobre ladrillos o africanos muertos sobre africanos muertos?

Los economistas y los historiadores están comenzando a tomar conciencia de que se necesitó más, mucho más, que el robo o la acumulación de capitales para activar la Revolución Industrial: se necesitó un cambio drástico en la forma en la que los occidentales pensaban sobre el comercio y la innovación. La “destrucción creativa” tuvo que empezar a gustarle a las personas, la idea nueva que reemplaza a la vieja. Pasa lo mismo con la música: un nuevo grupo tiene una idea nueva en el ámbito del *rock*, y esa idea reem-

plaza a la idea vieja si es adoptada libremente por una cantidad suficiente de personas. Si la música vieja se considera peor que la nueva, es “destruida” por la creatividad. De la misma manera, las luces eléctricas “destruyeron” las lámparas de queroseno, y las computadoras “destruyeron” las máquinas de escribir. Todo para beneficio nuestro.

La historia correcta es así: hasta que los holandeses, aproximadamente en 1600, o los ingleses, alrededor de 1700, cambiaron su forma de pensar, había dos maneras de conseguir reconocimiento: ser un soldado o ser un sacerdote, en el castillo o en la iglesia. Las personas que se limitaban a comprar y vender cosas para vivir o aquellas que innovaban, recibían el escarnio público como tramposos pecaminosos. Un carcelero en el siglo XIII rechazó la súplica de piedad de un hombre rico: “Vamos, Señor Arnaud Teisseire, ¡usted se revuelca en la opulencia! ¿*Cómo* es posible que no tenga pecado?”.

En 1800, el ingreso promedio por persona por día en todo el planeta era, en dinero actual, de entre un dólar y cinco dólares. Supongamos un promedio de tres dólares por día. Imaginemos cómo sería vivir en Río o en Atenas o en Johannesburgo en la actualidad con tres dólares por día (algunas personas lo hacen). Es el equivalente a tres cuartas partes del precio de un *cappuccino* en Starbucks. Era y sigue siendo una desgracia.

Luego, algo cambió, primero en Holanda y luego en Inglaterra. Las revoluciones y los movimientos de reforma de Europa, desde 1517 hasta 1789, dieron voz a personas comunes que no eran ni obispos ni

aristócratas. Los europeos y luego personas de otras partes comenzaron a *admirar* a emprendedores como Ben Franklin, Andrew Carnegie y Bill Gates. La clase media comenzó a ser vista como algo *bueno*, y también se le permitió realizar cosas positivas y prosperar. Las personas firmaron un Contrato de Clase Media que caracteriza a lugares actualmente ricos, como Gran Bretaña, Suecia o Hong Kong, desde entonces: “Permitanme innovar y ganar montañas de dinero en el corto plazo con mi innovación, y en el largo plazo los haré ricos”.

Y eso fue lo que ocurrió. A partir del siglo XVIII con el pararrayos de Franklin y el motor de vapor de Watts, y potenciándose en el siglo XIX y aún más en el siglo actual, Occidente, que durante siglos había estado rezagado respecto de China y del mundo islámico, pasó a ser sorprendentemente innovador.

La clase media recibió dignidad y libertad por primera vez en la historia humana, y el resultado fue el siguiente: el motor de vapor, el telar textil automático, la línea de montaje, la orquesta sinfónica, el ferrocarril, la industria, el abolicionismo, la prensa de vapor, el papel barato, la alfabetización generalizada, el acero barato, el vidrio barato, la universidad moderna, el periódico moderno, el agua potable, el hormigón reforzado, el movimiento feminista, la luz eléctrica, el ascensor, el automóvil, el petróleo, las vacaciones en Yellowstone, el plástico, medio millón de libros nuevos publicados en inglés por año, el maíz híbrido, la penicilina, el aeroplano, el aire urbano lim-

pio, los derechos civiles, las cirugías a corazón abierto y la computadora.

El resultado fue que, por única vez en la historia, la gente común (y, en especial, los muy pobres) vio su situación muy mejorada: recordemos el Contrato de Clase Media. El 5% más pobre de los estadounidenses tiene actualmente el mismo nivel de bienestar, en términos de aire acondicionado y automóviles, que el 5% más rico de India.

Estamos frente al mismo proceso de cambio en China y en India, que representan el 40% de la población mundial. La gran historia económica de nuestra época no es la Gran Recesión de 2007-09, por desagradable que haya sido. La gran historia es que China, en 1978, e India, en 1991, adoptaron ideas liberales en sus economías y le dieron la bienvenida a la destrucción creativa. En la actualidad, los bienes y servicios per cápita de esos países se cuadriplican en cada generación.

En el presente, en los muchos lugares que han adoptado libertad y dignidad para la clase media, una persona promedio produce y consume más de cien dólares por día. Recordemos: hace dos siglos, esa cifra era de tres dólares, con los precios actuales. Y no estamos teniendo en cuenta la gran mejora en la calidad de muchas cosas, desde la luz eléctrica hasta los antibióticos. Los jóvenes de Japón, Noruega e Italia están, incluso según estimaciones conservadoras, en una situación aproximadamente treinta veces mejor, en términos materiales, que sus tatará-tatará-tatará-tatará-tatará-abuelos. Todos los demás avances hacia el mundo moderno –más democracia, la liberación de la mujer, la mejora en la expectativa de vida, el aumento

de la educación, el crecimiento espiritual y la explosión artística— están estrechamente vinculados con el Gran Suceso de la historia moderna: un incremento del dos mil novecientos por ciento en alimentos, educación y transporte.

El Gran Suceso es tan grande, tan inédito, que es imposible pensar que es producto de causas rutinarias como el comercio o la explotación o la inversión o el imperialismo. Eso es lo que los economistas pueden explicar satisfactoriamente: la rutina. Sin embargo, todas las rutinas se registraron en gran escala en China y en el Imperio Otomano y en Roma y en Asia meridional. La esclavitud era moneda corriente en Medio Oriente, el comercio era muy importante en India, la inversión en canales en China y en caminos en Roma era inmensa. Sin embargo, el Gran Suceso no llegó entonces. Claramente hay algo muy erróneo en las explicaciones económicas habituales.

En otras palabras, depender exclusivamente del materialismo económico para explicar el mundo moderno, así sea materialismo histórico de izquierda o economía de derecha, es un error. La clave está en las ideas de dignidad y libertad humanas. En palabras del historiador económico Joel Mokyr: “El cambio económico en todos los períodos depende, más de lo que la mayoría de los economistas imagina, en lo que las personas piensan”. Los enormes cambios materiales fueron el resultado, no la causa. Fueron las ideas, o la “retórica”, las que permitieron nuestro enriquecimiento y, con ese enriquecimiento, que gozáramos de nuestras libertades modernas.

COMPETENCIA Y COOPERACIÓN

Por David Boaz

En este ensayo, David Boaz, académico y vicepresidente ejecutivo de un instituto de políticas públicas, expone la relación entre la competencia y la cooperación, que suelen presentarse como alternativas opuestas: una sociedad se organiza de acuerdo con uno de esos principios o bien con el otro. Por el contrario, según explica Boaz, en los sistemas económicos capitalistas se compite a fin de cooperar con los demás.

David Boaz es vicepresidente ejecutivo del Cato Institute y asesor de Students For Liberty. Es autor de Libertarianism: A Primer y editor de otros quince libros, entre ellos The Libertarian Reader: Classic and Contemporary Writings from Lao Tzu to Milton Friedman. Ha escrito para periódicos como el New York Times, el Wall Street Journal y el Washington Post, es comentarista frecuente de radio y televisión, y escribe blogs de manera periódica para Cato@Liberty, The Guardian, The Australian y la Enciclopedia Británica.

Los defensores del proceso de mercado suelen destacar las ventajas de la competencia. El proceso competitivo permite la constante puesta a prueba, experimentación y adaptación en respuesta a situaciones cambiantes. Mantiene a las empresas siempre

alerta para atender a los consumidores. Tanto desde el punto de vista analítico como empírico, se observa que los sistemas competitivos producen mejores resultados que los sistemas centralizados o monopolísticos. Por eso es que en libros, artículos de prensa y apariciones en televisión, los partidarios del libre mercado subrayan la importancia del mercado competitivo y se oponen a las restricciones a la competencia.

Pero son muchos los que, cuando escuchan elogios a la *competencia*, oyen palabras como *hostil*, *feroz* o *despiadada*. Se preguntan si no sería mejor la cooperación en lugar de la postura antagonista para con el mundo. El inversor multimillonario George Soros, por ejemplo, escribe en el *Atlantic Monthly*: “Mucha competencia y muy poca cooperación pueden causar una inequidad e inestabilidad intolerables”. Agrega que su “principal argumento (...) es que la cooperación forma parte del sistema tanto como la competencia, y la frase ‘la supervivencia del más apto’ tergiversa este hecho”.

Cabe mencionar que la frase “la supervivencia del más apto” es rara vez usada por los partidarios de la libertad y del libre mercado. Se acuñó para describir el proceso de la evolución biológica y para referirse a la supervivencia de los rasgos mejor adaptados al entorno; bien podría aplicarse a la competencia empresarial en el mercado, pero ciertamente no con la intención de implicar la supervivencia solo de los individuos más aptos en un sistema capitalista. No son los amigos sino los enemigos del proceso de mercado

los que emplean la frase “la supervivencia del más apto” para describir la competencia económica.

Es necesario aclarar que aquellos que afirman que los seres humanos “están hechos para cooperar, no para competir”, no comprenden de manera cabal que el mercado es cooperación. De hecho, como se expone a continuación: el mercado es el conjunto de personas que compiten para cooperar.

Individualismo y comunidad

De igual manera, los opositores al liberalismo clásico se han apresurado a acusar a los liberales de favorecer un individualismo “atomístico”, en el que cada persona es una isla en sí misma, que solo busca su propio beneficio sin considerar las necesidades o deseos ajenos. E. J. Dionne, Jr., del *Washington Post*, ha escrito que los libertarios modernos creen que “los individuos vienen al mundo como adultos plenamente formados que deben hacerse responsables de sus acciones desde el momento en que nacen”. El columnista Charles Krauthammer señaló en una reseña del libro *What It Means to Be a Libertarian*, de Charles Murray, que hasta la llegada de Murray la visión libertaria era “una raza de individualistas ariscos, cada uno de los cuales vivía en una cabaña en la cima de una montaña rodeada de alambre de púas y con un cartel de ‘Prohibido pasar’”. No me explico cómo omitió agregar “cada uno armado hasta los dientes” en esa descripción.

Desde luego, nadie cree realmente en la clase de “individualismo atomístico” que a los profesores y columnistas les gusta ridiculizar. Es un hecho que vivimos juntos y trabajamos en grupos. No está claro cómo se puede ser un individuo atomístico en nuestra compleja sociedad moderna: ¿significaría comer solamente lo que uno cultiva o cría, usar vestimenta hecha por uno mismo, vivir en una casa construida por uno mismo, limitarse a medicamentos naturales extraídos de las plantas? Algunos críticos del capitalismo o defensores de la “vuelta a la naturaleza” –como el Unabomber, o Al Gore si realmente creyera lo que escribió en *La Tierra en equilibrio*– podrían apoyar semejante proyecto. Pero pocos libertarios desearían mudarse a una isla desierta y renunciar a los beneficios de lo que Adam Smith llamó la Gran Sociedad, la sociedad compleja y productiva que la interacción social hace posible. Podría pensarse, por lo tanto, que cualquier periodista sensato se detendría, observaría las palabras que ha escrito y pensaría: “Debo de haber tergiversado esta postura. Debería ir a leer de nuevo a los autores libertarios”.

En nuestro tiempo esta falacia –sobre el aislamiento y la atomicidad de las personas– ha resultado ser muy perjudicial para los partidarios del proceso de mercado. Cabría aclarar que estamos de acuerdo con George Soros en que “la cooperación forma parte del sistema tanto como la competencia”. De hecho, consideramos la cooperación tan esencial para la prosperidad humana que no deseamos únicamente hablar de ella: deseamos crear instituciones sociales que la po-

sibiliten. De eso se tratan los derechos de propiedad, la intervención limitada del gobierno y el Estado de Derecho.

En una sociedad libre, los individuos gozan de derechos naturales e imprescriptibles y deben cumplir sus obligaciones generales de respetar los derechos de los demás individuos. Nuestras otras obligaciones son las que elegimos asumir por contrato. No es casual que una sociedad fundada en los derechos a la vida, a la libertad y a la propiedad también genere paz social y bienestar material. Como lo demuestran John Locke, David Hume y otros filósofos del liberalismo clásico, necesitamos un sistema de derechos que produzca cooperación social, sin lo cual las personas no pueden hacer mucho. Hume sostuvo en su *Tratado de la naturaleza humana* que las circunstancias con que nos enfrentamos los humanos son 1) el interés propio, 2) nuestra generosidad necesariamente limitada para con los demás, y 3) la escasez de recursos disponibles para satisfacer nuestras necesidades. Dadas esas circunstancias, es necesario que cooperemos con otros y que tengamos normas de justicia –en especial relativas a la propiedad y al intercambio– que definan cómo hacerlo. Esas reglas establecen quién tiene derecho a decidir cómo utilizar una porción de propiedad. Si no hubiera derechos de propiedad bien definidos, nos encontraríamos en constante conflicto respecto de ese tema. Es nuestro acuerdo sobre los derechos de propiedad lo que nos permite llevar a cabo las complejas tareas sociales de cooperación y coordinación mediante las cuales logramos nuestros objetivos.

Sería maravilloso que el amor pudiera cumplir ese cometido, sin todo el énfasis en el propio interés y los derechos individuales, y muchos oponentes al liberalismo ofrecen una visión tentadora de la sociedad basada en la benevolencia universal. No obstante, como señaló Adam Smith, “en una sociedad civilizada [el hombre] necesita a cada instante la cooperación y asistencia de grandes multitudes”, y sin embargo, en toda su vida jamás podría establecer amistad ni siquiera con un pequeño porcentaje de la totalidad de personas cuya cooperación necesita. Si dependiéramos totalmente de la benevolencia para producir cooperación, directamente no podríamos emprender tareas complejas. Depender del interés propio de los demás, en un sistema de derechos de propiedad bien definidos y libre intercambio, es la única manera de organizar una sociedad más compleja que un pueblo pequeño.

La sociedad civil

Queremos asociarnos con otros para fines útiles –producir más alimentos, intercambiar bienes, desarrollar nueva tecnología– pero también porque sentimos una profunda necesidad humana de conexión, amor, amistad y comunidad. Las asociaciones que formamos con otros componen lo que denominamos sociedad civil. Esas asociaciones pueden adoptar una sorprendente diversidad de formas: familias, iglesias, escuelas, clubes, fraternidades, consorcios de copropietarios, grupos vecinales y las innumerables formas

de sociedades comerciales, como alianzas, corporaciones, sindicatos y asociaciones comerciales. Todas estas asociaciones atienden necesidades humanas de diferentes maneras. La sociedad civil puede definirse en sentido amplio como el conjunto de asociaciones naturales y voluntarias que se dan en la sociedad.

Algunos analistas distinguen entre organizaciones comerciales y sin fines de lucro, con el argumento de que las empresas forman parte del mercado y no de la sociedad civil; pero personalmente sigo la tradición de que la verdadera distinción es entre las asociaciones coercitivas (el Estado) y las naturales o voluntarias (todo lo demás). Ya sea que una asociación específica se establezca para obtener ganancias o para alguna otra finalidad, la característica clave es que nuestra participación en esta sea voluntaria.

Con toda la confusión contemporánea sobre la sociedad civil y el “propósito nacional”, deberíamos recordar la idea de F. A. Hayek de que las asociaciones dentro de la sociedad civil se crean para alcanzar un objetivo específico, pero que la sociedad civil en su conjunto no tiene un único propósito: es el resultado no intencional, espontáneo, de todas esas asociaciones deliberadas.

El mercado como cooperación

El mercado es un elemento esencial de la sociedad civil. Surge de dos hechos: que los seres humanos pueden lograr más en cooperación con otros que en forma individual y que somos capaces de reconocerlo.

Si fuésemos una especie para la cual la cooperación no fuera más productiva que el trabajo aislado, o si no pudiésemos discernir las ventajas de la cooperación, permaneceríamos aislados y atomizados. Pero, lo que sería peor, como explicó Ludwig von Mises: “Cada hombre se habría visto obligado a ver a todos los demás como enemigos; el anhelo de saciar sus propios apetitos lo habría llevado a un conflicto implacable con todos sus vecinos”. Sin la posibilidad del beneficio mutuo a partir de la cooperación y de la división del trabajo, no podrían surgir ni sentimientos de compasión y amistad ni el propio orden del mercado.

En todo el sistema de mercado, los individuos y las empresas compiten para cooperar mejor. General Motors y Toyota compiten para cooperar conmigo para ayudarme a lograr mi objetivo de transporte. AT&T y MCI compiten para cooperar conmigo para lograr mi objetivo de comunicarme con otros. De hecho, compiten de manera tan agresiva para cooperar conmigo que he cooperado con otra empresa de comunicaciones para que me brinde tranquilidad por medio de un contestador automático.

Los críticos de los mercados suelen quejarse de que el capitalismo estimula y recompensa el interés propio. En realidad, las personas actuamos bajo interés propio en cualquier sistema político. Los mercados canalizan ese propio interés hacia direcciones socialmente benéficas. En un libre mercado, las personas logran sus propios objetivos indagando acerca de lo que otros necesitan y tratando de ofrecérselo. Ello puede traducirse en varias personas trabajando jun-

tas para construir una red para pescar o una carretera. En una economía más compleja, significa buscar el beneficio propio ofreciendo bienes o servicios que satisfacen las necesidades o deseos de otros. Los trabajadores y los emprendedores que mejor satisfacen esas necesidades se ven recompensados; los que no, pronto aprenden y se sienten impulsados a copiar a sus competidores más exitosos o a probar una nueva estrategia.

Todas las distintas organizaciones económicas que vemos en un mercado son experimentos para hallar mejores maneras de cooperar para lograr objetivos mutuos. Un sistema de derechos de propiedad, el Estado de Derecho y una mínima intervención del gobierno permiten un margen enorme para experimentar nuevas formas de cooperación. El desarrollo de corporaciones permitió la realización de tareas económicas mayores de las que podrían lograr individuos o alianzas. Organizaciones tales como consorcios de copropietarios, fondos comunes de inversión, compañías de seguros, bancos, cooperativas de trabajo y demás, son intentos de solucionar problemas económicos particulares mediante nuevas formas de asociación. Se comprobó que algunas de estas formas son ineficientes: por ejemplo, muchos de los conglomerados de empresas de la década de 1960 demostraron ser imposibles de administrar y los accionistas perdieron dinero. La acelerada retroalimentación del proceso de mercado brinda incentivos para copiar las formas de organización que dan buenos resultados y desalentar aquellas que no.

La cooperación es parte del capitalismo tanto como lo es la competencia. Ambas son elementos esenciales del simple sistema de la libertad natural, y la mayoría de nosotros dedica mucho más tiempo a cooperar con socios, compañeros de trabajo, proveedores y clientes que a competir.

La vida sería detestable, bestial y corta si fuera solitaria. Afortunadamente para todos nosotros, en la sociedad capitalista no lo es.

LA MEDICINA CON FINES DE LUCRO Y EL MOTOR DE LA COMPASIÓN

Por Tom G. Palmer

En este ensayo, el editor de este volumen ofrece una meditación personal a partir de su experiencia en el tratamiento del dolor. No tiene por objeto servir de doctrina general ni constituye un aporte a las ciencias sociales. Es un intento de aclarar la relación entre la empresa con fines de lucro y la compasión.

La medicina con fines de lucro debe de ser una cosa atroz e inmoral. Después de todo, así es como escucho que la atacan todo el tiempo. De hecho, mientras escribo estas líneas escucho por la Corporación Canadiense de Radiodifusión un duro ataque a los hospitales privados. Cuando los médicos, los enfermeros y los administradores de los hospitales se preocupan únicamente por sus ingresos, la compasión cede su lugar a un egoísmo insensible, dicen muchos. Pero yo me formé una nueva opinión del tema cuando me encontré obligado a ir a dos hospitales –uno con fines de lucro y el otro sin fines de lucro– a buscar alivio de una enfermedad dolorosa e incapacitante.

Hace poco sufrí una hernia de disco en la columna vertebral que me causó un dolor de magnitudes que nunca había imaginado posibles. Consulté a un especialista del hospital de mi zona, con fines de lucro,

que me derivó a una clínica de radiología cercana, con fines de lucro, para que en menos de una hora me practicaran una resonancia magnética. Luego hizo que me dieran una inyección epidural para reducir la inflamación de los nervios que llegan a la columna vertebral, que eran el origen de los dolores. Me aquejaba un dolor tan intenso que casi no podía moverme. El consultorio de tratamiento del dolor, con fines de lucro, del hospital con fines de lucro que visité estaba integrado por médicos y enfermeros que me mostraron una amabilidad extraordinaria y me trajeron con gentileza. Una vez que la enfermera verificó que comprendí el procedimiento y que entendía todas las instrucciones, se presentó la doctora que me administró la inyección epidural, explicó cada paso y luego procedió con notable profesionalismo y evidente preocupación por mi bienestar.

Adelantémonos unas semanas. Mi estado, si bien todavía doloroso y debilitado, había mejorado mucho. El médico me recomendó otra inyección epidural para acercarme aún más hacia un estado normal. Lamentablemente, el consultorio de tratamiento del dolor con fines de lucro no tenía turnos hasta tres semanas más tarde. No quería esperar tanto y llamé a algunos otros hospitales de la zona. En un hospital sin fines de lucro muy conocido y de muy buena reputación podían atenderme en dos días. Contento, pedí turno.

Cuando llegué al hospital sin fines de lucro, primero hablé con algunos jubilados muy serviciales que llevaban pulcros uniformes de voluntarios. Eran personas a todas luces caritativas, como cabe esperar en un

hospital sin fines de lucro. Luego llegué cojeando con mi bastón al área de tratamiento del dolor, en cuya recepción me registré. Salió una enfermera y anunció mi nombre, y después de que me identifiqué se sentó junto a mí en la sala de espera. La entrevista tuvo lugar con personas desconocidas alrededor. Por suerte no hubo preguntas embarazosas. Observé que las otras enfermeras daban órdenes a los pacientes en un tono imperativo. Una enfermera le dijo a una señora que evidentemente estaba adolorida que se sentara en otra silla y cuando la paciente le dijo que se sentía más cómoda donde estaba, la enfermera le señaló la otra silla y exclamó: "No. ¡Siéntese!". Cuando esa misma enfermera se me acercó, creo que con mi gesto le dije que no tenía intenciones de dejarme tratar como un matriculado en una escuela de obediencia. Sin pronunciar palabra, señaló la sala de examen, a la que ingresé.

Entró el médico a cargo. No se presentó. No me dijo su nombre. No me saludó. Revisó mi ficha, murmuró para sus adentros y me dijo que me sentara en la camilla, me bajara los pantalones y me levantara la camisa. Le dije que antes el procedimiento había sido conmigo acostado de lado y que esa posición era más cómoda, porque sentado me dolía bastante. Dijo que prefería que estuviera sentado. Respondí que yo prefería acostarme de lado. Dijo que el estar sentado favorecía el acceso, lo cual al menos redundaba en mis propios intereses tanto como en los suyos, por lo tanto accedí. Luego, a diferencia de la doctora del hospital con fines de lucro, clavó la aguja e inyectó la medicación con una fuerza tan sorprendente y terri-

ble que hizo que se me escapara un verdadero alarido, muy por el contrario a mi experiencia anterior. Luego extrajo la aguja, anotó algo en su ficha y desapareció. La enfermera me entregó una hoja y señaló la salida. Pagué y me fui.

Lucro y compasión

Esa es una serie de experiencias demasiado pequeña a partir de la cual comparar la medicina con fines de lucro y sin fines de lucro. Pero puede revelar algo acerca del motor del lucro y su relación con la compasión. No es que los hospitales con fines de lucro sean los únicos que atraen a bondadosos y compasivos, pues los ancianos voluntarios del hospital sin fines de lucro eran bondadosos y compasivos. Pero no puedo evitar pensar que los médicos y los enfermeros que trabajaban en un consultorio de tratamiento del dolor con fines de lucro en un hospital con fines de lucro tenían algún incentivo para ejercer compasión en el trabajo. Después de todo, si necesito tratamiento adicional o si me piden una recomendación, voy a pensar en el hospital con fines de lucro. Pero jamás volvería al hospital sin fines de lucro ni lo recomendaría, y creo que sé por qué: allí los médicos y los enfermeros no tienen motivos para desechar que yo lo haga. Y ahora también comprendo por qué el hospital sin fines de lucro podía darme un turno tan pronto. Dudo que tuvieran muchos clientes asiduos.

La experiencia no indica que el lucro sea condición necesaria o siquiera suficiente para la compasión, la

caridad o la cortesía. Yo trabajo para una organización sin fines de lucro, que depende del apoyo continuo de una amplia base de donantes. Si yo fracasara en el cumplimiento de mis obligaciones fiduciarias para con ellos, dejarían de apoyar mi trabajo. Resulta que mis colegas y yo trabajamos allí porque compartimos las mismas inquietudes de los donantes, por lo cual el sistema funciona en forma armoniosa. Pero cuando los donantes, los empleados y los “clientes” (ya sean personas que sufren dolor o periodistas y educadores que necesitan información y conocimientos) no comparten todos los mismos valores u objetivos, como en el hospital sin fines de lucro, el motor del lucro actúa con fuerza para poner esos objetivos en sintonía.

Las ganancias obtenidas en el contexto de derechos legales bien definidos y aplicados (por oposición a las ganancias que arroja ser un ladrón brillante) pueden constituir el fundamento no de la insensibilidad, sino de la compasión. La búsqueda del lucro requiere que el médico considere los intereses del paciente poniéndose en el lugar de este, para imaginar el sufrimiento ajeno, para sentir compasión. En una economía de libre mercado, el motor del lucro bien podría ser otra forma de denominar al motor de la compasión.

Segunda Parte

La interacción voluntaria y el interés propio

LA PARADOJA DE LA MORALIDAD

Por Mao Yushi

En este ensayo, el economista, intelectual y emprendedor social chino Mao Yushi explica el rol que tienen los mercados para generar armonía y cooperación. El autor revela los beneficios de la búsqueda de precios bajos y ganancias de quienes participan en el intercambio contraponiendo ese comportamiento basado en el “interés propio” a las fantasías expuestas por los críticos del capitalismo. El autor toma sus ejemplos del patrimonio literario chino y de sus experiencias (y de las de otros millones de chinos) durante el desastroso experimento chino de abolir el capitalismo.

Mao Yushi es fundador y director del Unirule Institute, ubicado en Beijing, China. Es autor de numerosos libros y artículos populares y académicos; enseñó economía en varias universidades, fundó algunas de las primeras instituciones de caridad no gubernamentales y organizaciones independientes de autoayuda de China, y es conocido como un valeroso defensor de la libertad. En los años cincuenta fue castigado con trabajos forzados, exilio, “reeducación” y a casi morir de hambre por decir “Si no tenemos dónde comprar cerdo, su precio debería aumentar” y “Si Mao quiere conocer a un científico, ¿quién debe visitar a quién?”. En el año 2011, justo antes de que se imprimiera este libro, a los 82 años, escribió un ensayo que se publicó en Caixin, en Internet, titulado “Devolviéndole la forma humana a Mao Zedong”. Ese ensayo le valió muchas amenazas de muerte y un mayor prestigio como voz de la honestidad y la justicia.

Mao Yushi es una de las grandes figuras de la libertad en el mundo contemporáneo, que ha trabajado incansablemente por llevar las ideas del libertarismo y la experiencia de la vida libre al pueblo de China y al mundo en general.

Conflicto de intereses en la Tierra de los Caballeros

Entre los siglos XVIII y XIX, el autor chino Li Ruzhen escribió una novela titulada *Flores en el espejo*. El libro describe a un hombre llamado Tang Ao que, luego de un revés en su trayectoria profesional, acompaña a su cuñado al extranjero. Durante el viaje, visita muchos países distintos que le ofrecen vistas y sonidos fantásticos y exóticos. El primer país que visita es “la Tierra de los Caballeros”.

Todos los habitantes de la Tierra de los Caballeros sufren intencionalmente para asegurar el beneficio de los demás. En el undécimo capítulo de la novela se describe a un alguacil (no es casual la elección de Li Ruzhen de usar este personaje tal como se lo conocía en la antigua China, donde los alguaciles tenían privilegios especiales y solían intimidar a la gente común por medio de la violencia) que se encuentra con la siguiente situación mientras está comprando mercancías:

Después de examinar un puñado de bienes, el alguacil le dice al vendedor: “Amigo, tienes mercadería de muy buena calidad, pero el precio es

muy bajo. ¿Cómo puedo quedarme tranquilo si me aprovecho de ti? Si no aumentas el precio, impedirás que hagamos una transacción”.

El vendedor respondió: “Me has hecho el favor de venir a mi tienda. Se dice que el vendedor pide un precio que está por el cielo y el comprador responde trayéndolo de nuevo a la tierra. Mi precio está por el cielo, y aun así tú quieras que lo aumente. Me resulta difícil aceptarlo. Será mejor que vayas a otra tienda a comprar mercadería”.

Al oír la respuesta del vendedor, el alguacil le dijo: “Le pones un precio bajo a mercadería de muy buena calidad. ¿Eso no implica una pérdida para ti? Debemos ser honestos y ecuánimes. ¿No podríamos decir que cada uno de nosotros tiene un ábaco incorporado?”. Después de discutir un rato, el vendedor seguía insistiendo en no aumentar el precio, y el alguacil, en un arranque de rabia, compró solo la mitad de la mercadería que pensaba comprar. Cuando estaba por irse, el vendedor le bloqueó la salida. En ese momento, llegaron dos ancianos que, después de evaluar la situación, determinaron que el alguacil debía tomar el 80% de la mercadería y marcharse.

Luego, el libro describe otra transacción en la que el comprador considera que el precio que pide el vendedor es demasiado bajo para la alta calidad de la mercadería, mientras que el vendedor insiste en que el producto no es tan fresco y es más bien ordinario. Al final, el comprador elige uno de los peores productos ofrecidos; la gente que presencia la escena lo

acusó de ser injusto, de modo que el comprador toma la mitad de su compra de la pila de mayor calidad y la otra mitad de la pila de menor calidad. En una tercera transacción, ambas partes comienzan a discutir al evaluar el peso y la calidad de la plata. El comprador que paga en plata dice con severidad que el metal es de mala calidad y peso insuficiente, mientras que el vendedor que cobra asegura que es una plata de calidad y peso superiores. Una vez se hubo retirado el comprador, el vendedor se siente obligado a darle la plata que considera que se le pagó de más a un vagabundo que viene de otras tierras.

Hay dos cuestiones planteadas en la novela que merecen ser exploradas.

La primera es que cuando ambas partes deciden sacrificar sus ganancias o insisten en que estas son excesivas, se produce una discusión. En la vida real, la mayoría de las discusiones surgen de la búsqueda de satisfacer nuestro propio interés. Como resultado, solemos cometer el error de suponer que, si siempre nos alineáramos con el otro, no discutiríamos nunca. Sin embargo, en la Tierra de los Caballeros vemos que tomar el interés ajeno como base para nuestras decisiones también genera conflictos; por lo tanto, deberíamos buscar el fundamento lógico de una sociedad armoniosa y coordinada.

Si damos un paso más en nuestra investigación, descubriremos que, en las transacciones comerciales de la vida real, cada parte busca su propia ganancia y a través de negociar las condiciones (como el precio y la calidad) se puede llegar a un acuerdo. En cambio, en la

Tierra de los Caballeros, tal acuerdo es imposible. En la novela, el autor debe recurrir a un anciano, a un vagabundo y hasta a la compulsión para resolver el conflicto³⁰. Aquí nos encontramos con una verdad profunda e importante: las negociaciones en las que ambas partes persiguen su ganancia personal pueden llegar a un equilibrio, mientras que, si cada parte persigue el interés de la otra, jamás llegarán a un consenso.

Más aún, eso crearía una sociedad permanentemente reñida consigo misma, lo que contradice de lleno las expectativas de la mayoría. Puesto que la Tierra de los Caballeros es incapaz de alcanzar un equilibrio en las relaciones entre sus habitantes, eventualmente se convertirá en la Tierra de los Desconsiderados y Groseros. Ya que la Tierra de los Caballeros busca el interés ajeno, es un caldo de cultivo para personajes viles. Cuando los Caballeros no logran dar por concluido un intercambio, los desconsiderados y groseros pueden aprovecharse del hecho de que los Caballeros buscan una ganancia sacrificando su propio interés. Si las cosas continuaran así, probablemente los Caballeros se extinguirían y serían reemplazados por los Desconsiderados y Groseros.

De esa idea puede deducirse que los seres humanos solo pueden cooperar cuando persiguen su propio interés. Esos son los cimientos sólidos sobre los que la humanidad puede esforzarse en pos de crear un mundo ideal. Si la humanidad persiguiera directa y

³⁰ Afortunadamente, el mendigo era extranjero: de haber sido de la Tierra de los Caballeros, la disputa se habría perpetuado indefinidamente.

exclusivamente el beneficio ajeno, no podría realizar ningún ideal.

Por supuesto, tomando a la realidad como punto de partida, todos debemos estar atentos a nuestro prójimo y a encontrar el modo de reprimir nuestros deseos egoístas a fin de reducir los conflictos. Pero si la atención al interés ajeno se convirtiera en la meta de todos nuestros comportamientos, generaría el mismo conflicto que describió Li Ruzhen en la Tierra de los Caballeros. Algunos dirán que los elementos más cómicos de la vida en la Tierra de los Caballeros no podrían ocurrir en la vida real, pero, como gradualmente va demostrando el libro, los sucesos del mundo y los de la Tierra de los Caballeros tienen causas similares. Para decirlo de otro modo, ni el mundo real ni la Tierra de los Caballeros tienen claro el principio de la búsqueda del propio interés.

¿Cuáles son las motivaciones de los habitantes de la Tierra de los Caballeros? Primero debemos preguntarnos por qué los seres humanos quieren realizar intercambios. Ya sea un intercambio primitivo en forma de trueque o el intercambio de bienes por dinero de la sociedad moderna, la motivación del intercambio es mejorar la situación propia, hacernos más conveniente y confortable la vida. Sin esa motivación, ¿por qué las personas preferirían intercambiar en lugar de trabajar solas? Accedemos a todos los bienes materiales de los que disponemos, desde la aguja e hilo hasta los refrigeradores y los televisores a color, únicamente por medio del intercambio. Si la gente no intercambiara, cada persona se vería obligada a plantar granos y algodón en el campo, a usar ladrillos de barro

para construir su casa y a luchar por arrancarle al suelo todos los bienes necesarios para subsistir. Nos ganaríamos la vida a duras penas tal como lo hicieron nuestros antepasados durante decenas de miles de años. Pero sin duda no disfrutaríamos de ninguno de los beneficios que ofrece la civilización moderna.

Los habitantes de la Tierra de los Caballeros ya tienen un Estado y un mercado, lo que demuestra que ya abandonaron la economía de subsistencia para seguir la senda del intercambio a fin de mejorar sus circunstancias materiales. Entonces, ¿por qué se niegan a pensar en su propio interés al participar en un intercambio económico? Por supuesto, si el objetivo del intercambio es, desde el comienzo, reducir la ventaja propia y promover la ventaja de los demás, podría surgir un comportamiento “caballeresco”. Sin embargo, como saben todos aquellos que participan en un intercambio o que tienen experiencia en intercambiar, las dos partes involucradas se mueven en beneficio propio, mientras que quienes actúan contrariando su propio interés en el transcurso de un intercambio padecen motivaciones incoherentes.

¿Es posible fundar una sociedad sobre la base del beneficio mutuo sin negociaciones de precios?

En la época en la que la vida y obra de Lei Feng³¹ se promovían en China, solía verse en televisión la ima-

³¹ Lei Feng (18 de diciembre de 1940-15 de agosto de 1962) era un soldado del Ejército Popular de Liberación que se convirtió en héroe nacional en 1962 tras morir en un accidente de tránsito. En 1963 comenzó una cam-

gen de uno de los comprometidos y bienintencionados seguidores de Lei Feng reparando las ollas y cacharros de un grupo de gente. Se veía que iba formándose una larga fila de personas que llevaban utensilios dañados que querían reparar. Esas imágenes buscaban alentar a otras personas a emular al bondadoso seguidor de Lei Feng, y fijar la atención del público en esta conducta ejemplar. Hay que notar que, de no haber sido por la larga fila de personas, la propaganda no habría tenido ningún poder de persuasión. También hay que tomar en cuenta que quienes hacían fila para reparar sus cacharros y ollas no estaban allí para aprender de Lei Feng; por el contrario, estaban allí para satisfacer su propio interés a expensas de otra persona. Si bien este tipo de propaganda podrá enseñarles a algunos a hacer obras de bien por los demás, al mismo tiempo, enseña aún más a beneficiarse personalmente con el trabajo ajeno. Antes solía creerse que la propaganda que instaba a la gente a trabajar al servicio de los demás sin compensación podía mejorar la moral social. Sin embargo, no hay duda de que lo anterior es un enorme malentendido, puesto que quienes aprenden a buscar alguna ventaja personal serán mucho más numerosos que quienes aprenden a dar su trabajo desinteresadamente.

Desde la perspectiva de la ganancia económica, la obligación universal de trabajar por los demás genera derroche. Es muy probable que quienes acepten la

paña para “Aprender del Compañero Lei Feng”, en la que se pedía al pueblo chino que emulara su devoción para con el Partido Comunista chino y el socialismo.

oferta de servicios gratuitos de reparación lleven artículos dañados que no valga la pena reparar, y tal vez incluso lleven objetos tomados directamente de la basura. Pero, como ahora el precio de repararlos es cero, aumentará el tiempo –siempre escaso– dedicado a repararlos, al igual que los materiales –también escasos– utilizados para la reparación. Puesto que la carga de la reparación descansa en espaldas ajena, el único costo para la persona promedio que procura un arreglo gratuito es el tiempo que le lleva hacer la fila. Si se los mira desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, todo el tiempo, el esfuerzo y los materiales empleados para reparar esos artículos dañados darán como resultado unos cacharros y ollas apenas usables. Si, en cambio, ese tiempo y esos materiales se emplearan en actividades más productivas, sin duda generaría más valor para la sociedad.

Desde la perspectiva de la eficiencia económica y el bienestar general, ese trabajo obligatorio y no remunerado de reparación, casi con certeza, genera más perjuicios que beneficios.

Más aún, si otro bienintencionado seguidor de Lei Feng se ofreciera a guardarle el lugar en la fila a uno de los que llevan sus cacharros a la espera del servicio gratuito de reparación, a fin de liberar al pobre de la tediosa espera, la fila se volvería aún más larga. Ese sí que sería un panorama absurdo, un grupo haciendo fila para que otro grupo no tenga que hacerlo. Ese sistema de obligación presupone que hay un grupo dispuesto a ser servido. Es una ética del servicio que no puede ser universal. Como es evidente, quienes se

afanan de la superioridad de un sistema semejante de servicio mutuo sin precios no han pensado bien las cosas.

La obligación de reparar bienes ajenos tiene otra consecuencia imprevista: si los seguidores de Lei Feng superan en número a los reparadores de oficio, estos últimos perderán su empleo y enfrentarán serias dificultades.

No me opongo en absoluto al estudio de Lei Feng, que ayudó a los necesitados, una actividad positiva y hasta necesaria para la sociedad. Sin embargo, el requisito de que el servicio prestado a los demás sea obligatorio genera incoherencias y desorden, y distorsiona el espíritu voluntario de Lei Feng.

En nuestra sociedad, están los cínicos que detestan las sociedades en las que, desde su punto de vista, se valora el dinero por sobre todo lo demás. Creen que los que tienen dinero son insufribles, que los ricos sienten que están por encima del resto de la sociedad mientras que los pobres padecen por la humanidad. Afirman, además, que el dinero deforma las relaciones normales entre las personas. Como resultado, desean una sociedad basada en el servicio mutuo, libre de dinero y de precios. Esa sería una sociedad en la que los campesinos plantarían alimentos sin pensar en una recompensa; en la que los trabajadores confeccionarían tejidos para todos, también sin recompensa; en la que los peluqueros cortarían el cabello gratis, etc. ¿Es práctica esa sociedad ideal?

Para responder esa pregunta, debemos apelar a la teoría económica de la asignación de recursos, lo que

exige hacer un paréntesis. Para facilitar las cosas, podemos comenzar con un experimento mental: imaginemos a un peluquero. En la actualidad, los hombres se cortan el cabello cada tres o cuatro semanas, pero si los cortes fueran gratuitos, quizá lo harían todas las semanas. El hecho de que se cobre dinero por cortar el cabello conlleva una mejor utilización del trabajo del peluquero. En el mercado, el precio de los servicios del peluquero determina la proporción de la fuerza laboral de la sociedad que se dedica a esa profesión. Si el Estado mantuviera bajo el precio del corte de cabello, aumentaría la cantidad de personas que deseara un corte y, por ende, la cantidad de peluqueros; si se mantiene constante la fuerza laboral, se reduciría la cantidad de personas que se dedicarían a otros trabajos. Lo que sucedería con los peluqueros pasaría también con otras profesiones.

En muchas zonas rurales de China, es bastante común que se ofrezcan servicios gratuitos. Si alguien quiere construir una casa, sus parientes y amigos acuden a ayudar en la construcción. En esas situaciones no suelen mediar pagos, excepto una gran comida que se sirve a los ayudantes. La siguiente vez que uno de los amigos del beneficiario construye una casa, el que fue beneficiado la primera vez ofrece su mano de obra gratuita para devolver el favor. Los técnicos suelen reparar artefactos eléctricos sin cobrar y no esperan como compensación más que un regalo en el año nuevo chino. Esos intercambios no monetarios no pueden medir con precisión el valor de los servicios prestados. En consecuencia, el valor del trabajo no se

desarrolla con eficiencia, y no se alienta la división del trabajo en la sociedad. El dinero y los precios cumplen una función importante en el desarrollo de esta. Nadie debería pretender reemplazar con dinero emociones como el amor o la amistad. Sin embargo, tampoco es lógico esperar que el amor y la amistad reemplacen al dinero. No podemos eliminar el dinero solo porque tememos que desgaste los lazos humanos. De hecho, los precios expresados en dinero son el único método del que disponemos para determinar cómo asignar recursos a sus usos más valiosos. Si mantenemos tanto los precios monetarios como nuestras emociones y valores más importantes, podemos esperar construir una sociedad tanto eficiente como humana.

El equilibrio del interés propio

Supongamos que A y B deben repartirse dos manzanas para poder comerlas. A es el primero en actuar y toma la más grande. Enojado, B le pregunta a A: “¿Cómo puedes ser tan egoísta?”, a lo que A responde: “Si tú hubieras tomado la primera manzana, ¿cuál habrías elegido?”. B le contesta: “Habría agarrado la más pequeña”. Riendo, A dice: “Siendo así, mi modo de elegir se adecua perfectamente a tus deseos”.

En esa situación hipotética, A aprovechó que B estaba siguiendo el principio de “poner el interés ajeno por encima del propio”, mientras que A no lo hacía. Si un solo segmento de la sociedad sigue ese principio y otro no, es seguro que el primero sufrirá pérdidas y el segundo se beneficiará. Si la situación permanece

igual, sin duda terminará en un conflicto. Claramente, si solo algunas personas anteponen los intereses de los demás a los suyos, el sistema terminará solamente generando conflicto y desorden.

Si tanto A como B se preocupan por los intereses del otro, el problema de la manzana será imposible de resolver. Puesto que ambos querrían comer la manzana más pequeña, surgiría un problema nuevo, el mismo que observamos en la Tierra de los Caballeros. Lo que sucede con A y B ocurriría con todos. Si toda la sociedad menos una persona siguieran el principio de beneficiar explícitamente a los demás, la sociedad entera se pondría a disposición de esa persona; sería un sistema posible, desde el punto de vista de la lógica. Pero si esa persona también se convirtiera al principio de privilegiar el beneficio de los demás, la sociedad dejaría de existir como tal, es decir, como sistema de cooperación. El principio de beneficiar a los demás es factible en líneas generales solo con la condición de que el cuidado de los intereses de la sociedad en su conjunto se delegue en otros. Pero, desde una perspectiva mundial, eso sería imposible a menos que la responsabilidad de velar por los intereses de la población del planeta pudiera delegarse en la luna.

El motivo de esa incoherencia es que, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, no hay diferencia entre “uno” y “los demás”. Queda claro que, para un Juan o Juana Pérez determinado, “uno” es “uno”, y “los demás” son “los demás”, y no deben confundirse. Sin embargo, desde la perspectiva social, todas las personas son al mismo tiempo “uno” y “otro”.

Cuando el principio de “beneficiar a los demás antes de beneficiarse a uno mismo” se aplica a la persona A, la persona A primero debe contemplar las ganancias y pérdidas ajenas. Sin embargo, si la persona B adopta el mismo principio, *la persona A se convierte en la persona cuyos intereses se priorizan*. Para los miembros de la misma sociedad, la cuestión de si deberían pensar primero en los demás o si los otros deberían pensar primero en ellos es confusa e incoherente. Por lo tanto, el principio del altruismo en este contexto es lógicamente inconsistente y contradictorio y, en consecuencia, no puede cumplir la función de resolver los numerosos problemas que emergen en las relaciones humanas. Por supuesto que eso no significa que el espíritu que los origina nunca deba elogiarse ni que ese comportamiento considerado hacia los otros no sea digno de admiración, sino que no puede proporcionar la base universal sobre la que los miembros de una sociedad buscan asegurar su interés mutuo.

Quienes vivieron la Revolución Cultural recordarán que, cuando el lema “Luchar contra el egoísmo, criticar el revisionismo” (*dousi pixiu*) reverberaba en todo el país, la cantidad de conspiradores y oportunistas alcanzó la mayor cantidad. En esa época, para una gran parte de la gente común de China (*laobaixing*) era posible creer que “Luchar contra el egoísmo, criticar el revisionismo” podía convertirse en una norma social y, por consiguiente, realizó un gran esfuerzo para atenerse a las condiciones. Al mismo tiempo, los oportunistas utilizaban el lema para aprovecharse de los demás, usaban la campaña contra la explotación

como excusa para saquear hogares y llenarse los bolsillos con las propiedades ajenas. Exhortaban a los demás a destruir el egoísmo y, por el bien de la revolución, a admitir que eran traidores, espías o contrarrevolucionarios, lo que agregaba una mancha más a su lista de deméritos. Sin que les temblara el pulso, esos oportunistas eran capaces de poner en riesgo la vida de los demás para asegurarse un cargo de funcionarios. Hasta ahora, hemos analizado los problemas teóricos del principio de “beneficiar a los demás antes que a uno mismo”, pero la historia de la Revolución Cultural demuestra la contradicción de ese principio cuando se lo pone en práctica.

La Revolución Cultural pasó a la historia, pero debemos recordar que, en esa época, todos los lemas se sometían a rigurosas críticas y revisiones. Esto ya no ocurre, puesto que la cuestión de qué principio es el mejor para lidiar con los problemas de la sociedad, según parece, está exenta de análisis. Todavía solemos utilizar la antigua propaganda para instar a la gente a resolver conflictos y, aun cuando se presentan casos ante la justicia, esos métodos desactualizados conservan una influencia considerable.

Los lectores adeptos a los experimentos mentales sin duda tendrán otras preguntas acerca del problema de cuál es la mejor manera de asignar las manzanas entre dos personas. Si estamos de acuerdo en que “beneficiar a los demás antes que a uno mismo” no puede resolver el problema de la mejor distribución de las dos manzanas, ¿eso significa que no hay una manera mejor de hacerlo? Recordemos que hay una

manzana más pequeña y otra más grande, y que solo dos personas participan en la distribución. ¿Será que ni los legendarios inmortales chinos serían capaces de resolver el problema?

En una sociedad de intercambio, el dilema tiene solución. Las dos personas pueden consultarse previamente para poder resolverlo. Por ejemplo, supongamos que A elige la manzana más grande y acepta que B tendrá derecho a llevarse la manzana más grande la próxima vez que se encuentren; o que, a cambio de que A se lleve la manzana más grande, B recibe alguna forma de compensación. Un pago ayudaría a resolver la dificultad. En una economía que utiliza el dinero, seguramente habría partes dispuestas a utilizar este último método. Se podría comenzar con una suma pequeña en compensación (digamos un centavo) e incrementarla gradualmente hasta que la otra parte estuviera dispuesta a aceptar la manzana pequeña más la compensación. Si la suma inicial es muy baja, podemos suponer que ambas partes preferirán tomar la manzana más grande y pagar esa suma pequeña como compensación. Al aumentar la compensación, en algún momento una de las partes aceptará la manzana pequeña más la compensación. Podemos afirmar que, si las dos partes evalúan el problema con racionalidad, encontrarán un método para resolver el conflicto. Este es un modo de resolver pacíficamente el conflicto de intereses entre ambas partes.

Treinta años después de la Reforma y Apertura China, volvió a plantearse la cuestión de la riqueza y la pobreza, y el rencor contra los ricos crece día a día.

Durante el período en que se hacía hincapié en la lucha de clases, al comienzo de cada movimiento de masas, se contrastaba el sufrimiento del pasado con la felicidad del presente. Se denunciaba la sociedad anterior y se usaba la explotación previa para movilizar el odio de la gente. En el año 1966, cuando comenzó la Revolución Cultural (un movimiento que procuraba arrasar con el mal del antiguo sistema de clases), en muchos lugares se enterraban vivos a los descendientes de la clase terrateniente, a pesar de que muchos de los terratenientes mismos ya habían muerto. No se le perdonó la vida a nadie: viejos, jóvenes, ni siquiera a las mujeres y los niños. La gente decía que, así como no hay amor sin causa, tampoco hay odio sin razón. ¿De dónde venía ese espíritu de enemistad hacia los hijos de la clase terrateniente? Provenía de la ferviente creencia de que esos descendientes de la clase terrateniente se habían apoyado en la explotación para crear su lugar en el mundo. En la actualidad, la brecha entre ricos y pobres se ha hecho más evidente. Si bien es cierto que existen quienes emplearon métodos ilegales para enriquecerse, la brecha entre ricos y pobres es un fenómeno inevitable en toda sociedad. Incluso en los países desarrollados, donde se limitan estrictamente los canales ilegales, suele existir una brecha entre ricos y pobres.

La lógica en la que se respalda el resentimiento contra los ricos es falsa. Si se tiene resentimiento contra los ricos porque uno todavía no se enriqueció, entonces la mejor estrategia que se podría adoptar sería primero desplazar a los ricos y luego esperar el mo-

mento en que uno se haya enriquecido para promover la protección de los derechos de los acaudalados. Para cierto grupo de personas, ese sería, en efecto, el camino más racional. Pero, para la sociedad en su conjunto, no hay modo de coordinar ese proceso para que todos los miembros de la sociedad se enriquezcan a la misma velocidad. Algunos se enriquecerán antes que otros; si esperamos que todos se enriquezcan al mismo ritmo, nadie jamás conseguirá riqueza. La oposición a los ricos carece de justificación, puesto que los pobres solo tendrán la oportunidad de enriquecerse si se garantizan los derechos que permiten que todos –y cada uno– acumulen riqueza, si no se violan los frutos del trabajo de cada uno y si se respeta el derecho de propiedad. Una sociedad en la que cada vez más personas consigan riqueza y concuerden en que “enriquecerse es glorioso”, es, de hecho, *possible*.

El investigador académico chino Li Ming escribió, en algún momento, que es un error separar a la gente en “ricos” y “pobres”; en cambio, deberíamos distinguir entre quienes *tienen* derechos y quienes *no los tienen*. Se refería a que, en la sociedad moderna, la cuestión de los ricos y pobres es en realidad una cuestión de derechos. Los ricos se enriquecieron porque tienen derechos, mientras que los pobres no los tienen. Por “derechos” debemos entender “derechos humanos”, no “privilegios”. No es posible que todos los ciudadanos tengan acceso al privilegio; el privilegio es solo para una pequeña minoría. Si queremos resolver la cuestión de los ricos y pobres, primero debemos establecer derechos humanos iguales para todos. El análisis de Li Ming es profundo y completo.

LA LÓGICA MORAL DE LA IGUALDAD Y LA DESIGUALDAD EN LA SOCIEDAD DE MERCADO

Por Leonid V. Nikonov

En este ensayo, el filósofo ruso Leonid Nikonov analiza la idea de la “igualdad” en el intercambio desde un punto de vista crítico y llega a la conclusión de que la mayoría de las críticas anticapitalistas que se basan en los reclamos de igualdad, ya sea en términos de dotación inicial, de valores o de resultados, son incoherentes.

Leonid Nikonov es catedrático de Filosofía en la Altai State University de Barnaul, en la Federación Rusa, donde da clases sobre filosofía social, ontología, teoría del conocimiento y filosofía de la religión. Actualmente está escribiendo un libro sobre las “Medidas morales del liberalismo” y sus investigaciones pueden encontrarse en diversas publicaciones académicas de Rusia. En 2010, creó y dirigió el Centro para la Filosofía de la Libertad, que organiza conferencias, torneos de debate y otros programas en Rusia y en Kazajstán. Se involucró más en este tema luego de obtener el primer lugar en 2007 en el concurso de ensayos (en ruso) sobre “Capitalismo global y libertad humana”, una competencia similar a la que patrocinó Students For Liberty en 2011. Asistió a la escuela de verano sobre libertad en Alushta, Ucrania (El programa en aquel entonces se organizaba a través de Cato.ru, y actualmente a través de InLiberty.ru). En 2011 fue invitado a formar parte de la Sociedad Mont Pelerin, fundada en 1947 por 39 intelectuales para revivir el pensamiento liberal clásico, y se convirtió en su miembro más joven.

Los mercados no generan necesariamente resultados iguales, ni exigen igualdad en las dotaciones. Sin embargo, esto no es solamente un costo lamentable de tener un mercado. La desigualdad no es meramente el resultado normal de un intercambio de mercado. Es una precondición del intercambio, sin la cual el intercambio no tendría sentido. Esperar que los intercambios de mercado y, por consiguiente, las sociedades en las que la riqueza se distribuye a través del mercado, generen igualdad, es absurdo. La igualdad de derechos básicos, que incluyen la libertad de intercambio, es necesaria para los mercados libres, pero no debe esperarse que estos generen resultados igualitarios ni dependan de una igualdad de condiciones más allá de los derechos legales.

El ideal de un intercambio igualitario puede referirse a la igualdad de dotaciones iniciales o a la igualdad de resultados. En la primera, solo las partes que son iguales en todos los sentidos relevantes podrían realizar un intercambio igualitario; toda diferencia haría que el intercambio fuera desigual, razón por la cual algunos rechazan los contratos laborales entre empleadores y empleados por considerarlos inherentemente desiguales (y por lo tanto injustos). De acuerdo con la segunda interpretación, podría significar que se intercambian valores iguales o que los resultados del intercambio son iguales en términos de valor. Por ejemplo, si cantidades iguales de bienes de la misma calidad cambiaron de manos entre las partes, el intercambio satisfaría las condiciones de igualdad. Imaginemos una escena surrealista en la que dos hu-

manoides, totalmente iguales entre sí (es decir, carentes de diferencias personales que constituyan una desigualdad relevante), intercambian cosas idénticas entre ellos. Más allá de cualquier rechazo estético que podríamos sentir ante una imagen tan poco natural, el sentido común debería sugerir que la idea misma de un intercambio igualitario se basa en una contradicción profunda. Dicho intercambio no cambia nada: no mejora la posición de ninguna de las dos partes, lo que significa que ninguna de las partes tiene una razón para realizar el intercambio (Karl Marx insistió que los intercambios del mercado se basaban en el intercambio de valores iguales, lo que generó una teoría económica sinsentido e incoherente). Basar el intercambio de mercado en el principio de igualdad anula la razón fundamental del intercambio: mejorar la situación de las partes que lo realizan. La economía del intercambio se basa en reconocer el valor diferente de los bienes o servicios por parte de los participantes.

Sin embargo, bajo la mirada ética, es posible que la idea de igualdad siga resultando atractiva para algunos. Un rasgo común en varios de los juicios morales es el hecho de que son formulados en una modalidad puramente deontológica, es decir, exclusivamente de acuerdo con la lógica de los deberes. Solo les concierne lo que debería hacerse, sin tener en cuenta la lógica de la economía o de lo que sencillamente existe o incluso de lo que existirá como resultado de lo que (se podría afirmar) debe hacerse. De acuerdo con Immanuel Kant, por ejemplo, un deber exige su realización independiente de sus resultados, de sus

consecuencias e incluso de las posibilidades de hacer lo que el deber manda. Decir que uno debe hacer algo es decir que uno es capaz de hacerlo. Por lo tanto, incluso si dicha igualdad en el intercambio es económicamente absurda, podría sostenerse (y se sostiene) como un ideal moral.

La igualdad, en cuanto tema moral, es un asunto bastante complicado. Podemos distinguir entre las perspectivas en las que la igualdad es la principal preocupación y aquellas en las que no; de manera acorde, las primeras se denominan “perspectivas igualitarias”, y las segundas, “perspectivas no igualitarias”. Quienes sostienen la posición no igualitaria no necesariamente afirman que la igualdad no es algo deseable ni necesitan postular la deseabilidad de la desigualdad: se limitan a rechazar el énfasis igualitario exclusivamente basado en la igualdad como meta, excluyendo otras metas, y en especial el foco en garantizar la igualdad respecto de la riqueza material. Los liberales clásicos (o libertarios) no igualitarios confirman, de hecho, la importancia de cierto tipo de igualdad, a saber, la igualdad de derechos básicos, que consideran contradictoria con la igualdad de resultados, por lo que podrían ser considerados igualitarios de otro tipo. (La igualdad de derechos está en los cimientos de gran parte de la experiencia sobre el derecho, la propiedad y la tolerancia que las personas de las sociedades modernas y libres dan por sentada.) Los libertarios no igualitarios y los liberales clásicos defienden su opinión como la forma más pura, más consistente o más sostenible de igualdad,

pero los defensores de la “distribución” igualitaria de la riqueza suelen sostener que esa igualdad de los libertarios es meramente formal: una igualdad en las palabras, pero no en los hechos. (En este sentido, tienen un buen argumento, ya que la igualdad legal se refiere en gran medida a cómo piensa y cómo actúa la gente, y no a descripciones de los estados del mundo o distribuciones estáticas de activos. Que dicho enfoque para la igualdad sea meramente formal en lugar de ser sustancial depende de cómo veamos la importancia de los procedimientos legales y las normas de comportamiento.)

Es habitual someter preguntas filosóficas difíciles a un debate activo antes de formularlas claramente o plantearlas de manera adecuada. Los filósofos de Oriente y de Occidente propusieron doctrinas éticas durante miles de años antes de que existieran suficientes análisis sistemáticos de los juicios sobre el deber y la lógica de las acciones. Dicho trabajo comenzó de forma seria con David Hume, continuó con Immanuel Kant y posteriormente con los filósofos positivistas como George Moore, Alfred Ayer, Richard Hare y otros; la investigación sobre la lógica de las acciones y la lógica deontológica sigue en curso. Aunque la disputa entre la postura igualitaria y la no igualitaria no se limita exclusivamente a analizar la relación lógica adecuada entre la igualdad y la moralidad, entender la relación entre igualdad y moralidad sería un aporte valioso al intenso debate en marcha acerca de si la redistribución forzada de riquezas desiguales generadas por el intercambio de mercado es mo-

ralmente necesaria o si debería ser prohibida. (Es un asunto bastante diferente respecto de si los bienes robados a los propietarios legales, ya sea por los gobernantes de Estados o por criminales “independientes”, deberían devolverse a sus dueños originales.)

Pensemos en el problema de la moralidad de la igualdad mediante una pregunta sencilla: ¿Por qué es la igualdad, ya sea a partir de dotaciones iniciales o de resultados, moralmente superior a la desigualdad (o viceversa)? Un intento honesto de llegar a una resolución ética de la disputa exige que esa pregunta directa se dirija a los igualitarios y también a los no igualitarios.

El espectro de respuestas posibles es limitado. Podríamos tratar en primer lugar de definir que ciertas proporciones numéricas (de igualdad y desigualdad) son mejores que otras. Por ejemplo, la relación de X a Y es moralmente superior si los valores de las variables son iguales, y moralmente inferior en caso contrario; es decir, si la relación de “1:1” es superior a la de “1:2” (y, *con mayor razón*, superior a la de “1:10”). A pesar de que dicha posición parece evidentemente clara, la pregunta sobre los problemas morales no se resuelve tan sencillamente. Los valores no se obtienen de enunciados de proporciones matemáticas, que son inherentemente neutrales en términos de ética. Es bastante arbitrario sostener la superioridad de una relación matemática sobre otra, algo similar a la curiosa práctica de los pitagóricos, que clasificaban los números en masculinos, femeninos, amigables, perfectos, deficientes y demás.

En lugar de dirigir la atención a la igualdad de las dotaciones iniciales o de los resultados de los intercambios, es posible que sea más sensato concentrarse en la igualdad o la desigualdad del estatus moral personal como base para la evaluación de las relaciones entre las personas (incluidos los intercambios). Por consiguiente: ninguna persona tiene un estatus moralmente superior (o inferior) al de otra persona o, alternativamente, algunas personas son moralmente superiores (o inferiores) a otras. Sobre esa base, podríamos deducir si es deseable o no insistir con la igualdad en las dotaciones iniciales o en los resultados. Ambas perspectivas podrían converger en una redistribución forzada, destinada a eliminar o a establecer la desigualdad, y en ambos casos el argumento central sería el estatus moral de las partes, independientemente del abismo conceptual insuperable que existe entre la idea de estatus moral y las situaciones reales con las que lidian las personas.

Por consiguiente, la pregunta central sería sobre la relación entre el estatus moral humano, por un lado, y la cantidad, la calidad o el valor de los bienes a los que una persona tiene acceso, por el otro. Así, podríamos pasar a preguntarnos por qué dos personas con la misma importancia moral deben beber la misma cantidad, calidad o valor de café por las mañanas; o si el hombre caritativo y su vecino avaro, ambos con el mismo estatus moral (o no, tal vez), deben o no poseer plantaciones de árboles frutales que producen cosechas igualmente valiosas. La existencia de un estatus moral igual no parece tener ningún significado

evidente en términos de la igualdad de las dotaciones, del consumo o de las posesiones. Pensemos la relación entre dos jugadores de ajedrez, ambos con el mismo estatus moral. ¿Exige esa igualdad de estatus que tengan las mismas habilidades o que todas las partidas terminen en tablas? ¿O exige que jueguen de acuerdo con las mismas reglas, lo que no implicaría ninguna prescripción normativa de que las partidas terminen en tablas? No existe una conexión directa entre un estatus moral igual y los talentos iniciales o los resultados particulares.

Si nos concentramos en el comportamiento y en las reglas, en lugar de detenernos en las dotaciones o los resultados, notamos que los estados de situación se juzgan por el comportamiento humano, por las elecciones y por las intenciones (en especial en casos delictivos). La cantidad de dinero disponible de esa persona o si esa cantidad es mayor o menor a la suma disponible de su vecino no es en sí un elemento moralmente significativo de la vida humana. Lo que importa es la procedencia de esa cantidad. Un magnate y un chofer de taxi pueden considerarse justos o injustos, según la compatibilidad de sus acciones con los estándares morales universales, a saber, si respetan las reglas de justicia y la entidad moral inherente tanto en ellos como en los otros. El elogio y la condena no se justifican por la riqueza o por la pobreza en sí mismas, si no por las acciones que realizan las personas: las diversas actitudes frente a distintas oportunidades permiten tener un comportamiento bueno o malo, virtuoso o vicioso, justo o injusto, pero esas

normas definen el comportamiento humano, no las dotaciones o los resultados. La aplicación igualitaria de los estándares es la concreción moral de un estatus de igualdad moral, base que permite juzgar los comportamientos en términos de moral. La igualdad moral implica que un delito es un delito, así lo haya cometido un chofer de taxi o un magnate, y una actividad honesta que genera ganancias es una actividad honesta, así la emprendan dos choferes de taxi, dos magnates o un magnate y un chofer.

Retomemos la relación entre riqueza e igualdad. La riqueza puede ser el resultado de un simple comportamiento o de una coerción. Los intercambios realizados en un contexto de libre mercado pueden generar mayor desigualdad o mayor igualdad, y las intervenciones estatales y las redistribuciones también pueden generar más desigualdad o más igualdad. No hay nada inherentemente igualitario o no en los dos tipos de interacciones. Un emprendedor puede generar riqueza y así tener más que otra persona, incluso si la generación de riqueza benefició también a esa otra persona. Los intercambios de libre mercado además pueden generar mayor igualdad, mediante la generación de una prosperidad generalizada y erosionando los privilegios injustos de los poderosos, heredados de sistemas anteriores. Un ladrón puede robar a alguien y pasar a tener más que la víctima, lo cual genera mayor desigualdad, o la misma cantidad que la víctima, lo que genera mayor igualdad. De manera similar, las intervenciones realizadas desde el poder coercitivo organizado del Estado pueden generar

enormes desigualdades de riqueza, así sea ignorando las elecciones de los participantes del mercado (mediante el proteccionismo, los subsidios y la “búsqueda de rentas”) o sencillamente a través del ejercicio de la fuerza bruta y la violencia, como sucedió sin duda en los países sometidos a regímenes comunistas. (Estar oficialmente dedicado a la igualdad no es lo mismo que producir igualdad real, como lo demuestra la triste experiencia de muchas décadas.)

Por ejemplo, es una cuestión empírica, no conceptual, que un sistema jurídico o económico produzca mayores o menores aproximaciones a la igualdad de ingreso. El *Economic Freedom of the World Report* (www.freetheworld.com) mide los grados de libertad económica y compara esos índices con diversos indicadores de bienestar económico (longevidad, alfabetismo, grado de corrupción, ingreso per cápita, etc.) Los datos no solo muestran que los residentes de los países con las economías más libres son mucho más ricos frente a los de países con menos libertad económica, sino que también indican que la desigualdad de ingreso (específicamente, la proporción del ingreso nacional que recibe el 10% más pobre de la población) no es una característica de distintas políticas públicas, mientras que sí lo es la cantidad de ingreso que perciben. Si pensamos en los países del mundo por cuartiles (cada cuartil incluye el 25% del total de países), la proporción promedio del ingreso nacional que llega al 10% más pobre de la población en el cuartil menos libre (que incluye a países como Zimbabwe, Myanmar y Siria) en 2008 (el último año con datos disponibles)

fue del 2,47%; en el siguiente cuartil (el tercero más libre), del 2,19%; en el siguiente (el segundo más libre), del 2,27%; y en el cuartil más libre, del 2,58%. La variación es muy poco significativa. Es decir, este tipo de desigualdad parece ser inmune a las reglas de las políticas económicas. Por otro lado, la cantidad de ingreso que percibe el 10% más pobre de la sociedad varía en gran medida, precisamente porque esa variable no es inmune a las políticas económicas. Estar entre el 10% más pobre en los países menos libres representa un ingreso anual promedio de 910 dólares por año, mientras que estar en el 10% más pobre en las economías de mercado más libres representa un ingreso anual promedio de 8.474 dólares. Para quienes son pobres, todo indica que es mucho mejor ser pobre en Suiza que en Siria.

Que usted y yo tengamos dotaciones iniciales iguales antes de los intercambios libres o tenencias iguales luego de los intercambios libres no constituye, en sí mismo, un problema moral. Por otro lado, negarse a tratar con igualdad a personas moralmente iguales y a aplicarles reglas iguales, todo con el fin de generar resultados más igualitarios (empresa, al parecer poco satisfactoria, ya que dichos resultados no se manipulan fácilmente), sí es un problema moral: es una violación a la igualdad moral que sí importa.

El mayor escándalo del mundo en relación con la desigualdad de riqueza no es la desigualdad que existe entre los ricos y los pobres en sociedades económicamente libres, sino la enorme brecha que existe entre la riqueza de las personas que viven en sociedades

económicamente libres y la riqueza de aquellas que viven en sociedades sin libertad económica. Esa brecha entre riqueza y pobreza es, sin duda, un asunto que puede resolverse cambiando las reglas, es decir, modificando las políticas económicas. Liberando a los ciudadanos de sociedades sin libertad económica se crearían enormes cantidades de riqueza que tendrían un mayor efecto que cualquier política pública imaginable a la hora de zanjar la brecha entre los ricos y los pobres del mundo. Además, ese resultado se lograría como una consecuencia positiva de la realización de la justicia, a partir de la eliminación del tratamiento injusto que reciben las personas en países mal gobernados a través de los compinches, el estatismo, el militarismo, el socialismo, la corrupción y la fuerza bruta. La libertad económica, es decir, la existencia de estándares iguales de justicia y el respeto igualitario por los derechos de todos a producir y a intercambiar, es la norma de justicia correcta para los seres morales.

ADAM SMITH Y EL MITO DE LA CODICIA

Por Tom G. Palmer

En este ensayo, el autor desvela el mito de un Adam Smith ingenuo que creía que el “interés propio” era suficiente para crear prosperidad. Pareciera que aquellos que citan a Smith en ese sentido jamás leyeron más que algunas citas de sus trabajos, y no están al tanto del gran énfasis que Smith le asignó al papel de las instituciones y a los efectos nocivos que las conductas signadas por el interés propio pueden tener si se canalizan a través de las instituciones coercitivas del Estado. El Estado de Derecho, la propiedad, los contratos y el intercambio canalizan el interés propio hacia el beneficio mutuo, mientras que la anarquía y el no respeto a la propiedad confieren al interés propio un sentido totalmente distinto y profundamente nocivo.

Se suele escuchar con frecuencia que Adam Smith creía que si las personas se limitaban a actuar con egoísmo, todo estaría bien en el mundo: que “la codicia hace girar al mundo”. Smith, desde ya, no creía que depender exclusivamente de motivaciones egoístas fuera a hacer del mundo un mejor lugar, ni promovía o alentaba comportamientos egoístas. El extenso análisis que presenta en *La teoría de los sentimientos morales* sobre la función del “espectador imparcial” debería descartar dichas interpretaciones erróneas. Smith no era un defensor del egoísmo, pero tampoco

era suficientemente ingenuo como para creer que la devoción desinteresada al bienestar de los demás (o el hecho de profesar esa devoción) harían del mundo un mejor lugar. Como señaló Stephen Holmes en su ensayo correctivo “The Secret History of Self-Interest”³², Smith conocía a la perfección los efectos destructivos de muchas pasiones “desinteresadas”, como la envidia, la malicia, la venganza, el fanatismo y demás. Los fanáticos desinteresados de la Inquisición española hicieron lo que hicieron con la esperanza de que en el último momento de agonía los herejes moribundos se arrepintieran y recibieran la gracia divina de Dios. Esa doctrina se denominaba justificación salvífica. Humberto de Romans, en sus instrucciones para los inquisidores, insistía que ellos justificaran ante la congregación los castigos que debían imponer a los herejes, por qué “rogamos a Dios, y les rogamos que se unan a nosotros en oración, para que el don de su gracia permita a aquellos que deben ser castigados soportar pacientemente los castigos que pretendemos imponerles (en demanda de justicia, pero con dolor), de modo que redunden en la salvación. Es por eso que imponemos dichos castigos”³³. En opinión de Smith, esa devoción desinteresada al bienestar de los demás no era moralmente superior a aquellos mercaderes

³² “The Secret History of Self-Interest”, en Stephen Holmes, *Passions and Constraints: On the Theory of Liberal Democracy* (Chicago: University of Chicago Press, 1995).

³³ Citado en Christine Caldwell Ames, *Righteous Persecution: Inquisition, Dominicans, and Christianity in the Middle Ages* (Filadelfia: University of Pennsylvania Press, 2008) P. 44.

supuestamente egoístas que buscaban enriquecerse vendiendo cerveza y pescado seco salado a los clientes sedientos y hambrientos.

Smith es difícilmente un defensor general de las conductas egoístas, ya que la posibilidad de que dichas motivaciones permitan impulsar el bienestar general “como si fueran guiadas por una mano invisible” depende en gran medida del contexto de las acciones y, en particular, del marco institucional.

En ocasiones, nuestro deseo egoísta de caer bien a los demás puede, de hecho, llevarnos a adoptar una perspectiva moral, ya que nos hace pensar en cómo los otros nos perciben. En los contextos interpersonales a pequeña escala que suelen describirse en la *Teoría de los sentimientos morales*, es posible que esa motivación resulte en un beneficio general, ya que el “deseo de convertirnos en objeto de los mismos sentimientos agradables y de ser tan afables y admirables como aquellos que más amamos y admiramos” nos exige “convertirnos en espectadores imparciales de nuestro carácter y nuestra conducta”³⁴. Incluso el interés propio aparentemente excesivo, bajo un marco institucional correcto, puede ser beneficioso para otros, como ocurre en la historia que cuenta Smith acerca del hijo del hombre pobre cuya ambición lo lleva a trabajar incansablemente a fin de acumular riqueza y que des-

³⁴ Adam Smith, Teoría de los sentimientos morales, D.D. Raphael y A.L. Macfie (eds.), vol. I de la edición de Glasgow de las Obras y la Correspondencia de Adam Smith (Indianápolis: Liberty Fund, 1982). Capítulo: a cap ii: Del amor a la alabanza, y a ser loable, y del pavor al reproche, y a ser reprochable; consultado en <http://oll.libertyfund.org/title/192/200137> el 30/05/2011 (en inglés).

cubre tras una vida de trabajo duro que no es más feliz que el mendigo que toma sol al costado del camino; la búsqueda ambiciosamente excesiva del propio interés por parte del hijo del hombre pobre benefició al resto de la humanidad, ya que lo llevó a producir y acumular la riqueza que hizo posible la existencia de muchos otros, ya que “la tierra, por estos trabajos del hombre, se vio obligada a redoblar su fertilidad natural y a mantener a una mayor multitud de habitantes”³⁵.

En el contexto más amplio de la economía política descrito en muchos pasajes de la *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, específicamente aquellos referidos a la interacción con las instituciones del Estado, no es tan probable que la búsqueda del propio interés tenga efectos positivos. El propio interés de los mercaderes, por ejemplo, los lleva a ejercer presión sobre el Estado para promover la generación de consorcios, el proteccionismo o incluso la guerra: “... esperar, de hecho, que la libertad de comercio se restaurare completamente en Gran Bretaña, es tan absurdo como esperar que una Océana o una Utopía se establezcan en el país. No se oponen solo los intereses del público, sino también al interés privado de muchas personas, que es mucho

³⁵ Adam Smith, Teoría de los sentimientos morales, D.D. Raphael y A.L. Macfie (eds.), vol. I de la edición de Glasgow de las Obras y la Correspondencia de Adam Smith (Indianápolis: Liberty Fund, 1982). Capítulo: b cap. i b: De la belleza que la apariencia de utilidad confiere a todas las producciones artísticas, y de la generalizada influencia de esta especie de belleza; consultado en <http://oll.libertyfund.org/title/192/200137> el 30/05/2011 (en inglés).

más inconquistable”³⁶. Las insignificantes ganancias que obtienen los mercaderes de los monopolios se adquieren a costa de las terribles cargas que se imponen sobre el público en el caso de imperios y guerras:

En el sistema de leyes que se creó para la gestión de nuestras colonias en América y en las Indias Occidentales, el interés del consumidor local se sacrificó a favor del interés del productor con una extravagante profusión de normas mayor que en todo el resto de nuestras regulaciones comerciales. Se creó un gran imperio con el único fin de desarrollar una nación de clientes que debían ser obligados a comprar en los comercios de nuestros diversos productores todos los bienes que dichos comercios podrían ofrecerles. En pos de esa leve mejora del precio que este monopolio podría habilitar a nuestros productores, los consumidores locales han sido sometidos a la carga de mantener y defender dicho imperio. Con ese fin y ningún otro, en las últimas dos guerras, se gastaron más de doscientos millones y se contrajo una nueva deuda de más de ciento setenta millones por encima de lo que se había gastado en guerras anteriores. El interés de esa deuda en sí mismo no solo es mayor que toda la ganancia extraordi-

³⁶ Adam Smith, *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, R.H. Campbell y A.S. Skinner (eds.), vol. I de la edición de Glasgow de las Obras y la Correspondencia de Adam Smith (Indianápolis: Liberty Fund, 1981). Capítulo: [IV.ii] CAPÍTULO II: De las restricciones impuestas a la introducción de aquellas mercaderías extranjeras que se pueden producir en el país. Consultado en <http://oll.libertyfund.org/title/220/217458/2313890> el 23/08/2010 (en inglés).

naria que pueda proyectarse y que se logrará a partir del monopolio del comercio colonial, sino también que el valor completo de ese comercio o el valor total de los bienes que se exportaron en promedio a las colonias anualmente³⁷.

Por lo tanto, la opinión de Smith acerca de la afirmación de Gordon Gecko, el personaje de la película *Wall Street*, de Oliver Stone, “La codicia es buena”, es sin lugar a dudas: “a veces sí, a veces no” (asumiendo que todo comportamiento que proviene interés propio es “codicia”). La diferencia es el marco institucional.

¿Qué ocurre con la opinión habitual de que los mercados favorecen las conductas egoísticas, qué la actitud psicológica que engendra el intercambio promueve el egoísmo? No conozco ninguna razón de peso para pensar que los mercados promueven el egoísmo o la codicia, en el sentido de que la interacción de mercado aumente la cantidad de codicia o la propensión de las personas a ser egoístas en comparación con lo que se observa en las sociedades gobernadas por Estados que suprimen, desalientan, o perturban los mercados, o interfieren con ellos. De hecho, los mercados posibilitan que los más altruistas, y también los más egoístas, persigan sus fines en paz. Los que dedican sus vidas a ayudar a los demás usan los mercados con

³⁷ Adam Smith, *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, vol. 1 R.H. Campbell y A.S. Skinner (eds.), vol. II de la edición de Glasgow de las Obras y la Correspondencia de Adam Smith (Indianápolis: Liberty Fund, 1981). Capítulo: [IV.viii] CAPÍTULO VIII: Conclusión del sistema mercantil. Consultado en <http://oll.libertyfund.org/title/220/217484/2316261> el 23/08/2010 (en inglés).

ese fin, tal como los utilizan aquellos que tienen la meta de aumentar su acumulación de riqueza. Algunos de estos últimos incluso acumulan riqueza para aumentar su capacidad de ayudar a otros. George Soros y Bill Gates son ejemplos de esa actitud; ganan enormes cantidades de dinero, al menos en parte para aumentar su capacidad de ayudar a otros a través de sus variadas actividades solidarias. La generación de riqueza en el contexto de la búsqueda de ganancias les permite ser generosos.

Un filántropo o santo desea usar la riqueza que tiene disponible para alimentar, vestir y confortar a la mayor cantidad de personas posibles. Los mercados le permiten encontrar los precios más bajos de abrigo, de alimento y de medicamentos para atender a quienes necesitan su asistencia. Los mercados permiten que la generación de riqueza pueda utilizarse para ayudar a los desafortunados y facilitan que los caritativos maximicen su capacidad de ayudar a otros. Los mercados hacen posible la caridad.

Un error común es el de identificar los fines de las personas exclusivamente con su “interés propio”, que a su vez se confunde con “egoísmo”. Los fines de las personas en el mercado son, en efecto, fines personales, pero como personas con fines, también nos preocupan los intereses y el bienestar de los otros: los integrantes de nuestra familia, nuestros amigos, nuestros vecinos e incluso completos extraños que jamás conoceremos. Los mercados ayudan, sin duda, a las personas a tomar conciencia sobre las necesidades de los otros, incluso de completos extraños.

Philip Wicksteed presentó un análisis matizado de las motivaciones en los intercambios de mercado. En lugar de referirse al “egoísmo” para explicar las motivaciones detrás de la participación en intercambios de mercado (uno podría ir al mercado para comprar alimento para los pobres, por ejemplo), acuñó el término “no-tuismo”³⁸. Podemos vender nuestros productos para ganar dinero para ayudar a nuestros amigos o incluso a extraños, pero cuando regateamos para obtener el precio más bajo o el más alto, no es habitual que lo hagamos teniendo en cuenta el bienestar de la otra parte con la que estamos negociando. Si lo hacemos, estamos haciendo un intercambio y un regalo, lo que complica un poco la naturaleza del intercambio. Aquellos que pagan deliberadamente más de lo necesario no suelen ser buenos empresarios, y, como señalara H.B. Acton en su libro *The Morals of the Markets*³⁹, administrar un negocio con pérdidas es en general una manera muy insensata, e incluso estúpida, de ser filántropo.

Para aquellos que celebran la participación en política como algo superior a la participación en la industria y el comercio, es necesario recordar que la primera actividad puede ser muy dañina y es poco habitual

³⁸ “La características específicas de una relación económica no es su ‘egoísmo’, sino su ‘no-tuismo’”. Philip H. Wicksteed, *The Commonsense of Political Economy, including a Study of the Human Basis of Economic Law* (Londres: Macmillan, 1910). Capítulo: CAPÍTULO V: BUSINESS AND THE ECONOMIC NEXUS. Consultado en <http://oll.libertyfund.org/title/1415/38938/104356> el 23/08/2010 (en inglés).

³⁹ H.B. Acton, *The Morals of Markets and Related Essays*, David Gordon y Jeremy Shearmur (eds.) (Indianapolis: Liberty Fund, 1993).

que sea beneficiosa. Voltaire, antes que Smith, vio la diferencia claramente. En su ensayo “Sobre el comercio” de sus *Cartas filosóficas* (escritas por Voltaire en inglés, idioma en el que era bastante fluido, y luego reescritas por él en francés y publicadas como *Lettres Philosophiques* o *Cartas inglesas*) señaló:

En Francia puede ser el marqués quien lo deseé; cualquiera puede llegar a París desde una provincia distante, con suficiente dinero para gastar y un nombre terminado en “ac” o en “ille”, y permitirse decir: “Un hombre como yo, un hombre de mi categoría...”, y despreciar soberanamente a un comerciante. El comerciante es tan tonto que al oír hablar con frecuencia despectivamente de su profesión, termina por avergonzarse. Sin embargo, no sé quién es más útil a una Nación, si un noble todo empolvado, que sabe exactamente a qué hora se acuesta y se levanta el rey, que se pavonea como un gran señor mientras representa el papel de esclavo en las antecámaras de un ministro, o un comerciante que enriquece a su país, que desde su escritorio da órdenes a Surata y El Cairo, y contribuye a la felicidad del mundo⁴⁰.

Los comerciantes y los capitalistas no deben avergonzarse cuando nuestros políticos e intelectuales contemporáneos los miran con desdén y se pavonean declamando esto y condenando aquello, sin dejar de

⁴⁰ Voltaire, *Cartas inglesas*, Nicholas Cronk (ed.) (Oxford: Oxford University Press, 1999), pág. 43.

demandar que los comerciantes, capitalistas, trabajadores, inversionistas, artesanos, agricultores, inventores y demás productores fructíferos generen la riqueza que los políticos confiscan y que los intelectuales anticapitalistas odian, pero consumen codiciosamente.

Los mercados no presuponen ni dependen de que las personas sean egoístas, como tampoco lo hace la política. Tampoco es cierto que los intercambios de mercado fomenten conductas o motivaciones más egoístas que la política. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en el caso de la política, el libre intercambio entre participantes dispuestos genera riqueza y paz, condiciones que permiten el florecimiento de la generosidad, la amistad y el amor. Y eso también tiene su mérito, como muy bien comprendió Adam Smith.

AYN RAND Y EL CAPITALISMO: LA REVOLUCIÓN MORAL

Por David Kelley

En este ensayo, el filósofo objetivista David Kelley propone una “cuarta revolución” para completar los cimientos del mundo moderno y proteger los logros conseguidos gracias al capitalismo.

David Kelley es el director ejecutivo de The Atlas Society, que promueve el desarrollo y la divulgación de la filosofía del objetivismo. Kelley es autor de The Evidence of the Senses, The Art of Reasoning (uno de los manuales de lógica más utilizados en Estados Unidos), A Life of One's Own: Individual Rights and the Welfare State, y otros títulos. Enseñó filosofía en el Vassar College y la Universidad de Brandeis, y ha publicado numerosos artículos en diversos medios, como Harper's, The Sciences, Reason, Harvard Business Review y Barron's.

Este ensayo se reimprimió con autorización del autor de The New Individualist, primavera de 2009.

“Está en nuestras manos hacer el mundo de nuevo”.

Thomas Paine, Common Sense, 1792.

La crisis de los mercados financieros generó un predecible caudal de sentimientos anticapitalistas. A pesar de que las regulaciones gubernamen-

tales fueron una de las grandes causas de la crisis, los anticapitalistas y sus facilitadores en los medios culparon al mercado y exigieron nuevas restricciones. El gobierno ya ejerce un grado de intervención sin precedentes en los mercados financieros, y ahora parece evidente que los nuevos controles económicos irán mucho más allá de Wall Street.

La regulación de la producción y el comercio es una de las dos cosas básicas que hace el gobierno en nuestra economía mixta. La otra es la redistribución: la transferencia de ingresos y riqueza de un conjunto de personas a otro. También en ese terreno los anticapitalistas aprovecharon la ocasión para exigir nuevos derechos, como un seguro de salud garantizado, junto con mayores cargas impositivas para los más ricos. La crisis económica, más la elección de Barack Obama, dejó al descubierto una enorme demanda de redistribución que estaba contenida. ¿De dónde proviene esa demanda? Para poder brindar una respuesta fundamentada a esa pregunta, debemos retrotraernos a los orígenes del capitalismo y observar con mayor atención los argumentos a favor de la redistribución.

El sistema capitalista llegó a su madurez en el siglo comprendido entre 1750 y 1850 como resultado de tres revoluciones. La primera fue una revolución política: el triunfo del liberalismo, sobre todo de la doctrina de los derechos naturales, y la idea de que el gobierno debía estar limitado en sus funciones a la protección de los derechos individuales, entre ellos los derechos de propiedad. La segunda revolución fue el nacimiento de la ciencia económica, ejemplificado en

La riqueza de las naciones de Adam Smith. Smith demostró que, cuando las personas tienen la libertad de perseguir sus propios intereses económicos, el resultado no es el caos sino un orden espontáneo, un sistema de mercado en el que se coordinan los actos individuales y se produce más riqueza que en una economía dirigida por el gobierno. La tercera revolución, obviamente, fue la Revolución Industrial. La innovación tecnológica permitió un apalancamiento que multiplicó significativamente el poder de producción del hombre. Como consecuencia, no solo aumentó el nivel de vida de todos, sino que, además, ofreció a las personas despiertas y emprendedoras la posibilidad de aspirar a generar una fortuna inimaginable hasta entonces.

La revolución política, el triunfo de la doctrina de los derechos individuales, se vio acompañada por un espíritu de idealismo moral. Era la liberación del hombre de la tiranía, el reconocimiento de que toda persona, sea cual sea su estatus social, es un fin en sí misma. Pero la revolución económica se expresó en términos moralmente ambiguos: como sistema económico, existía la idea generalizada de que el capitalismo había sido concebido en pecado. El deseo de riquezas cayó bajo la sombra de la condena cristiana del egoísmo y la avaricia. Los primeros estudiantes del orden espontáneo eran conscientes de que estaban afirmando una paradoja moral: la paradoja, en palabras de Bernard Mandeville, de que los vicios privados podían producir beneficios públicos.

Los críticos del mercado siempre se han beneficiado de esas dudas acerca de su moralidad. El movimiento

socialista se sostenía en denuncias de que el capitalismo traía aparejados el egoísmo, la explotación, la alienación y la injusticia. En versiones más moderadas, la misma creencia produjo el Estado de bienestar, que redistribuye el ingreso por medio de programas gubernamentales en nombre de la “justicia social”. El capitalismo nunca pudo escapar de la ambigüedad moral en la que fue concebido. Se lo valora por la prosperidad que trae; se le valora como precondición necesaria para la libertad política e intelectual. Pero pocos de sus defensores están dispuestos a afirmar que el modo de vida esencial para el capitalismo –la búsqueda de la satisfacción del propio interés por medio de la producción y el comercio– es moralmente honorable, mucho menos que es noble e idealista.

No es ningún misterio de dónde viene la antipatía moral por el mercado. Surge de la ética del altruismo, profundamente arraigada en la cultura occidental, así como en la mayoría de las culturas. De acuerdo con los parámetros del altruismo, la búsqueda de la satisfacción del propio interés es un acto neutral, en el mejor de los casos, que excede el terreno de la moralidad; en el peor de los casos es un pecado. Es cierto que el éxito en el mercado se logra por medio del comercio voluntario y, por lo tanto, satisfaciendo las necesidades de los otros. Pero también es verdad que los exitosos están motivados por la ganancia personal, y la ética se ocupa tanto de las motivaciones como de los resultados.

En el discurso cotidiano, el término “altruismo” suele entenderse como simple amabilidad o cortesía.

Pero su verdadero significado, histórico y filosófico, es el del sacrificio personal. Para los socialistas que acuñaron el término, significaba la sumersión total del yo en el conjunto social. Según Ayn Rand, “El principio básico del altruismo es que el hombre no tiene derecho a existir por su propio bien, que el servicio a los demás es la única justificación de su existencia y que el autosacrificio es el deber moral, la virtud y el valor más perfecto”. En sentido estricto, el altruismo es la base de diversos conceptos de “justicia social” que se usan para defender los programas gubernamentales de redistribución de la riqueza. Esos programas representan el sacrificio obligatorio de quienes deben pagar los impuestos para financiarlos. Representan el uso de los individuos como recurso colectivo, como medio para el fin de otros. Esa es la razón fundamental por la que cualquiera que defienda el capitalismo debería oponerse a ellos por motivos morales.

Las demandas por justicia social

Las demandas por justicia social adoptan dos formas distintas, que llamaré bienestarismo e igualitarismo. De acuerdo con el bienestarismo, las personas tienen derecho a satisfacer ciertas necesidades vitales, como un mínimo nivel de alimento, vivienda, ropa, atención médica, educación y demás. Es responsabilidad de la sociedad garantizar que todos sus miembros tengan acceso a esas necesidades. Pero el sistema capitalista de *laissez-faire* no garantiza eso para todos. Por lo tanto, según los bienestaristas, el capitalismo falla

con su responsabilidad moral y debe modificarse por medio de la acción estatal para brindar esos bienes a los que no pueden obtenerlos por sus propios medios.

Según el igualitarismo, la riqueza que produce una sociedad debe distribuirse equitativamente. Es injusto que algunos ganen quince, cincuenta o cien veces más ingresos que otros. Pero el capitalismo de *laissez-faire* permite y alienta esas disparidades en el ingreso y la riqueza y, por lo tanto, es injusto. El rasgo distintivo del igualitarismo es el uso de la estadística en la distribución del ingreso. En el año 2007, por ejemplo, el 20% de los hogares estadounidenses de más altos ingresos ganaba el 50% de los ingresos totales, mientras que el 20% de los hogares con menores ingresos obtenía apenas el 3,4%. El objetivo del igualitarismo es reducir esa brecha; todo cambio en pos de una mayor igualdad se considera una ganancia en términos de equidad.

La diferencia entre esas dos concepciones de la justicia social es la diferencia entre los niveles absolutos y relativos de bienestar individual. Los bienestaristas demandan que las personas tengan acceso a cierto nivel mínimo de vida. Mientras exista ese piso o esa “red de seguridad”, no importa cuánta riqueza tengan los demás ni cuán grandes sean las diferencias entre ricos y pobres. De modo que lo que más les interesa a los bienestaristas son los programas que benefician a las personas que están bajo una línea determinada de pobreza, las que están enfermas, desempleadas o sufren alguna otra privación. A los igualitaristas, en cambio, les preocupa el bienestar relativo. Los igua-

litaristas suelen decir que, entre dos sociedades, prefieren aquella en la cual la riqueza se distribuye de un modo más parejo aunque su nivel de vida global sea más bajo. Por lo tanto, los igualitaristas tienden a apoyar medidas de gobierno tales como los impuestos progresivos, que apuntan a redistribuir la riqueza en toda la escala de ingresos, no solo en la franja más baja. También son proclives a secundar la nacionalización de bienes como la educación y la medicina, quitándolos por completo del mercado para ofrecérselos a todos más o menos por igual.

Analicemos estos dos conceptos de la justicia social.

El bienestarismo: la obligación no elegida

La premisa fundamental del bienestarismo es que las personas tienen derecho a disfrutar de bienes tales como la comida, la vivienda y la atención médica. Les corresponden por *derecho*. De acuerdo con ese supuesto, quien se ve beneficiado por un programa gubernamental no hace más que recibir lo que se le debe del mismo modo que un comprador debe recibir el bien por el que pagó. Cuando el Estado otorga beneficios para el bienestar social, se limita a proteger derechos, como protege a un comprador del fraude. En ninguno de los dos casos corresponde sentir gratitud.

El concepto de derechos de bienestar social –o derechos positivos, como suele llamarlos– se formó sobre la base de los derechos liberales tradicionales a la vida, la libertad y la propiedad. Pero hay una diferencia muy conocida: los derechos tradicionales son

derechos a actuar sin la intervención de los otros. El derecho a la vida es el derecho a actuar en pos de la autopreservación. No es el derecho a ser inmune a la muerte por causa natural, ni siquiera a una muerte prematura. El derecho a la propiedad es el derecho a comprar y vender libremente y a apropiarse de bienes de la naturaleza que carecen de dueño. Es el derecho a exigir propiedad, pero no a recibir una dotación de la naturaleza ni del Estado; no es una garantía de éxito en el intento de adquirir algo. Por consiguiente, esos derechos solo imponen a los otros la obligación negativa de no interferir, de no impedir por la fuerza que la persona actúe como elige. Si me expulsaran fuera de la sociedad –a una isla desierta, por ejemplo–, mis derechos estarían plenamente seguros. Quizá no viva mucho tiempo, y seguramente no viva bien, pero estaría totalmente libre de asesinato, robo y agresión.

En cambio, los derechos de bienestar social son concebidos como derechos a poseer y disfrutar ciertos bienes, sin importar cómo actúe uno; son derechos a recibir esos bienes de parte de otras personas si uno no puede procurárselos por sí mismo. Por consiguiente, los derechos de bienestar social imponen obligaciones positivas a los otros. Si tengo derecho al alimento, alguien tiene la obligación de producirlo. Si no puedo pagarla, alguien tiene la obligación de comprármelo. Los bienestaristas a veces sostienen que la obligación se impone a la sociedad como un todo, no a un individuo específico. Pero la sociedad no es una entidad, ni mucho menos un agente moral, más allá de sus miembros individuales, de modo que cualquier

obligación de ese tipo recae sobre nosotros como individuos. En la medida en que los derechos de bienestar social se implementan a través de programas gubernamentales, por ejemplo, la obligación se distribuye entre todos los contribuyentes.

Es decir que, desde el punto de vista ético, la esencia del bienestarismo es la premisa de que la necesidad de una persona es la obligación de otras. La obligación puede abarcar solo a una ciudad o un país; no podría alcanzar a toda la humanidad. Sin embargo, en todas las versiones de la doctrina, la obligación no depende de nuestra relación personal con la persona necesitada, ni de nuestra elección de ayudar ni de nuestra evaluación sobre si es merecedor de nuestra ayuda. Es una obligación no elegida que se desprende del mero hecho de su necesidad.

Pero debemos dar un paso más en el análisis. Si vivo solo en una isla desierta, como no hay nadie más no me pueden proveer los bienes que necesito, por lo tanto no tengo derechos de bienestar social. Por el mismo motivo, si vivo en una sociedad primitiva en la que no se conoce la medicina, no tengo derecho a la atención médica. El alcance de los derechos de bienestar social está relacionado con el nivel de riqueza económica y con la capacidad productiva de cada sociedad. Del mismo modo, la obligación de las personas de satisfacer las necesidades de los otros depende de su capacidad de hacerlo. Nadie puede hacerme responsable como individuo de no poder brindar a otros algo que no puedo producir para mí.

Si puedo producirlo pero sencillamente prefiero no hacerlo, ¿qué implicaría? Supongamos que soy capaz de ganar un ingreso mucho mayor del que tengo, un ingreso por el que debería pagar impuestos que mantendrían a una persona que, de lo contrario, pasaría hambre. ¿Estoy obligado a trabajar más duramente, a ganar más, por el bien de esa persona? No conozco a ningún filósofo del bienestarismo que esté dispuesto a afirmarlo. La obligación moral que me impone la necesidad de otra persona depende no solo de mi capacidad de producir, sino también de mi *voluntad* para hacerlo.

Y eso nos dice algo importante acerca de la perspectiva ética del bienestarismo. No afirma la obligación de procurar satisfacer las necesidades humanas, ni mucho menos la obligación de tener éxito para conseguirlo. Se trata de una obligación condicional: quienes logran generar riqueza solo pueden hacerlo con la condición de compartirla con otros. La meta no es tanto beneficiar a los necesitados como limitar a los más capaces. El supuesto implícito es que la capacidad y la iniciativa de una persona son activos sociales, que solo pueden ejercerse con la condición de que se pongan al servicio de los otros.

El igualitarismo: la distribución “justa”

Si analizamos ahora el igualitarismo, notaremos que llegamos al mismo principio por un camino lógico distinto. El marco ético del igualitarismo se define por el concepto de justicia más que por el de los

derechos. Si observamos a la sociedad como un todo, veremos que el ingreso, la riqueza y el poder se distribuyen de una manera determinada entre individuos y grupos. La pregunta básica es la siguiente: ¿es la distribución existente justa? Si no lo es, debe corregirse mediante la redistribución a través de programas gubernamentales. Una economía de mercado puro, por supuesto, no produce igualdad entre los individuos. Pero son pocos los igualitaristas que afirman que el resultado debe ser una igualdad estricta por justicia. La postura más frecuente es que hay una presunción a favor de los resultados igualitarios, y que todo desvío de la igualdad debe justificarse sobre la base de sus beneficios para la sociedad en su conjunto. El escritor inglés R. H. Tawney sostuvo que “la desigualdad en las circunstancias se considera razonable en tanto sea condición necesaria para garantizar los servicios que requiere la comunidad”. El famoso “principio de la diferencia” de John Rawls –que las desigualdades están permitidas siempre y cuando estén al servicio de los intereses de las personas menos favorecidas de la sociedad– es solo el ejemplo más reciente de esta perspectiva. En otras palabras, los igualitaristas reconocen que un emparejamiento estricto tendría un efecto desastroso en la producción. Admiten que no todas las personas aportan por igual a la riqueza de una sociedad. Por lo tanto, hasta cierto punto, la gente debe verse recompensada de acuerdo con su capacidad productiva, como incentivo para hacer su mayor esfuerzo. Pero esas diferencias deben limitarse a las que sean necesarias para el bien público.

¿Cuál es el fundamento filosófico de ese principio? Los igualitaristas suelen sostener que deriva lógicamente del principio básico de justicia: que las personas solo deben recibir un trato diferente si tienen discrepancias morales relevantes. Sin embargo, si vamos a aplicar ese principio fundamental a la distribución del ingreso, primero debemos dar por supuesto que la sociedad asume la tarea de distribuir el ingreso. Ese supuesto es totalmente falso. En una economía de mercado, el ingreso está determinado por las elecciones de millones de personas: consumidores, inversistas, empresarios y trabajadores. Esas elecciones se coordinan mediante las leyes de la oferta y la demanda, y no es casual que un emprendedor exitoso, por ejemplo, gane mucho más que un jornalero. Pero tampoco es el resultado de ninguna intención consciente de la sociedad. En el año 2007, la conductora de televisión mejor pagada en los Estados Unidos fue Oprah Winfrey, que ganó 260 millones de dólares. Eso no fue porque la “sociedad” hubiera decidido que valía esa cantidad de dinero, sino porque millones de televidentes decidieron que valía la pena ver su programa. Ahora sabemos que ni siquiera en una economía socialista los resultados económicos son controlados por los planificadores del gobierno. Incluso en esas sociedades hay un orden espontáneo, aunque corrupto, en el que los resultados están determinados por disputas burocráticas internas, mercados negros y demás.

A pesar de que no existe un acto explícito de distribución, los igualitaristas suelen afirmar que la sociedad es responsable de garantizar que la distribución

estadística del ingreso se adecue a ciertos parámetros de justicia. ¿Por qué? Porque la producción de riqueza es un proceso cooperativo y social. Se crea más riqueza en una sociedad caracterizada por el comercio y la división del trabajo que en una sociedad de productores autosuficientes. La división del trabajo quiere decir que mucha gente aporta a la elaboración del producto final, mientras que el comercio hace que la responsabilidad por la riqueza que reciben los productores sea compartida por un círculo aún mayor de personas. De acuerdo con los igualitaristas, esas relaciones transforman hasta tal punto la producción que el grupo en su conjunto debe considerarse como la verdadera unidad de producción y la verdadera fuente de riqueza. Por lo menos, esa es la raíz de la diferencia de riqueza que existe entre una sociedad cooperativa y una sociedad no cooperativa. Por lo tanto, la sociedad debe garantizar que los frutos de su cooperación se distribuyan con justicia entre todos sus participantes.

Pero este argumento solo es válido si consideramos que la riqueza económica es un producto social anónimo en el que es imposible aislar los aportes individuales. Solo en ese caso será necesario formular principios de justicia distributiva a posteriori para asignar participaciones en el producto. Pero, una vez más, se trata de un supuesto evidentemente equivocado. Lo que suele llamarse producto social es en realidad una gran variedad de productos y servicios individuales disponibles en el mercado. Es claramente posible saber a qué bien o servicio una persona contribuyó en

la producción. Del mismo modo cuando la elaboración de un producto está en manos de un conjunto de individuos, como ocurre en una empresa, es posible determinar quién hizo qué. Al fin y al cabo, un empleador no contrata empleados por capricho. Los trabajadores se contratan por el aporte que se prevé que harán sus esfuerzos al producto final. Los igualitaristas mismos lo reconocen cuando dicen que las desigualdades son aceptables si constituyen un incentivo para que los más productivos incrementen la riqueza total de una sociedad. A fin de garantizar que los incentivos lleguen a las personas correctas, como señaló Robert Nozick, hasta los igualitaristas deben suponer que podemos identificar los efectos de los aportes individuales. En pocas palabras, no hay razón para aplicar el concepto de justicia a la distribución estadística del ingreso o la riqueza en una economía. Debemos abandonar la imagen de una gran torta que es dividida por un padre benevolente que quiere ser justo con todos sus hijos sentados a la mesa.

Una vez que renunciamos a esa imagen, ¿qué pasa con el principio que propugnan Tawney, Rawls y otros, de que las desigualdades solo son aceptables si favorecen los intereses de todos? Si esa idea no puede fundarse en la justicia, debe considerarse una obligación que tenemos entre todos como individuos. Desde esa perspectiva, vemos que es el mismo principio que identificamos como la base de los derechos de bienestar social. El principio es que quienes son productivos solo pueden disponer de los frutos de su esfuerzo con la condición de que su esfuerzo también beneficie a

los demás. No hay obligación de producir, de crear, ni de generar un ingreso, pero, si lo hacemos, aparecen las necesidades ajenaas como limitación de nuestros actos. Nuestra capacidad, nuestra iniciativa, nuestra inteligencia, nuestra dedicación a lograr nuestros objetivos y todas las demás cualidades que hacen posible el éxito son activos personales que imponen una obligación con quienes tienen menos capacidad, iniciativa, inteligencia o dedicación.

En otras palabras, toda forma de justicia social se apoya en el supuesto de que la capacidad individual es un activo social. El supuesto no se limita a que el individuo no debería utilizar sus talentos para pisotear los derechos de los menos capaces. Tampoco sostiene meramente que la bondad y la generosidad son virtudes. El supuesto afirma que el individuo debe considerarse, por lo menos en parte, un medio para el bien de otros. Y aquí llegamos al núcleo de la cuestión: al respetar los derechos de los demás, reconozco que son fines en sí mismos, que no puedo tratarlos como simples medios para conseguir mi satisfacción, como trato a los objetos inanimados. Entonces, ¿por qué no es igualmente moral considerarme a mí mismo como un fin?, por respeto a mi dignidad como ser moral, ¿por qué no debería negarme a considerarme un medio al servicio de los demás?

Hacia una ética individualista

La justificación del capitalismo que hace Ayn Rand se basa en una ética individualista que reconoce el

derecho moral a buscar la satisfacción del interés propio y rechaza el altruismo desde la raíz.

Los altruistas sostienen que la vida nos plantea una elección básica: debemos sacrificar a otros por nosotros o bien sacrificarnos por los demás. Ellos eligen esto último, y el supuesto es que la única alternativa es vivir como un predador. Pero, según Rand, esto es una disyuntiva falsa. La vida no exige sacrificios en ninguna dirección. Los intereses de las personas racionales no entran en conflicto, y la búsqueda de la satisfacción de nuestro propio interés genuino nos exige interactuar con los demás en un intercambio pacífico y voluntario.

Para comprender por qué, preguntémonos cómo decidimos qué conviene a nuestro propio interés. Un interés es un valor que buscamos obtener: riqueza, placer, seguridad, amor, autoestima o algún otro bien. La filosofía ética de Rand se basa en la percepción de que el valor fundamental, el *summum bonum*, es la vida. La existencia de los organismos vivos, su necesidad de sostenerse por medio de la acción constante para satisfacer sus necesidades, es lo que da lugar a todo el fenómeno de los valores. Un mundo sin vida sería un mundo de hechos pero sin valores, un mundo en el que no podría decirse de ningún estado que es mejor o peor que otro. Por lo tanto el parámetro fundamental del valor, en referencia al que las personas deben juzgar lo que les conviene, es su vida: no la mera supervivencia de un momento al otro, sino la plena satisfacción de las necesidades a través del ejercicio constante de sus facultades.

La facultad primaria del hombre, su medio primordial de supervivencia, es el raciocinio. La razón nos permite vivir de la producción y, de ese modo, superar el precario nivel de la caza y la recolección. La razón es la base del lenguaje, que nos hace posible cooperar y transmitir conocimientos. Es la base de las instituciones sociales regidas por normas abstractas. El propósito de la ética es brindar parámetros para vivir de acuerdo con la razón, al servicio de nuestra vida.

Para vivir de acuerdo con la razón, debemos aceptar la independencia como virtud. La razón es una facultad del individuo. No importa cuánto aprendamos de los demás, el acto del pensamiento ocurre en la mente de manera individual. Cada uno de nosotros debe iniciarla por su propia voluntad y dirigirla con su esfuerzo mental. Por lo tanto, la racionalidad nos exige aceptar la responsabilidad de dirigir y sostener nuestra propia vida.

Para vivir de acuerdo con la razón, también debemos aceptar la productividad como virtud. La producción es el acto de crear valor. Los seres humanos no pueden llevar una vida segura y plena buscando lo que necesitan en la naturaleza, como los demás animales. Tampoco pueden vivir como parásitos de los demás. En palabras de Rand:

Aun si algunos hombres intentan sobrevivir por medio de la fuerza bruta o el fraude, saqueando, robando, engañando o esclavizando a los hombres que producen, de todos modos su supervivencia es únicamente posible gracias a sus víctimas, los

hombres que eligen pensar y producir los bienes de los cuales los saqueadores se apropián. Estos saqueadores son parásitos incapaces de sobrevivir, que existen destruyendo a los que sí tienen esa capacidad, a aquellos que siguen un curso de acción propio del hombre.

El egoísta suele describirse como alguien que hace lo que sea para obtener lo que quiere: alguien que está dispuesto a mentir, a robar y a intentar dominar a los demás para satisfacer sus deseos. Como a la mayoría de la gente, a Rand ese modo de vida le parecería inmoral. Pero ella no diría que una persona así es inmoral porque perjudica a los demás; diría que es inmoral porque se perjudica a sí misma. El deseo subjetivo no es la prueba que demuestra si algo nos conviene, y el engaño, el robo y el poder no son los medios adecuados para alcanzar la felicidad ni llevar una vida exitosa. Las virtudes que he mencionado son parámetros objetivos. Nacen de la naturaleza humana y, por lo tanto, se aplican a todos los seres humanos. Pero su propósito es permitirle a cada persona “conseguir, mantener, realizar y gozar del valor último, el fin en sí mismo que es su propia vida”. Es por esto que el propósito de la ética es decírnos cómo satisfacer nuestros verdaderos intereses, no cómo sacrificarlos.

El principio de quien intercambia

Entonces, ¿cómo debemos comportarnos con los demás? La ética social de Rand descansa sobre dos

principios básicos: el principio de los derechos y el principio de la justicia. El primero establece que debemos tener un trato pacífico con los demás, regido por el intercambio voluntario, sin utilizar la fuerza contra ellos. Solo así podemos vivir con independencia, sobre la base de nuestros propios esfuerzos productivos; el que intenta vivir controlando a los otros es un parásito. Además, en una sociedad organizada, debemos respetar los derechos de los otros si queremos que se respeten los nuestros. Es este el único modo de obtener los muchos beneficios de la interacción social: los beneficios del intercambio económico e intelectual, y los valores de las relaciones personales más íntimas. La fuente de esos beneficios es la racionalidad, la productividad, la individualidad del otro, y esas cosas necesitan libertad para prosperar. Si vivimos por medio de la fuerza, atacamos la raíz de los valores que buscamos alcanzar.

El principio de justicia es lo que Rand llama el principio de quien intercambia: vivir del intercambio, ofreciendo valor a cambio de valor, sin buscar ni otorgar lo que no se ha ganado. Una persona honorable no expone sus necesidades como reclamo hacia los demás; ofrece valor como la base de cualquier relación. Tampoco acepta una obligación impuesta de satisfacer las necesidades ajenas. Nadie que valore su propia vida puede aceptar la responsabilidad indeterminada de ser el cuidador de su hermano. Y ninguna persona independiente desearía que nadie la cuidara de ese modo, ni un amo ni el Departamento de Salud y Servicios Humanos. Según observa Rand, el principio

del intercambio es la única base sobre la que pueden interactuar los seres humanos como iguales independientes.

En resumen, la ética Objetivista trata al individuo como un fin en sí mismo en todo el sentido de la palabra. De eso se desprende que el capitalismo es el único sistema justo y moral. La sociedad capitalista se basa en el reconocimiento y la protección de los derechos individuales. En la sociedad capitalista, los hombres tienen la libertad de perseguir sus propios fines por medio del ejercicio de sus facultades. Como en toda sociedad, están limitados por las leyes de la naturaleza. Ni el alimento, ni la vivienda, ni la ropa, ni los libros, ni los medicamentos caen del cielo; hay que producirlos. Y, como en toda sociedad, los hombres también están limitados por su propia naturaleza, por la medida de su capacidad individual. Pero la única limitación social que impone el capitalismo es la condición de que quienes deseen los servicios de los demás ofrezcan valor a cambio. Nadie debe usar al Estado para expropiar lo que otros produjeron.

Los resultados económicos en el mercado –la distribución del ingreso y la riqueza– dependen de las acciones e interacciones voluntarias de todos los participantes. El concepto de justicia no se aplica al resultado, sino al proceso de la actividad económica. El ingreso de una persona es justo si se gana por medio del intercambio voluntario, como recompensa por el valor ofrecido, según lo juzga aquel a quien se le ofrece. Hace tiempo que los economistas saben que no existe tal cosa como el precio justo de un bien,

más allá de las valoraciones que hacen los participantes del mercado sobre el valor del bien para ellos. Lo mismo ocurre con el precio de los servicios humanos productivos. Eso no significa que debo medir lo que valgo por mi ingreso, sino simplemente que, si deseo vivir del intercambio con los demás, no puedo exigirles que acepten mis condiciones a costa de sus propios intereses.

La benevolencia como un valor elegido

¿Qué pasa con alguien pobre, discapacitado o de algún modo incapaz de mantenerse a sí mismo? Esta es una pregunta válida siempre y cuando no sea la primera pregunta que nos hagamos sobre un sistema social. Es un legado del altruismo creer que el criterio principal para evaluar una sociedad es el modo en que trata a sus miembros menos productivos. “Bienaventurados los pobres de espíritu”, dijo Jesús; “bienaventurados los que sufren”. Pero no hay ninguna base en la justicia que sostenga una especial estima por los pobres ni los que sufren, ni para considerar que sus necesidades son primordiales. Si tuviéramos que elegir entre una sociedad colectivista en la que nadie es libre pero nadie pasa hambre y una sociedad individualista en la que todos son libres pero algunos pocos están privados de alimento, yo argumentaría que la segunda sociedad, la sociedad libre, es la opción moral. Nadie puede reclamar el derecho de obligar a los demás a ayudarlo involuntariamente, ni siquiera si su vida dependiera de ello.

Pero no nos enfrentamos a esa opción. De hecho, los pobres están en una situación mucho mejor en el capitalismo que en el socialismo y hasta en el Estado de bienestar. Es un dato histórico que las sociedades en las que nadie es libre, como la ex Unión Soviética, son sociedades en las que un gran número de personas pasan hambre.

Los que son capaces de trabajar tienen un interés vital en el crecimiento económico y tecnológico, que ocurre con mayor rapidez en un orden de mercado. La inversión de capital y el uso de maquinaria permiten emplear a gente que de lo contrario no podría producir lo suficiente para mantenerse. Las computadoras y los equipos de comunicación, por ejemplo, hoy permiten que personas con discapacidades severas trabajen desde su hogar.

En cuanto a los que no están en condiciones de trabajar, las sociedades libres siempre les han proveído con numerosas formas de ayuda y filantropía privadas fuera del mercado: organizaciones de caridad, sociedades de beneficencia y demás. En ese sentido, dejemos en claro que no hay contradicción entre el egoísmo y la caridad. De acuerdo con los muchos beneficios que recibimos del trato con otros, es natural que veamos a nuestros prójimos en un espíritu de benevolencia general, que tengamos empatía por sus desgracias y que los ayudemos cuando ello no implique un sacrificio de nuestros propios intereses. Pero existen grandes diferencias en el concepto de caridad entre un egoísta y un altruista.

Para un altruista, la generosidad hacia los otros es un fundamento ético primordial y debe ponerse en práctica hasta el sacrificio, de acuerdo con el principio de “dar hasta que duela”. Dar es un deber moral, sin importar qué otros valores se tengan, y el receptor tiene derecho a recibir. Para un egoísta, la generosidad es un medio entre muchos otros para perseguir sus valores; entre ellos, el que le atribuye al bienestar de los demás. Debe hacerse en el contexto de los otros valores que tenemos, sobre el principio de “dar cuando ayuda”. No es un deber y el receptor no tiene derecho a recibir. El altruista es proclive a ver la generosidad como una expiación de culpa, ya que supone que hay algo pecaminoso o sospechoso en el hecho de ser capaz, exitoso, productivo o rico. El egoísta considera que esos rasgos son virtudes y ve la generosidad como una expresión de orgullo por ellos.

La cuarta revolución

Al comenzar este ensayo dije que el capitalismo era resultado de tres revoluciones, cada una de las cuales representó un quiebre radical con el pasado. La revolución política estableció la primacía de los derechos individuales y el principio de que el gobierno está al servicio del hombre, y no es su amo. La revolución económica trajo consigo la comprensión de los mercados. La Revolución Industrial expandió drásticamente la aplicación de la inteligencia al proceso productivo. Pero la humanidad nunca rompió con su pasado ético. El principio ético de que la capacidad individual

es un activo social es incompatible con una sociedad libre. Para que la libertad sobreviva y prospere, necesitamos una cuarta revolución: una revolución moral, que establezca el derecho moral del individuo a vivir para sí mismo.

Tercera parte

La producción y distribución de la riqueza

LA ECONOMÍA DE MERCADO Y LA DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA

Por Ludwig Lachmann

En este ensayo, el distinguido economista Ludwig Lachmann analiza y revela la incoherencia de las críticas sobre la “justicia social” que se hacen al capitalismo de libre mercado. Explica la diferencia entre “propiedad” y “riqueza” y señala de qué manera el respeto por la propiedad (posesión) es compatible con la redistribución masiva de la riqueza a través del mercado. Este documento ayuda a comprender la naturaleza dinámica de las relaciones sociales y económicas en regímenes capitalistas.

Ludwig Lachmann (1906-90) obtuvo su doctorado en la Universidad de Berlín. En el año 1933 dejó Alemania y se dirigió a Inglaterra, donde continuó su investigación en la London School of Economics. Realizó aportes significativos a la teoría del capital, el crecimiento económico y las bases metodológicas de la economía y la sociología. Fue autor de los libros: Capital and Its Structure; The Legacy of Max Weber; Macro-Economic Thinking and The Market Economy; Capital, Expectations, and The Market Process; y The Market as an Economic Process.

Este documento es una versión resumida del original, que apareció por primera vez en 1956.

 Quién puede dudar todavía de que, tal como señalara el profesor Mises hace treinta años, cada

intervención de una autoridad política implica una posterior intervención con el fin de impedir que las inevitables repercusiones económicas del primer paso efectivamente ocurran? ¿Quién negará que una economía dirigida requiere de una atmósfera de inflación para funcionar, y quién en la actualidad no conoce los efectos perjudiciales de la “inflación controlada”? Aunque algunos economistas inventaron el elogioso término “inflación secular” a fin de describir la inflación permanente que todos bien conocemos, es poco probable que se haya engañado a alguien. No hacía falta realmente el reciente ejemplo alemán para demostrarnos que la economía de mercado creará orden a partir de un caos “controlado administrativamente”, incluso en las circunstancias más desfavorables. Una forma de organización económica basada en la cooperación voluntaria y en el intercambio universal de conocimientos es necesariamente superior a cualquier estructura jerárquica, incluso si en esta última existiera una evaluación racional de las capacidades de quienes tienen la voz de mando. Quienes pueden aprender de la razón y la experiencia ya lo sabían antes, y los que no, es improbable que lo aprendan ahora.

Enfrentados a esta situación, los opositores de la economía de mercado han cambiado de argumentos: ahora se oponen con fundamentos “sociales” en vez de económicos. La acusan de ser injusta en vez de inefficiente. Ahora insisten en los “efectos distorsivos” de la propiedad de la riqueza y sostienen que “el plebiscito del mercado está dominado por el voto plural”.

Muestran que la distribución de la riqueza afecta a la producción y a la distribución del ingreso ya que los propietarios de riqueza no solo reciben una “porción injusta” del ingreso social, sino que además influyen en la composición del producto social: los lujos son demasiados y las necesidades muy pocas. Además, como son quienes más ahorran, también determinan la tasa de acumulación del capital y, por lo tanto, el progreso económico.

Algunos de estos opositores no negarían de manera conjunta que la distribución de la riqueza, en cierto sentido, es el resultado acumulado de la acción de fuerzas económicas, pero sostendrían que esta acumulación funciona de manera tal que hace que el presente sea esclavo del pasado, un factor arbitrario y de otros tiempos.

La distribución actual de ingresos está determinada por la distribución actual de la riqueza y, aunque la riqueza de hoy fue en parte acumulada ayer, fue acumulada como consecuencia de procesos que reflejan la influencia de la distribución de la riqueza de antayer. Este argumento de los opositores de la economía de mercado se basa esencialmente en la institución de la “herencia”, a la que, incluso en una sociedad progresista, según nos dicen, la mayoría de los propietarios debe su riqueza.

Este argumento parece ser ampliamente aceptado hoy en día, incluso por muchos que están genuinamente a favor de la libertad económica. Esas personas llegaron a la conclusión de que una “redistribución de la riqueza”, por ejemplo, a través de impuestos so-

bre las sucesiones, tendría resultados económicos socialmente deseables y no desfavorables. Al contrario, como esas medidas ayudarían a liberar al presente de la “mano muerta” del pasado, también ayudarían a ajustar los ingresos presentes a sus respectivas necesidades. ¡La distribución de la riqueza es un dato del mercado y modificando los datos podemos cambiar los resultados sin interferir con su mecanismo! De esto se deduce que solo si está acompañado por una política diseñada de forma continua para redistribuir la riqueza existente, el proceso del mercado tendría resultados “socialmente tolerables”.

Este punto de vista, como ya fue mencionado, es compartido por muchos individuos, incluso por algunos economistas que entienden la superioridad de la economía de mercado sobre la economía dirigida y las frustraciones del intervencionismo, pero que no les agrada lo que consideran que son las consecuencias sociales de la economía de mercado. Están dispuestos a aceptar la economía de mercado solo cuando su funcionamiento está acompañado por una política de redistribución.

El presente trabajo presenta una fuerte crítica a la base de este punto de vista.

En primer lugar, la lógica detrás del argumento se desprende de una confusión verbal que surge del significado ambiguo del término “dato”. En el uso común y en la mayoría de las ciencias, por ejemplo en estadística, la palabra “dato” significa algo que, en un momento del tiempo, nos está “dado” como observadores de la escena. En este sentido es, por supuesto, una

obviedad decir que el modo en el que se distribuye la riqueza es un dato en cualquier momento, en el sentido trivial de que es el modo que existe y no puede darse de otra manera. Pero en las teorías del equilibrio que, para bien o para mal, llegaron a tener una gran importancia en el pensamiento económico actual y determinaron en gran medida el contenido, la palabra “dato” adquirió una segunda acepción muy diferente: en este contexto un dato significa una condición necesaria para el equilibrio, una variable independiente, y “los datos” en su conjunto representan la suma total de condiciones necesarias y suficientes de las cuales, una vez que las conocemos todas, podemos deducir, sin más, el precio y la cantidad de equilibrio. En esta segunda acepción, la distribución de la riqueza sería por lo tanto, de manera conjunta con otros datos, un factor DETERMINANTE, aunque no el único, de los precios y cantidades de los distintos servicios y productos que se compran y venden.

Sin embargo, la tarea principal en este trabajo será demostrar que la distribución de la riqueza no es un “dato” según la segunda acepción. Lejos de ser una “variable independiente” del proceso de mercado, está, por el contrario, sujeta a modificaciones continuas como consecuencia de las fuerzas del mercado. No es necesario aclarar que esto no niega que en algún momento esté entre las fuerzas que determinan el rumbo del proceso de mercado en el futuro inmediato, pero sí niega que la forma de la distribución en sí puede tener alguna influencia permanente. Aunque la riqueza siempre está distribuida de alguna forma particular,

la forma de la distribución se encuentra en constante cambio.

Solo en caso de que la forma de la distribución permaneciera invariable período tras período y a la vez las riquezas individuales fueran transferidas por herencia, se podría decir que tal forma constante es una fuerza económica permanente. Esto no sucede en la realidad. La distribución de la riqueza está determinada por las fuerzas del mercado como objeto, no como agente, y la forma actual sin importar cual sea, pronto se habrá convertido en un pasado irrelevante.

La distribución de la riqueza, por lo tanto, no figura entre los datos del equilibrio. Sin embargo, lo que es de gran interés económico y social no es el modo de distribución de la riqueza en un momento dado, sino la manera en que se modifica en el tiempo. Como veremos, este cambio se da realmente entre los sucesos que ocurren en esa problemática “trayectoria” que puede conducir al equilibrio, pero en la realidad pocas veces lo logra. Es un típico fenómeno “dinámico”. Resulta llamativo que despierte tan poco interés en un momento en el que se dice tanto sobre la necesidad de buscar y promover estudios dinámicos.

La propiedad es un concepto legal que se refiere a objetos materiales concretos. La riqueza es un concepto económico que se refiere a los recursos escasos. Todos los recursos valiosos son, reflejan o representan, objetos materiales, pero no todos los objetos materiales son recursos: casas en ruinas y montañas de chatarra son ejemplos evidentes, así como cualquier objeto que cuyo dueño estaría encantado de regalar

si encontrara a alguien que quisiera llevárselo. Además, lo que es un recurso hoy puede dejar de serlo mañana, mientras que un objeto que en el presente carece de valor puede volverse valioso en el futuro. Es por esta razón que la condición de recursos que adquieren los objetos materiales siempre es problemática y depende hasta cierto punto de las expectativas. Un objeto constituye riqueza solo si es una fuente de flujo de ingreso. El valor que tiene el objeto para el dueño, real o potencial, refleja en todo momento su capacidad esperada de generación de ingresos. Esto, a su vez, dependerá de los usos que se le pueden dar al objeto. Por lo tanto, la utilización exitosa de los objetos y no (necesariamente) la sola propiedad confiere riqueza. La fuente de los ingresos y la riqueza no es la propiedad sino el uso de los recursos. Una fábrica de helados en Nueva York puede significar riqueza para su dueño; la misma fábrica de helados en Groenlandia apenas llegaría a ser un recurso.

En un mundo de cambios inesperados, el mantenimiento de la riqueza es siempre problemático, y a largo plazo se puede decir que es imposible. Para mantener una cierta cantidad de riqueza que se pueda transferir por herencia de una generación a otra, una familia tendría que poseer recursos tales que generen un flujo de ingreso neto permanente, es decir, un flujo de excedentes de valor de producción por sobre el costo de los servicios de factores complementarios a los recursos que se poseen. Al parecer esto sería posible solo en dos escenarios: *ya sea* en un mundo estacionario, en el que hoy es igual que ayer y mañana igual

que hoy y en el que, por lo tanto, día a día, año tras año, el mismo ingreso le corresponderá a los mismos dueños o a sus herederos; *o bien* si todos ellos tuvieran una previsión perfecta del futuro. Como los dos casos se alejan mucho de la realidad, podemos ignorarlos. Entonces, ¿qué sucede en realidad con la riqueza en un mundo de cambios inesperados?

Toda riqueza consiste en activos de capital que, de una u otra forma, representan o al menos reflejan los recursos materiales de la producción, las fuentes de un producto valioso. Toda producción se realiza con trabajo humano y con la ayuda de combinaciones de dichos recursos. Para ello, los recursos deben utilizarse en determinadas combinaciones, puesto que la complementariedad es la esencia del uso de los recursos. Los modos de esta complementariedad de ninguna manera están “dados” a los emprendedores que generan, inician y llevan a cabo planes de producción. No existe tal cosa como *una* función de producción en la realidad. Por el contrario, la tarea del emprendedor es precisamente detectar, en un mundo de cambios continuos, qué combinación de recursos producirá un excedente máximo de producción sobre el valor de los insumos teniendo en cuenta las condiciones actuales, y conjeturar cuál lo hará en las condiciones futuras más probables, cuando hayan cambiado los valores de producción, el costo de insumos complementarios y la tecnología.

Si todos los recursos de capital fueran infinitamente versátiles, el único problema de los emprendedores sería acompañar los cambios en las condiciones exter-

nas modificando las combinaciones de recursos asignados a una sucesión de usos que estos cambios hagan rentables. En realidad, los recursos tienen, por lo general, un rango limitado de versatilidad. Cada uno tiene una cantidad de usos específicos⁴¹. Por lo tanto, la necesidad de ajustarse al cambio por lo general implica la necesidad de un cambio en la composición del grupo de recursos, para “reagrupar el capital”. Pero cada cambio en el modo de complementariedad afectará el valor de los componentes de los recursos al generar ganancias y pérdidas de capital. Los emprendedores estarán dispuestos a pagar más por los servicios de los recursos para los que encontraron usos más rentables, y menos por aquellos que deben emplearse en usos menos rentables. En el caso límite en el que no se puede encontrar ningún uso (presente o potencial) para un recurso que hasta el momento había formado parte de una combinación rentable, este perderá totalmente su carácter de tal. Pero incluso en casos menos drásticos, las ganancias y pérdidas de capital en activos durables están inevitablemente asociadas a un mundo de cambios inesperados.

Por lo tanto, el proceso de mercado es considerado como nivelador. En una economía de mercado, se da de manera constante un proceso de redistribución de la riqueza. Frente a esto los procesos en apariencia similares que los políticos modernos tienen la costum-

⁴¹ El argumento presentado a continuación le debe mucho a las ideas que presentó el profesor Mises en “Das festangelegte Kapital,” en *Grundprobleme der Nationalökonomie*, págs. 201-14. [Posteriormente traducido al español como *Problemas Epistemológicos de la Economía*.]

bre de instituir se desvanecen de manera significativa al ser comparados por la sencilla razón de que el mercado les da riqueza a quienes son capaces de conservarla, mientras que los políticos dan riqueza a sus electores que por lo general carecen de esa capacidad.

Este proceso de redistribución de la riqueza no está provocado por una concatenación de riesgos. Quienes participan no juegan un juego de azar, sino de destreza. Este proceso, como todos los procesos reales dinámicos, refleja la transmisión de conocimientos entre individuos. Esto solo es posible porque algunas personas tienen conocimientos que otras todavía no han adquirido, dado que el conocimiento sobre el cambio y sus implicancias se propaga gradualmente y de modo desigual entre la sociedad.

En este proceso, tiene éxito quien descubre antes que los demás que un determinado recurso, que hoy se puede producir, si es nuevo, o comprar, si es un recurso existente, a un determinado precio A ; mañana formará parte de una combinación productiva que como resultado valdrá A' . Estas ganancias y pérdidas de capital provocadas por la posibilidad o la necesidad de reasignar los recursos de un uso a otro, superior o inferior al primero, forman la sustancia económica de lo que significa la riqueza en un mundo cambiante, y son el vehículo principal del proceso de redistribución.

Es muy improbable que la misma persona continúe acertando una y otra vez en sus conjeturas sobre nuevos usos posibles para recursos existentes o potenciales, a menos que sea realmente superior, en cuyo caso es improbable que sus herederos tengan un

éxito similar, a menos que sean superiores también. En un mundo de cambios inesperados, las pérdidas de capital son en última instancia tan inevitables como las ganancias. La competencia entre los propietarios de capital y la naturaleza específica de los recursos durables, aunque sea de “múltiples especificidades”, implican que las ganancias conllevan pérdidas y viceversa.

Estos hechos económicos tienen determinadas consecuencias sociales. Como los críticos de la economía de mercado actualmente prefieren basarse en fundamentos “sociales”, puede ser pertinente dilucidar aquí los verdaderos resultados sociales del proceso de mercado. Anteriormente lo hemos presentado como un proceso nivelador. De manera más apropiada, en este momento estamos en condiciones de describir estos resultados como un caso de lo que Pareto llamó “la circulación de élites”. Es improbable que la riqueza se quede mucho tiempo en las mismas manos. Pasa de mano en mano a medida que los cambios imprevistos confieren valor a uno u otro recurso específico, generando ganancias y pérdidas de capital. Los propietarios de la riqueza, podríamos decir, siguiendo a Schumpeter, son como los huéspedes en un hotel o los pasajeros en un tren: siempre están allí pero nunca son las mismas personas durante mucho tiempo.

En una economía de mercado, como hemos visto, toda la riqueza es de una naturaleza problemática. Cuanto más duraderos y más específicos son los activos, mayor restricción tendrá el rango de usos que se les puede dar, y el problema se torna visible con

mayor claridad. Pero en una sociedad con un bajo nivel de capital fijo en la cual la mayoría de la riqueza acumulada se transformó en inventarios de productos básicos (principalmente agrícolas y perecederos), mantenidos por diversos períodos y en la que los bienes de consumo durables, exceptuando quizás las casas y los muebles, casi no existían, el problema no es tan claramente visible. En líneas generales, así era la sociedad en la que vivían los economistas clásicos y de la cual tomaron muchas características. Por consiguiente, teniendo en cuenta las condiciones de esos tiempos hasta cierto punto se podía justificar que los economistas clásicos consideraran que el capital es virtualmente homogéneo y perfectamente versátil, en comparación con la tierra, el único recurso específico e irreproducible. Esta dicotomía no se justifica en la actualidad. Cuanto más capital fijo haya y más duradero sea, mayor es la probabilidad de que estos recursos de capital tengan que utilizarse, antes de que se agoten, con propósitos distintos a los originales. Esto significa prácticamente que en una economía de mercado moderna no puede haber tal cosa como una fuente de ingreso permanente, dado que la durabilidad y la versatilidad limitada lo hacen imposible.

El hecho principal que hemos remarcado en este trabajo, la redistribución de riqueza causada por las fuerzas del mercado en un mundo de cambios inesperados, es un hecho de observación común. ¿Por qué, entonces, se lo ignora constantemente? Podríamos entender por qué los políticos eligen ignorarlo: después de todo, es improbable que la gran mayoría de

sus electores se vea afectado directamente por esto y, como se demuestra ampliamente en el caso de la inflación, apenas podrían entenderlo si estuvieran afectados. Pero ¿por qué los economistas elegirían ignorarlo? Si la forma en la que se distribuye la riqueza es el resultado del ejercicio de fuerzas económicas, se creería que es el tipo de proposición que debería atraerles. ¿Por qué, entonces, tantos economistas siguen considerando que la distribución de la riqueza es un “dato” de acuerdo con la segunda acepción desarrollada anteriormente? Sostenemos que la razón debe buscarse en una excesiva preocupación por problemas relacionados con el equilibrio.

Previamente hemos desarrollado que los modos sucesivos de distribución de la riqueza pertenecen al mundo del desequilibrio. Las ganancias y las pérdidas de capital surgen principalmente porque los recursos durables deben ser utilizados de manera distinta a la planificada originariamente, y además algunas personas comprenden mejor y con mayor velocidad las implicaciones de las cambiantes necesidades y recursos de un mundo en movimiento. El equilibrio significa consistencia en la planificación, pero la forma en la cual el mercado realiza la redistribución de la riqueza es el típico resultado de una acción inconsistente. Para quienes están formados para pensar en términos de equilibrio quizá resulte natural que estos procesos no parezcan tan “respetables”. Para ellos, las “verdaderas” fuerzas económicas son las que tienden a establecer y mantener el equilibrio. Por lo tanto, se considera que las fuerzas que solo operan en desequi-

librio no son en realidad muy interesantes, por lo que suele ignorárselas.

Por supuesto, esto no significa que el economista moderno, con un profundo conocimiento de la gramática del equilibrio, y con un importante desconocimiento de los hechos del mercado, no puede o no quiere abordar el cambio económico; eso sería absurdo. Estamos señalando que está bien preparado para enfrentarse únicamente a algunas clases de cambios que se inscriben en un patrón bastante rígido.

JUNTAS, LA LIBERTAD POLÍTICA Y LA LIBERTAD ECONÓMICA REALIZAN LOS MILAGROS DE LA HUMANIDAD

Por Temba A. Nolutshungu

En este ensayo, el economista sudafricano Temba A. Nolutshungu recurre a la historia reciente de su país para distinguir entre el gobierno de las mayorías (que se consiguió luego de décadas de lucha contra la monopolización minoritaria del poder) y la libertad, y muestra el potencial liberador de la libertad económica.

Temb a A. Nolutshungu es director de la Free Market Foundation en Sudáfrica. Enseña en programas de promoción de la autonomía económica en todo el país y colabora con la prensa sudafricana asiduamente. Se desempeñó como comisionado para la redacción en los Zimbabwe Papers, elevados con posterioridad al Primer Ministro de Zimbabwe Morgan Tsvangirai; siendo este un compendio de propuestas de políticas para la recuperación de Zimbabwe luego del desastre provocado por las políticas de Mugabe. Nolutshungu se destacó durante su juventud en el Movimiento de Conciencia Negra de Sudáfrica.

Maximilien Robespierre, republicano revolucionario, demócrata radical y motor detrás del Reino del Terror en la Francia revolucionaria, período durante el cual cerca de 40.000 hombres y mujeres murieron en la guillotina como “enemigos de la Na-

ción”, fue ejecutado en julio de 1794 por sus oponentes políticos. En los momentos previos a su muerte se dirigió a la multitud, que antes lo alababa y que ahora clamaba por su sangre, con las siguientes palabras: “Les di la libertad; ahora además quieren pan”. Y así finalizó el Reino del Terror.

La enseñanza que podemos tomar de esto es que no es lo mismo la libertad política y el bienestar económico, aunque es posible que exista un vínculo entre ambos.

El bienestar económico es una consecuencia de la libertad. En Sudáfrica, con una tasa de desempleo registrada formalmente del 25,2% (una cifra que no incluye a aquellos que abandonaron la búsqueda de trabajo), la disyuntiva entre la libertad política y el bienestar económico refleja un estado de situación potencialmente cataclísmica: un riesgo exacerbado por gobiernos sucesivos que prometen todo tipo de beneficios a los votantes.

Para lidiar con los desafíos que enfrentamos, es preciso que corrijamos ciertas ideas falsas.

La creación de empleo no es responsabilidad del Estado. Para que el empleo sea sostenible, debe ser creado por el sector privado. Los empleos generados por el gobierno se crean a costas de los contribuyentes y no son más que empleo subsidiado. Como son insostenibles, no tienen una relevancia económica positiva. El sector privado es el principal creador de riqueza, y el sector público es un consumidor.

El dinero no es sino un medio para el intercambio de bienes y servicios, por lo que debería estar relacio-

nado con la productividad y reflejarla. Cuando visité Rusia y Checoslovaquia en el período poscomunista, en 1991, la broma de moda era decir que los trabajadores simulaban trabajar y el gobierno simulaba pagarles. Así, en mi opinión, si hablamos de una creación de empleo que tiene valor, deberíamos concentrarnos únicamente en el sector privado.

Eso nos lleva a preguntarnos qué políticas deberían aplicarse a empresas privadas. ¿Cuáles mejorarán su productividad y cuáles la obstaculizarán? ¿Qué debe hacerse?

Examinemos los principios subyacentes al más simple de los intercambios entre dos partes. Las transacciones sencillas pueden servir como ejemplo y como microcosmos de la economía más amplia, y los encargados del diseño de políticas deben utilizarlas para determinar qué políticas son más compatibles con la naturaleza humana, porque el factor humano es fundamental en el contexto económico. Comencemos en un pasado remoto, con un cavernícola hipotético que es hábil para cazar pero inexperto al momento de fabricar un arma para la caza. Nuestro cavernícola conoce a un fabricante de armas habilidoso y acuerda entregar parte de su caza a cambio de un arma. Ambos hombres salen de la transacción con la sensación de haberse beneficiado a partir de la obtención de algo más valioso para ellos que lo que entregaron. Tarde o temprano, el fabricante de armas advierte que si se especializa en la fabricación de armas, en lugar de salir a cazar, puede intercambiar las armas por pieles, carne, marfil y demás. Comienza un negocio. Prospe-

ra, y también prosperan todos sus clientes, porque ahora utilizan armas de caza más eficientes.

Lo que debemos tomar de ese escenario es que no hay participación de fuerza o fraude alguno. No hay participación de terceros. Ninguna parte dicta las reglas para hacer negocios. Las reglas de las partes involucradas en la transacción se generan espontáneamente. Lo que cumplen es una suerte de orden natural. Es lo que el economista Friedrich Hayek denominaba orden espontáneo, y parte de ese orden es que la propiedad privada se respeta de manera recíproca.

A partir de este ejemplo sencillo, podemos extraer que en la economía moderna, en un país en el que el gobierno se niega a interferir en el área económica, se registrarán grandes niveles de crecimiento económico y beneficios socioeconómicos concomitantes. En otras palabras, si un gobierno promueve la libertad económica de los productores y los consumidores y les permite participar de transacciones que no implican fuerza o fraude, el país y la gente prosperarán. Es un método infalible para reducir el desempleo, mejorar la educación y crear una mejor atención médica.

Estos principios fundamentales se cumplen en todas las economías, independientemente del contexto cultural dentro del cual se hayan formado. El mito persistente de la “ética de trabajo” justifica un análisis crítico. Esa opinión refuerza implícitamente estereotipos nacionales o de grupos étnicos en términos de tener o no una ética laboral, con la extensión lógica de que los pobres son pobres porque no tienen ética de trabajo y que los ricos son más exitosos porque sí

tienen esa ética: una opinión muy peligrosa de sostener, en especial si coincide con aspectos étnicos.

Antes de que el Muro de Berlín se desmoronara en el año 1989, Alemania Occidental era la segunda economía más grande del mundo, y Alemania Oriental era una zona de desastre económico. El mismo pueblo, la misma cultura y las mismas familias en algunos casos, antes de la división posterior a la Segunda Guerra Mundial. Algo similar puede decirse en el caso de las dos Coreas: el sur, un gigante económico, y el norte, un abismo económico que sigue absorbiendo asistencia extranjera. Una vez más, el mismo pueblo, la misma cultura. ¿Y el contraste entre China continental y Hong Kong previo a 1992, cuando Deng Xiaoping introdujo las reformas radicales de libre mercado, tras anunciar que no importaba que un gato fuera negro o blanco, siempre y cuando atrapara ratones? Y otra vez, el mismo pueblo, la misma cultura y las mismas discrepancias económicas reveladoras. La diferencia, en todos los casos, radicaba en el grado de libertad otorgado a los participantes económicos.

Luego de 1992, gracias a las reformas de libre mercado más radicales de los últimos años, China emerge como la tercera economía más grande del mundo; y en contraste, según las palabras de Bertel Schmitt, “Estados Unidos recogió esas recetas económicas socialistas que Deng Xiaoping descartó tan sensatamente”.

El marco legislativo e institucional dentro del cual se produce la actividad económica y, en particular, el grado de regulación que se aplica en una economía, son los determinantes de cuán rico puede ser un país

y sus habitantes. En otras palabras, el grado de libertad económica que los gobiernos permiten ejercer a las personas determina los resultados económicos que obtienen.

Las palabras expresadas por el profesor Walter Williams, autor del estimulante libro *South Africa's War Against Capitalism*, son un perfecto resumen: “(...) la solución a los problemas de Sudáfrica no radica en aplicar programas especiales, en adoptar medidas afirmativas, ni dádivas ni en el Estado de bienestar: radica en la libertad. Ya que, si buscamos personas ricas en el mundo actual, personas que tienen la capacidad de convivir bastante bien, estaremos buscando también una sociedad en la que existen niveles relativamente altos de libertad individual”.

Cuarta Parte

Globalización del capitalismo

CAPITALISMO GLOBAL Y JUSTICIA

Por June Arunga

En este ensayo, June Arunga clama por un capitalismo de libre mercado en África y confronta con quienes se oponen a que los africanos participen en la economía mundial a través de la libertad de comercio. La autora respalda sistemáticamente el libre comercio y critica a quienes pro-pugnan por las “zonas de comercio” delimitadas que brindan beneficios especiales a inversores extranjeros o élites locales privilegiadas (y, en ocasiones, violan los derechos de propiedad de los habitantes) y les niegan a los demás la libertad de comerciar o invertir en una situación de igualdad, y exige el respeto de los derechos de propiedad de los africanos y del capitalismo de libre mercado, sin la distorsión de privilegios ni poderes monopólicos.

June Arunga es una empresaria y productora cinematográfica de Kenia. Es fundadora y CEO de Open Quest Media LLC y ha trabajado con varias empresas de telecomunicaciones de África. Filmó dos documentales de la BBC sobre ese continente, The Devil’s Footpath, que relata su travesía de seis semanas y 8.000 kilómetros de El Cairo a Ciudad del Cabo, y Who’s to Blame?, un debate/diálogo entre Arunga y el ex presidente de Gana, Jerry Rawlings. Además, escribe para AfricanLiberty.org y es coautora de The Cell Phone Revolution in Kenya. Se graduó de abogada en la Universidad de Buckingham, en el Reino Unido.

En mi experiencia, la mayor parte –quizá el 90%– de los desacuerdos derivan de la falta de información de uno u otro lado. Y el fenómeno es realmente importante cuando la gente pasa de un ámbito cultural a otro. Estamos presenciando un gran auge del comercio en África, entre africanos, tras un largo período de aislamiento entre sí a causa del proteccionismo, el nacionalismo y el malentendido. Creo que deberíamos celebrar el incremento del comercio. Algunos le temen; yo considero que necesitan más información.

La globalización está en marcha y, en mi opinión, deberíamos recibirla de buen grado, pues ha generado transferencia de capacidades, acceso a la tecnología de todo el mundo y mucho más. Sin embargo, muchos se han quedado afuera; la pregunta es por qué. En el año 2002 conocí al economista sueco Johan Norberg, autor del revelador libro *In Defense of Global Capitalism*, y me impresionó su actitud con respecto a la información: en lugar de rechazar a los oponentes del libre comercio, los escuchaba, atendía sus puntos de vista y verificaba su información. Su interés en la información fáctica es lo que lo llevó a comenzar a defender el capitalismo.

También me impresionó su modo de adoptar la perspectiva de los más afectados: los pobres. Norberg recorrió el mundo haciendo preguntas. No le dice a la gente lo que debe pensar, le pregunta qué piensa. Al interrogar a los pobres que tuvieron la oportunidad de participar en el comercio –ya fuera como comerciantes o negociantes o como empleados de empresas que participaban en el comercio internacional–, reve-

ló hechos que pasan por alto los pontificadores oficiales. Ese empleo en una fábrica nueva, ¿mejoró o empeoró su vida? ¿Mejoró o empeoró su vida ese primer teléfono celular? ¿Subieron o bajaron sus ingresos? ¿Cómo viaja, a pie, en bicicleta, en moto o en auto? ¿Prefiere andar en moto o a pie? Norberg insiste en observar los hechos *in situ*. Les pregunta a los involucrados lo que piensan y si el libre comercio mejoró su vida. Quiere escuchar el punto de vista de cada uno.

Deberíamos preguntarnos qué nos están haciendo nuestros gobernantes, no solo qué están haciendo por nosotros. Nuestros propios gobiernos nos están lastimando: nos roban, nos impiden comerciar y mantienen sometidos a los pobres. Los inversores locales no pueden competir a causa de la falta de un Estado de Derecho en los países de ingreso bajo. Tal vez por eso sean países de ingreso bajo: porque la gente no tiene el respeto de su propio gobierno.

Muchos gobiernos de países pobres se concentran en atraer “inversores extranjeros” pero no permiten la entrada de su propia gente en el mercado. La apertura del mercado de la competencia a los habitantes locales no está en su agenda. Los habitantes tienen las ideas, el entendimiento y los “conocimientos locales” necesarios, pero nuestros propios gobiernos de África impiden el ingreso de su gente en el mercado en favor de grupos de intereses especiales, extranjeros o locales.

Por ejemplo, las severas restricciones que asfixian la competencia local en los servicios, como los servicios bancarios y el suministro de agua, pasan por

alto las capacidades de nuestra gente para utilizar su conocimiento local de la tecnología, las preferencias y la infraestructura. No es verdadera “globalización” conceder favores especiales a los “inversores extranjeros” y arrasar con los locales sin dejarlos competir. Si en verdad son una buena idea las “zonas económicas especiales” que instauran los gobiernos para atraer a “inversores extranjeros”, ¿por qué la mayor parte de nuestra gente no se beneficia de ellas? ¿Por qué se las considera zonas de privilegios especiales en lugar de ser parte de la libertad de comercio para todos? La libertad de comercio debería basarse en la libre competencia para atender a la gente, no en privilegios especiales para las élites locales que no quieren competencia, ni para inversores extranjeros que obtienen audiencias especiales con los ministros.

No es “libre comercio” cuando las empresas internacionales consiguen favores especiales de los gobiernos, ni lo es cuando las empresas locales ven su ingreso en el mercado obstaculizado por su propio gobierno. El libre comercio exige el Estado de Derecho para todos y la libertad universal de participar en la acción más natural de todas: el intercambio voluntario.

Nuestra prosperidad como africanos no vendrá de la ayuda externa ni del dinero fácil. De eso hemos tenido mucho en África, pero no ha tenido un efecto positivo en la vida de los pobres. Ese tipo de “ayuda” genera corrupción y socava el Estado de Derecho. Viene atada a la compra de servicios de gente específica de los países que envían la ayuda. Eso distorsiona las relaciones comerciales. Pero lo peor es que la “ayuda”

desconecta a los gobiernos de su propia gente, porque la gente que paga las cuentas no está en África, sino en París, Washington o Bruselas.

El comercio puede verse distorsionado y limitado por élites locales que consiguen hacerse escuchar por los ministros por medio de... Bueno, todos sabemos cómo. El comercio puede verse distorsionado cuando se otorgan derechos de monopolio que excluyen a rivales locales y extranjeros. Más aún, el comercio se ve distorsionado y limitado cuando los gobiernos locales otorgan derechos de monopolio a élites extranjeras por medio de contratos de ayuda condicionada en connivencia con sus propios gobiernos: contratos que excluyen a rivales tanto locales como extranjeros, puesto que el acuerdo es fijo. Todas esas regulaciones restringen nuestros mercados y nuestra libertad. Nos obligan a comprar bienes y servicios que pueden no ser de la mayor calidad ni estar al mejor precio, porque no tenemos la libertad de elegir. La falta de libertad nos mantiene sometidos y perpetúa la pobreza.

Pero no solo nos despojan de precios más bajos y mayor calidad: nos despojan de la oportunidad de innovar, de hacer uso de nuestra mente, de mejorar nuestra situación por medio de nuestra propia energía e inteligencia. A largo plazo, ese es el peor crimen que se comete contra nosotros. El proteccionismo y los privilegios perpetúan no solo la quiebra económica, sino también el estancamiento del intelecto, el coraje, el carácter, la voluntad, la determinación y la fe en nosotros mismos.

Lo que necesitamos es información. Necesitamos hablar con la gente *in situ*. Necesitamos verificar los mismos hechos. En la mayoría de los casos no son secretos, pero pocos se toman la molestia de observarlos. Hay pruebas incontestables de que el capitalismo de libre mercado, la libertad de comercio y los derechos igualitarios bajo el Estado de Derecho generan prosperidad para las masas.

Lo que necesitamos es un capitalismo de libre mercado que nos dé espacio para realizar nuestro potencial. En su libro *El misterio del capital*, el economista peruano Hernando de Soto demuestra que los pobres pueden convertir el “capital muerto” en “capital vivo” para mejorar su vida. La falta de capital no es inevitable. En África tenemos muchísimo capital pero, en su mayor parte, no podemos utilizarlo para mejorar nuestra vida. Está “muerto”. Necesitamos mejorar nuestros derechos de propiedad para convertir nuestro abundante capital en el “capital vivo”, que genera vida. Necesitamos propiedad, es decir, necesitamos que se respeten nuestros derechos. Necesitamos igualdad ante la ley. Necesitamos capitalismo de libre mercado.

EL DESARROLLO DEL SER HUMANO A TRAVÉS DE LA GLOBALIZACIÓN

Por Vernon Smith

En este ensayo, el economista y Premio Nobel Vernon Smith describe el crecimiento de la riqueza humana a través de la propagación de los mercados y explica por qué el capitalismo global genera el desarrollo del ser humano.

Vernon Smith es profesor de Economía en la Universidad de Chapman en California y pionero en el nuevo campo de estudio de la “economía experimental”. Su investigación se ha centrado en los mercados de productos básicos y en los de capital, la aparición de burbujas de activos, los ciclos económicos, las finanzas, la economía de recursos naturales y el crecimiento de las instituciones del mercado. En el año 2002 fue galardonado con el Premio Nobel en Economía “por su transformación del análisis económico empírico mediante la inclusión de un nuevo instrumento: experimentos de laboratorio, especialmente en el estudio de mecanismos alternativos de mercado”. Ha publicado muchos artículos en revistas académicas de economía, teoría de juegos y riesgo, y es el autor de Papers in Experimental Economics y Bargaining and Market Behavior: Essays in Experimental Economics. También es reconocido en todo el mundo como profesor, y ha desarrollado programas en los que se utiliza la economía experimental no solo para generar nuevas formas de entender los procesos económicos, sino también para enseñar los principios de la economía.

Este ensayo se tomó de un discurso pronunciado en “Evenings at FEE⁴²” en septiembre de 2005.

Mi mensaje de hoy es optimista. Es sobre el intercambio y los mercados, que nos permiten especializarnos en distintas tareas y conocimientos, la especialización siempre es el secreto para generar riquezas y la única manera de que los seres humanos mejoren de manera sostenible. Esa es la esencia de la globalización.

Lo problemático es que todos actuamos al mismo tiempo en dos mundos de intercambio superpuestos. Primero, vivimos en un mundo de intercambio personal y social, basado en la reciprocidad y las normas compartidas en grupos pequeños, familias y comunidades. La frase “te debo una” es una expresión universal del ser humano en muchos idiomas para reconocer que se debe un favor. Desde los tiempos primitivos, el intercambio entre personas permitió especializar las tareas realizadas por el ser humano (la caza, la recolección y la fabricación de herramientas) y generar más productividad y bienestar. La división del trabajo hizo posible que los primeros hombres migraran por todo el mundo, por lo tanto, esta especialización dio inicio a la globalización mucho antes del surgimiento de los mercados formales.

⁴² Foundation for Economic Education. www.fee.org

Segundo, vivimos en un mundo de intercambio impersonal de mercado donde la comunicación y la cooperación se fueron desarrollando de forma lenta hacia el comercio a distancia entre desconocidos. Cuando participamos en un intercambio entre personas, muchas veces tenemos la intención de hacer el bien a los otros. En el mercado, no solemos sentir lo mismo, ya que cada uno se ocupa de su propia ganancia. Sin embargo, nuestros experimentos realizados en el laboratorio y controlados demostraron que los mismos individuos que hacen un esfuerzo especial para cooperar en el intercambio entre personas se empeñan en maximizar sus propias ganancias en un mercado de mayor escala. Sin quererlo, en sus transacciones de mercado también maximizan el beneficio que percibe el grupo. ¿Por qué? Por los derechos de propiedad. En el intercambio entre personas, las normas vigentes surgen del consentimiento voluntario de las partes. En el intercambio impersonal de mercado, las normas vigentes, como los derechos de propiedad, que prohíben tomar sin dar algo a cambio, están escritas en el marco institucional. Por eso, los dos mundos de intercambio funcionan de manera similar: hay que dar para recibir.

Los fundamentos de la prosperidad

Los mercados de productos básicos y los de servicios, que son los elementos fundamentales para crear riqueza, determinan cuánta especialización tiene el mercado en general. En mercados organizados, los

productores tienen costos de producción relativamente predecibles, y, por ende, los consumidores cuentan con una oferta relativamente predecible de los bienes deseados. Estas actividades de mercado que se repiten constantemente son muy eficientes, incluso en relaciones de mercado muy complejas en las que se comercializa una gran variedad de productos básicos.

Con nuestros experimentos de mercado también descubrimos que la mayoría de las personas no cree que un modelo pueda predecir los precios finales de sus operaciones y el volumen de bienes que comprarán y venderán. De hecho, para que el mercado sea eficiente, no hace falta que haya muchos participantes, información completa, conocimientos económicos ni ninguna sofisticación en particular. Después de todo, las personas comerciaban en los mercados mucho antes de que existieran los economistas para estudiar el proceso de mercado. Solo es necesario saber cuándo se está ganando más o menos dinero y detectar cuándo modificar estas acciones.

Lo que distingue a los mercados de productos básicos y los mercados de servicios es la diversidad: una diversidad de gustos, capacidades humanas, conocimientos, recursos naturales, suelo y clima. Pero la diversidad sin libertad para intercambiar implica pobreza. Aunque una persona tenga un recurso abundante o una gran capacidad, no puede prosperar sin el comercio. En los mercados libres dependemos de otros a los que no conocemos, reconocemos ni entendemos. Sin los mercados, seríamos pobres, miserables, brutos e ignorantes.

Los mercados exigen que todos apliquen las normas de interacción social e intercambio económico. Nadie lo expresó mejor que David Hume hace más de 250 años, que dijo que hay solo tres leyes de la naturaleza: el derecho de posesión, la transferencia por consentimiento y el cumplimiento de las promesas. Esa es la base del orden, lo que hace posible la prosperidad y los mercados.

Las leyes de la naturaleza de Hume tienen su origen en los antiguos mandamientos: no robarás, no codiciarás los bienes ajenos y no darás falso testimonio. El juego del “robo” consume la riqueza y desalienta su reproducción. Codiciar la propiedad del prójimo invita a un estado coercitivo a redistribuir la riqueza y así pone en peligro los incentivos para producir la cosecha de mañana. El falso testimonio debilita la comunidad, la credibilidad de la administración, la confianza de los inversores, la rentabilidad a largo plazo y los intercambios personales, que son los que más humanizan.

Solo los mercados distribuyen los bienes

El desarrollo económico está relacionado con los sistemas políticos y económicos libres, que se apoyan en el Estado de Derecho y los derechos de propiedad privada. Los regímenes de planificación muy centralizados fracasaron siempre que intentaron redistribuir los bienes. Sin embargo, existen muchísimos ejemplos de países grandes y pequeños (desde China hasta Nueva Zelanda e Irlanda) en los cuales los gobiernos

han eliminado al menos algunas de las barreras en pos de la libertad económica. Por consiguiente, hubo un notable crecimiento económico simplemente porque han permitido a las personas buscar la prosperidad económica.

China avanzó bastante hacia a la libertad económica. Hace apenas un año, modificó su Constitución para permitir que su gente posea, compre y venda propiedades privadas. ¿Por qué? Uno de los problemas que tenía el gobierno chino era que la gente compraba y vendía propiedades aunque el gobierno no reconociera esas transacciones. Esto se prestaba a que los funcionarios recaudaran dinero de los que violaban la ley con esas operaciones. Reconocer los derechos de propiedad es el intento del gobierno central de quitar poder a la corrupción burocrática local, que es muy difícil de supervisar y controlar desde el gobierno central. Ese cambio constitucional, a mi modo de ver, es una manera práctica de limitar la galopante corrupción de los funcionarios y la interferencia política en el desarrollo económico.

Aunque este cambio no haya sido consecuencia de una predisposición política a la libertad, de todos modos puede allanar el camino para una sociedad más libre. Los beneficios inmediatos ya se ven: 276 de las empresas de la lista *Fortune 500* están invirtiendo en un enorme parque de investigación y desarrollo cerca de Beijing, gracias a las condiciones muy favorables de arrendamiento a 50 años que ofrece el gobierno chino.

El caso de Irlanda ilustra el principio de que no es necesario ser un país grande para volverse rico si se

liberaliza la política económica. Durante mucho tiempo, Irlanda fue un gran exportador de personas, esto favoreció a los Estados Unidos y a Gran Bretaña, que recibieron gran cantidad de inmigrantes irlandeses brillantes que huían de la vida sofocante de su país. Tan solo dos décadas atrás, Irlanda estaba sumida en una pobreza tipo del Tercer Mundo, pero ahora superó a su, en otro tiempo, opresor colonial en el ingreso per cápita, y se convirtió en un comprometido actor europeo. Según las estadísticas del Banco Mundial, la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) saltó del 3,2% en la década de 1980 al 7,8% en la década de 1990. Recientemente, Irlanda figuraba en el octavo lugar a nivel mundial en términos de PIB per cápita, mientras que el Reino Unido estaba en el decimoquinto. Promoviendo la inversión extranjera directa (incluido el capital de riesgo), los servicios financieros y la tecnología de la información, Irlanda revirtió formidablemente la fuga de cerebros: los jóvenes están regresando a su casa.

Estos jóvenes están regresando dado que las nuevas oportunidades permiten una mayor libertad económica en su país. Son ejemplos de empresarios con una actitud de “querer es poder” basada en el conocimiento, que están generando riqueza y, por lo tanto, promoviendo el desarrollo del ser humano no solo para su país natal, sino también para los Estados Unidos y todos los países del mundo. La historia de esas personas demuestra que si se cambian las malas políticas públicas para crear nuevas oportunidades eco-

nómicas, se puede revertir drásticamente la “fuga de cerebros” de un país.

No hay nada que temer

Una parte esencial del proceso de cambio, mejora y crecimiento económico, es permitir a los trabajos del pasado seguir la misma trayectoria de la tecnología de ayer. Impedir a las empresas nacionales que tercericen no evitará que lo haga la competencia en el exterior. Mediante la tercerización, la competencia en el exterior podrá reducir costos, usar los ahorros para bajar los precios y actualizar la tecnología, y así ganar una gran ventaja en el mercado.

Uno de los ejemplos más conocidos de tercerización fue la mudanza de la industria textil de Nueva Inglaterra al sur después de la Segunda Guerra Mundial como consecuencia de la caída de los salarios en los estados del sur. (Como era de esperar, eso hizo subir los salarios en el sur, y más tarde la industria tuvo que mudarse a lugares de costos más bajos, en Asia).

Pero el empleo no desapareció en Nueva Inglaterra. El negocio textil fue reemplazado por industrias de alta tecnología: información electrónica y biotecnología. El resultado fue que Nueva Inglaterra consiguió enormes ganancias netas incluso después de perder lo que había sido alguna vez una industria importante. En 1965, Warren Buffett tomó el control de Berkshire-Hathaway, una de esas fábricas textiles en decadencia de Massachusetts. Utilizó el flujo de efectivo de gran tamaño pero en descenso de la empresa como

plataforma de lanzamiento para reinvertir dinero en numerosas empresas riesgosas que estaban subvaluadas. Esas empresas se hicieron famosas por su éxito y, cuarenta años después, la empresa de Buffet tiene una capitalización de mercado de 113.000 millones de dólares. Hoy en día se está dando la misma transición en K-Mart y Sears Roebuck. Nada es para siempre: a medida que las empresas viejas decaen, sus recursos se desvían a empresas nuevas.

La Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER) informó recientemente sobre un estudio de inversiones internas y externas de empresas multinacionales estadounidenses. El estudio demostró que, por cada dólar invertido en un país extranjero, se invertían tres dólares y medio en los Estados Unidos. Eso demuestra que existe una relación complementaria entre la inversión extranjera y la nacional: cuando una aumenta, la otra también. McKinsey and Company estima que por cada dólar que tercerizan las empresas estadounidenses en India, se acumulan 1,14 dólares en beneficio de los Estados Unidos. Cerca de la mitad de ese beneficio se devuelve a los inversores y clientes, y la mayor parte de lo que queda se gasta en nuevos puestos de trabajo. En cambio, en Alemania, cada euro invertido en el extranjero solo genera el 80% de beneficio para la economía interna, principalmente porque la tasa de reempleo de los trabajadores alemanes desplazados es mucho más baja debido a la gran regulación pública.

En mi opinión, mientras los Estados Unidos sigan encabezando el índice mundial de innovación, no hay

nada que temer por la tercerización y hay mucho que temer si los políticos logran oponerse a ella. De acuerdo con el Instituto de Economía Internacional, entre 1999 y 2003 se crearon más de 115.000 puestos de trabajo en el área de sistemas informáticos con salarios más altos y se eliminaron 70.000 debido a la tercerización. Del mismo modo, en el sector de servicios, se crearon 12 millones de puestos nuevos de trabajo al mismo tiempo que desaparecían 10 millones de puestos viejos. De eso se trata el desarrollo económico: de este fenómeno de cambio tecnológico rápido y del reemplazo de puestos viejos por trabajos nuevos.

Al tercerizar a otros países, las empresas estadounidenses ahorran dinero que pueden invertir en nuevas tecnologías y nuevos puestos de trabajo para seguir siendo competitivas en el mercado mundial. Por desgracia, no se pueden disfrutar los beneficios sin sufrir el dolor de la transición. Sin duda, el cambio es doloroso. Es doloroso para los que pierden el trabajo y deben buscar una nueva ocupación. Es doloroso para los que arriesgan su inversión en nuevas tecnologías y pierden. Pero los beneficios que perciben los que ganan generan una gran riqueza para la economía en su conjunto. Estos beneficios, a su vez, se consolidan en todo el mercado a través del proceso de descubrimiento y la experiencia de aprendizaje competitivo.

La globalización no es nada nuevo. Es una palabra moderna para describir un antiguo movimiento humano, una palabra que permite el desarrollo del ser humano a través del intercambio y la especialización

en todo el mundo. Es una palabra de paz. Representa la sabia declaración del gran economista francés Frederic Bastiat: si los bienes no cruzan las fronteras, lo harán los ejércitos.

LA CULTURA DE LA LIBERTAD

Por Mario Vargas Llosa

En este ensayo, el novelista galardonado con el Nobel de Literatura, Mario Vargas Llosa, disipa los temores de que el capitalismo global contamine o erosione las culturas y argumenta que las nociones de “identidad colectiva” son deshumanizadores y que esa identidad brota de la “capacidad de los seres humanos para resistir esas influencias y contrarrestarlas con actos libres, de invención personal”.

Mario Vargas Llosa es un novelista e intelectual de fama mundial. En 2010, fue galardonado con el Premio Nobel de Literatura “por su cartografía de las estructuras de poder y sus imágenes incisivas de la resistencia, revuelta y derrota del individuo”. Es el autor de obras de ficción como La fiesta del chivo, La guerra del fin del mundo, La tía Julia y el escribidor, Travesuras de la niña mala, Historia de Mayta, entre otras.

Este ensayo ha sido reimpresso de la edición de la revista Foreign Policy del 1 de enero de 2001 con permiso del autor.

Los ataques más efectivos que recibe la llamada globalización, no suelen ser de índole económica, sino ética, social y cultural. Sus argumentos ya aparecieron en los alborotos contestatarios de Seattle, y han seguido resonando luego en Davos, Bangkok y Praga. Dicen así:

La desaparición de las fronteras nacionales y el establecimiento de un mundo interconectado por los mercados internacionales infligirá un golpe de muerte a las culturas regionales y nacionales, a las tradiciones, costumbres, mitologías y patrones de comportamiento que determinan la identidad cultural de cada comunidad o país. Incapaces de resistir la invasión de productos culturales de los países desarrollados –o, mejor dicho, del superpoder, los Estados Unidos– que, inevitablemente, acompañan como una estela a las grandes trasnacionales, la cultura norteamericana (algunos arrogantes la llaman “subcultura”) terminará por imponerse, uniformizando al mundo entero, y aniquilando la rica floración de diversas culturas que todavía ostenta. De este modo, todos los demás pueblos, y no solo los pequeños y débiles, perderán su identidad –vale decir, su alma– y pasarán a ser los colonizados del siglo XXI, epígonos, zombis o caricaturas modelados según los patrones culturales del nuevo imperialismo, que, además de reinar sobre el planeta gracias a sus capitales, técnicas, poderío militar y conocimientos científicos, impondrá a los demás su lengua, sus maneras de pensar, de creer, de divertirse y de soñar.

Esta pesadilla o utopía negativa, de un mundo que, en razón de la globalización, habrá perdido su diversidad lingüística y cultural y sido igualado culturalmente por los Estados Unidos, no es, como algunos creen, patrimonio exclusivo de minorías políticas de

extrema izquierda, nostálgicas del marxismo, del maoísmo y del guevarismo terciermundista, un delirio de persecución atizado por el odio y el rencor hacia el gigante norteamericano. Se manifiesta también en países desarrollados y de alta cultura, y la comparten sectores políticos de izquierda, de centro y de derecha.

El caso tal vez más notorio sea el de Francia, donde periódicamente se realizan campañas por los gobiernos de diverso signo ideológico, en defensa de la “identidad cultural” francesa, supuestamente amenazada por la globalización. Un vasto abanico de intelectuales y políticos se alarma con la posibilidad de que la tierra que produjo a Montaigne, Descartes, Racine, Baudelaire, fue árbitro de la moda en el vestir, en el pensar, en el pintar, en el comer y en todos los dominios del espíritu, pueda ser invadida por los McDonald's, los Pizza Hutts, los Kentucky Fried Chicken, el *rock* y el *rap*, las películas de Hollywood, los *blue jeans*, los *sneakers* y las *polo shirts*. Este temor ha hecho, por ejemplo, que en Francia se subsidie masivamente a la industria cinematográfica local y que haya frecuentes campañas exigiendo un sistema de cuotas que obligue a los cines a exhibir un determinado número de películas nacionales y a limitar el de las películas importadas de los Estados Unidos. Asimismo, esta es la razón por la que se han dictado severas disposiciones municipales (aunque, a juzgar por lo que ve el transeúnte por las calles de París, no son muy respetadas) penalizando con severas multas los anuncios publicitarios que desnacionalicen con anglicismos la lengua de Molière. Esta es la razón por la que

José Bové, el granjero convertido en cruzado contra *la malbouffe* (el mal comer), que destruyó un McDonald's, se ha convertido en poco menos que un héroe popular en Francia. Y con su reciente condena a tres meses de prisión su popularidad debe haber aumentado.

Aunque creo que el argumento cultural contra la globalización no es aceptable, conviene reconocer que, en el fondo de él, yace una verdad incuestionable. El mundo en el que vamos a vivir en el siglo que comienza va a ser mucho menos pintoresco, impregnado de menos color local, que el que dejamos atrás. Fiestas, vestidos, costumbres, ceremonias, ritos y creencias que en el pasado dieron a la humanidad su frondosa variedad folclórica y etnológica van desapareciendo, o confinándose en sectores muy minoritarios, en tanto que el grueso de la sociedad los abandona y adopta otros, más adecuados a la realidad de nuestro tiempo. Este es un proceso que experimentan, unos más rápido otros más despacio, todos los países de la tierra. Pero, no por obra de la globalización, sino de la modernización, de la que aquella es efecto, no causa. Se puede lamentar, desde luego, que esto ocurra, y sentir nostalgia por el eclipse de formas de vida del pasado que, sobre todo vistas desde la cómoda perspectiva del presente, nos parecen llenas de gracia, originalidad y color. Lo que no creo que se pueda es evitarlo. Ni siquiera países como Cuba o Corea del Norte, que temerosos de que la apertura destruya los regímenes totalitarios que los gobiernan, se cierran sobre sí mismos y oponen toda clase de censuras y prohibiciones a la modernidad, consiguen impedir que esta vaya

infiltrándose en ellos y socave poco a poco su llamada “identidad cultural”. En teoría, sí, tal vez, un país podría conservarla, a condición de que, como ocurre con ciertas remotas tribus en África o la Amazonía, decida vivir en un aislamiento total, cortando toda forma de intercambio con el resto de las naciones y practicando la autosuficiencia. La identidad cultural así conservada retrocedería a esa sociedad a los niveles de vida del hombre prehistórico.

Es verdad, la modernización hace desaparecer muchas formas de vida tradicionales, pero, al mismo tiempo, abre oportunidades y constituye, a grandes rasgos, un gran paso adelante para el conjunto de la sociedad. Es por eso que, en contra a veces de lo que sus dirigentes o intelectuales tradicionalistas quisieran, los pueblos, cuando pueden elegir libremente, optan por ella, sin la menor ambigüedad.

En verdad, el alegato a favor de la “identidad cultural” en contra de la globalización, delata una concepción inmovilista de la cultura que no tiene el menor fundamento histórico. ¿Qué culturas se han mantenido idénticas a sí mismas a lo largo del tiempo? Para dar con ellas hay que ir a buscarlas entre las pequeñas comunidades primitivas mágico-religiosas, de seres que viven en cavernas, adoran al trueno y a la fiera, y, debido a su primitivismo, son cada vez más vulnerables a la explotación y el exterminio. Todas las otras, sobre todo las que tienen derecho a ser llamadas modernas –es decir, vivas– han ido evolucionando hasta ser un reflejo remoto de lo que fueron apenas dos o tres generaciones atrás. Este es, precisamente,

el caso de países como Francia, España e Inglaterra, donde solo en el último medio siglo los cambios han sido tan profundos y espectaculares, que, hoy, un Proust, un García Lorca y una Virginia Woolf, apenas reconocerían las sociedades donde nacieron, y cuyas obras ayudaron tanto a renovar.

La noción de “identidad cultural” es peligrosa, porque, desde el punto de vista social representa un artificio de dudosa consistencia conceptual, y, desde el político, un peligro para la más preciosa conquista humana, que es la libertad. Desde luego, no niego que un conjunto de personas que hablan la misma lengua, han nacido y viven en el mismo territorio, afrontan los mismos problemas y practican la misma religión y las mismas costumbres, tenga características comunes. Pero este denominador colectivo no puede definir cabalmente a cada una de ellas, aboliendo, o relegando a un segundo plano desdeñable, lo que cada miembro del grupo tiene de específico, la suma de atributos y rasgos particulares que lo diferencia de los otros. El concepto de identidad, cuando no se emplea en una escala exclusivamente individual y aspira a representar a un conglomerado, es reductor y deshumanizador, un pase mágico-ideológico de signo colectivista que abstrae todo lo que hay de original y creativo en el ser humano, aquello que no le ha sido impuesto por la herencia ni por el medio geográfico, ni por la presión social, sino que resulta de su capacidad para resistir esas influencias y contrarrestarlas con actos libres, de invención personal.

En verdad, la noción de identidad colectiva es una ficción ideológica, cimiento del nacionalismo, que, para muchos etnólogos y antropólogos, ni siquiera entre las comunidades más arcaicas representa una verdad. Pues, por importantes que para la defensa del grupo sean las costumbres y creencias practicadas en común, el margen de iniciativa y de creación entre sus miembros para emanciparse del conjunto es siempre grande y las diferencias individuales prevalecen sobre los rasgos colectivos cuando se examina a los individuos en sus propios términos y no como meros epifenómenos de la colectividad. Precisamente, una de las grandes ventajas de la globalización, es que ella extiende de manera radical las posibilidades de que cada ciudadano de este planeta interconectado –la patria de todos– construya su propia identidad cultural, de acuerdo a sus preferencias y motivaciones íntimas y mediante acciones voluntariamente decididas. Pues, ahora ya no está obligado, como en el pasado y todavía en muchos lugares en el presente, a acatar la identidad que, recluyéndolo en un campo de concentración del que es imposible escapar, le imponen la lengua, la nación, la iglesia, las costumbres, etcétera, del medio en que nació. En este sentido, la globalización debe ser bienvenida porque amplía de manera notable el horizonte de la libertad individual.

Las Dos Historias de un Continente

Quizás América Latina sea el mejor ejemplo de lo artificioso e irreal, para no decir absurdo, de tratar de

establecer identidades colectivas. ¿Cuál sería la identidad cultural latinoamericana, el conjunto coherente de creencias, costumbres, signos, tradiciones, prácticas y mitologías que la dotarían de una personalidad singular, única e intransferible? Nuestra historia está cuajada de polémicas intelectuales –algunas feroces– tratando de responder a esta pregunta. La más celebre fue la que, a partir de los años veinte del siglo pasado, opuso a hispanistas e indigenistas y que reverberó por todo el continente.

Para hispanistas como José de la Riva Agüero, Víctor Andrés Belaúnde y Francisco García Calderón, América Latina nacía cuando, gracias al Descubrimiento y Conquista, se articulaba con Europa, es decir con las lenguas española y portuguesa traídas por descubridores y conquistadores y, adoptando el cristianismo, pasaba a formar parte de la civilización occidental. Los hispanistas no menospreciaban las culturas prehispánicas, pero, para ellos, constituían apenas un sustrato, y no el primordial, de la realidad histórica y social, que solo completaba su naturaleza y personalidad gracias al influjo vivificante de Occidente.

Los indigenistas, en cambio, rechazaban, con indignación moral, el supuesto beneficio que habrían traído a América los europeos. Para ellos nuestra identidad tenía sus raíces y su alma en las culturas y civilizaciones prehispánicas cuyo desarrollo y modernización fueron brutalmente frenados por la violencia y sometidos a una censura, represión y marginación inicuas, no solo durante los tres siglos

coloniales, sino también después, durante la República. Y, según los indigenistas, la auténtica expresión americana (para decirlo con el título de un libro de Lezama Lima) estaba en todas aquellas manifestaciones culturales –desde las lenguas nativas hasta las creencias, ritos, artes y usos populares– que habían resistido la opresión cultural occidental y llegado hasta nuestros días. Un destacado historiador de esta corriente, el peruano Luis E. Valcárcel, llegó a afirmar en uno de sus libros –*Ruta Cultural del Perú*– que las iglesias, conventos y demás monumentos arquitectónicos coloniales debían ser quemados pues representaban el “Anti-Perú”, es decir una impostura, una negación de la prístina identidad americana, que solo podía ser de exclusiva raigambre india. Y uno de los más originales novelistas de América Latina, José María Arguedas, narró, en historias de gran delicadeza y de vibrante protesta moral, la epopeya discreta de la supervivencia de la cultura quechua en el mundo andino pese a la sofocante presencia distorsionadora de lo occidental.

El hispanismo produjo algunos excelentes ensayos históricos y también el indigenismo, así como ficciones de alto nivel creativo, pero, juzgadas desde la perspectiva actual, ambas doctrinas nos parecen igualmente sectarias, reductoras y falsas. Ninguna de ellas es capaz de abarcar en su camisa de fuerza ideológica, de resabios racistas, la frondosa diversidad latinoamericana. ¿Quién se atrevería, en nuestros días, a afirmar que solo lo hispánico, o solo lo indígena, representan legítimamente a América Latina?

Sin embargo, las tentativas para cernir y aislar una “identidad cultural” nuestra, que nos distinga ontológicamente del resto del mundo, prosiguen, de tanto en tanto, con una pertinacia intelectual y política digna de mejores causas. Porque querer imponer una identidad cultural a un pueblo equivale a encerrarlo en una cárcel y a privar a todos quienes lo integran de la más preciosa de las libertades: la de elegir qué, quién y cómo se quiere ser. América Latina no tiene una sino muchas identidades culturales y ninguna de ellas puede reclamarse como más legítima, más pura o más genuina que las otras.

Desde luego que América Latina es el mundo prehispánico y las culturas que lo prolongan hasta nuestros días, y que, en países como México, Guatemala y los países andinos, gravitan con tanta fuerza, sobre el todo social. Pero también es América Latina el vasto enjambre de hispano y lusohablantes, con una tradición de cinco siglos a las espaldas, y cuya presencia y acción han sido decisivas para darle al Continente su conformación actual. ¿Acaso no es también América Latina algo del África, que llegó a nuestras playas junto con los europeos? ¿No ha marcado, acaso, de manera indeleble, nuestra piel, nuestra música, nuestra idiosincrasia, nuestro paisaje social, la presencia africana? Cuando uno explora los ingredientes culturales, étnicos y sociales de que está hecha América Latina se encuentra con una dispersión fluvial que nos vincula a casi todas las regiones y culturas del mundo. Y eso, que nos impide tener una identidad cultural única –tenemos tantas que equivale a no tener

ninguna- es, contrariamente a lo que creen los nacionalistas, nuestra mejor riqueza. También, una excelente credencial para sentirnos ciudadanos de pleno derecho en el mundo globalizado de la actualidad.

Voces Locales, Alcance Mundial

El temor a la americanización del planeta tiene mucho más de paranoia ideológica que de realidad. No hay duda, claro está, de que, con la globalización, el impulso del idioma inglés, que ha pasado a ser, como el latín de la Edad Media, la lengua general de nuestro tiempo, proseguirá su marcha ascendente, pues es un instrumento indispensable de las comunicaciones y transacciones internacionales. ¿Significa esto que el desarrollo del inglés tendrá lugar en menoscabo de las otras grandes lenguas de la cultura? En absoluto. La verdad es, más bien, la contraria. El desvanecimiento de las fronteras y la perspectiva de un mundo interdependiente se ha convertido en un incentivo para que las nuevas generaciones traten de aprender y asimilar otras culturas (que ahora podrán hacer suyas, si lo quieren), por afición, pero también por necesidad, pues hablar varias lenguas y moverse con desenvoltura en culturas diferentes, es una credencial valiosísima para el éxito profesional en nuestro tiempo. Quisiera citar, como ejemplo de lo que digo, el caso del español. Hace medio siglo los hispanohablantes éramos todavía una comunidad poco menos que encerrada en sí misma, que se proyectaba de manera muy limitada fuera de nuestros tradicionales

confines lingüísticos. Hoy, en cambio, muestra una pujanza y un dinamismo crecientes, y tiende a ganar cabeceras de playa y a veces vastos asentamientos en los cinco continentes. Que en Estados Unidos haya en la actualidad entre 25 y 30 millones de hispanohablantes, por ejemplo, explica que los dos candidatos, el gobernador Bush y el vicepresidente Gore, hagan sus campañas presidenciales no solo en inglés, sino también en español.

¿Cuántos millones de jóvenes de ambos sexos, en todo el globo, se han puesto, gracias a los retos de la globalización, a aprender japonés, alemán, mandarín, cantonés, árabe, ruso o francés? Muchísimos, desde luego, y esta es una tendencia de nuestra época que, afortunadamente, solo puede incrementarse en los años venideros. Por eso, la mejor política para la defensa de la cultura y la lengua propias, es promoverlas a lo largo y ancho del nuevo mundo en que vivimos, en vez de empeñarse en la ingenua pretensión de vacunarlas contra la amenaza del inglés. Quienes proponen este remedio, aunque hablen mucho de cultura, suelen ser gentes incultas, que disfrazan su verdadera vocación: el nacionalismo. Y si hay algo reñido con la cultura, que es siempre de propensión universal, es esa visión parroquiana, excluyente y confusa que la perspectiva nacionalista imprime a la vida cultural. La más admirable lección que las culturas nos imparten es hacernos saber que ellas no necesitan ser protegidas por burócratas, ni comisarios, ni confinadas dentro de barrotes, ni aisladas por aduanas, para mantenerse vivas y lozanas, porque ello, más bien, las

folcloriza y las marchita. Las culturas necesitan vivir en libertad, expuestas al cotejo continuo con culturas diferentes, gracias a lo cual se renuevan y enriquecen, y evolucionan y adaptan a la fluencia continua de la vida. En la antigüedad, el latín no mató al griego, por el contrario la originalidad artística y la profundidad intelectual de la cultura helénica impregnaron de manera indeleble la civilización romana y, a través de ella, los poemas de Homero, y la filosofía de Platón y Aristóteles, llegaron al mundo entero. La globalización no va a desaparecer a las culturas locales; todo lo que haya en ellas de valioso y digno de sobrevivir encontrará en el marco de la apertura mundial un terreno propicio para germinar.

Está ocurriendo en Europa, por doquier. Y quizás valga la pena subrayar el caso de España, por el vigor que tiene en él este renacer de las culturas regionales. Durante los cuarenta años de la Dictadura de Franco, ellas estuvieron reprimidas y casi sin oportunidades para expresarse, condenadas poco menos que a la clandestinidad. Pero, con la democracia, la libertad llegó también para el libre desarrollo de la rica diversidad cultural española, y, en el régimen de las autonomías imperante, ellas han tenido un extraordinario auge, en Cataluña, en Galicia, en el País Vasco, principalmente, pero, también, en el resto del país. Desde luego, no hay que confundir este renacimiento cultural regional, positivo y enriquecedor, con el fenómeno del nacionalismo, fuente de problemas y una seria amenaza para la cultura de la libertad.

En un célebre ensayo, “Notas para la definición de la cultura”, T.S. Eliot predijo que la humanidad del futuro vería un renacimiento de las culturas locales y regionales, y su profecía pareció entonces bastante aventurada. Sin embargo, la globalización probablemente la convierta en una realidad del siglo XXI, y hay que alegrarse de ello. Un renacimiento de las pequeñas culturas locales devolverá a la humanidad esa rica multiplicidad de comportamientos y expresiones, que –es algo que suele olvidarse o, más bien, que se evita recordar por las graves connotaciones morales que tiene– a partir de fines del siglo XVIII y, sobre todo, en el XIX, el Estado-nación aniquiló, y a veces en el sentido no metafórico sino literal de la palabra, para crear las llamadas identidades culturales nacionales. Estas se forjaron a sangre y fuego muchas veces, prohibiendo la enseñanza y las publicaciones de idiomas vernáculos, o la práctica de religiones y costumbres que disentían de las proclamadas como idóneas para la Nación de modo que, en la mayoría de países del mundo, el Estado-nación consistió en una forzada imposición de una cultura dominante sobre otras, más débiles o minoritarias, que fueron reprimidas y abolidas de la vida oficial. Pero, contrariamente a lo que piensan esos temerosos de la globalización no es tan fácil borrar del mapa a las culturas, por pequeñas que sean, si tienen detrás de ellas una rica tradición que las respalde, y un pueblo que, aunque sea en secreto, las practique. Y lo vamos viendo, en estos días, en que, gracias al debilitamiento de la rigidez que caracterizaba al Estado-nación, las olvidadas,

marginadas o silenciadas culturas locales, comienzan a renacer y a dar señales de una vida a veces muy dinámica, en el gran concierto de este planeta globalizado.

Lecturas adicionales, para entretenimiento y enriquecimiento (y para mejorar trabajos universitarios)

Hay una vasta bibliografía sobre la moralidad del capitalismo. La mayor parte no es buena. Aquí listamos algunos libros que probablemente ayuden a comprender las cuestiones que rodean al capitalismo. La lista podría ser muy extensa, pero gran cantidad de libros y ensayos ya están citados en los diversos escritos que conforman el presente libro, entre ellos las obras de Smith, Mises, Hayek, Rand, McCloskey y otros defensores del capitalismo de libre mercado. Consulte sin dudar los libros mencionados en las notas de los ensayos. De todos modos, seguramente las obras que se listan a continuación, alfabéticamente por nombre del autor o editor, le proporcionen algún ejercicio mental útil.

Tom G. Palmer

Acton, H. B., *The Morals of Markets and Related Essays* (Indianápolis, Liberty Fund, 1993). El filósofo británico H. B. Acton escribió con claridad y sensatez acerca del lucro, la competencia, el individualismo y el colectivismo, la planificación y muchos otros temas.

Friedman, Daniel, *Morals and Markets: An Evolutionary Account of the Modern World* (Nueva York, Palgrave Macmillan, 2008). El autor ofrece una perspectiva de la evolución paralela de los mercados y la moralidad, y

hace algunas sugerencias controvertidas para el desarrollo de ambos.

Hayek, F. A., *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, (Chicago, University of Chicago Press, 1988). Hayek recibió el Premio Nobel de Ciencias Económicas, pero no era un “simple economista”. Este libro breve –el último de los que escribió– reúne muchos de sus temas de investigación para presentar una defensa exhaustiva del capitalismo de libre mercado.

De Jouvenel, Bertrand, *The Ethics of Redistribution* (Indianapolis, Liberty Fund, 1990). Este brevísimo libro está basado en las conferencias del famoso politólogo francés en la Universidad de Cambridge. Los capítulos son cortos y concisos, y analizan los fundamentos y consecuencias éticas de los intentos de redistribuir el ingreso para alcanzar una mayor igualdad de ingresos.

Kirzner, Israel, *Discovery and the Capitalist Process* (Chicago, University of Chicago Press, 1985). Un economista “austriaco” estudia el capitalismo, el intervencionismo y el socialismo a través de la lente de un emprendedor, y contiene gran cantidad de información interesante acerca del estado de alerta, la innovación, los incentivos y las ganancias.

Meadowcraft, John, *The Ethics of the Market* (Nueva York, Palgrave Macmillan, 2005). Un muy breve panorama de las cuestiones planteadas por diversos enemigos del capitalismo de libre mercado.

Ridley, Matt, *The Origins of Virtue: Human Instincts and the Evolution of Cooperation* (Nueva York, Viking, 1997). Ridley es un zoólogo y escritor profesional de temas científicos que se dedicó a estudiar el comportamiento humano desde el punto de vista de la biología evolutiva. Sus ideas sobre la virtud, la propiedad y el intercambio son un gran aporte y una lectura entretenida.

Sugden, Robert, *The Economics of Rights, Co-operation, and Welfare* (Londres, Palgrave Macmillan, 2005). El autor ofrece una mirada muy accesible sobre la moralidad de la propiedad y el intercambio abordada desde la teoría de los juegos. La matemática que usa es muy básica (de verdad) y nos ayuda a comprender las grandes ideas del filósofo David Hume.

Zak Paul, J. *Moral Markets: The Critical Role of Values in the Economy* (Princeton, Princeton University Press, 2008). Los ensayos comprendidos en este libro exploran muchos temas sobre la moralidad de los mercados y presentan ideas científicas avanzadas de la teoría de los juegos, la biología, la psicología y otras disciplinas.

El Dr. Tom G. Palmer es vicepresidente ejecutivo de programas internacionales en Atlas Network y supervisa el trabajo de equipos dedicados en todo el mundo a promover los principios del liberalismo clásico. El Dr. Palmer es Académico Titular del Cato Institute, donde se desempeñó como vicepresidente de programas internacionales y director del Centro para la Promoción de los Derechos Humanos. Palmer fue H. B. Earhart Fellow en Hertford College, Oxford University, y vicepresidente del Institute for Humane Studies en George Mason University. Es miembro del consejo asesor de Students For Liberty. Ha publicado críticas y artículos sobre política y moral en publicaciones académicas como *Harvard Journal of Law and Public Policy*, *Ethics, Critical Review* y *Constitutional Political Economy*, y también en publicaciones como *Slate*, *Wall Street Journal*, *New York Times*, *Die Welt*, *Al Hayat*, *Caixing*, *Washington Post* y *The Spectator*, de Londres. Obtuvo su BA in Liberal Arts en el St. Johns College de Annapolis, Maryland; su MA in Philosophy en Catholic University of America, Washington, D.C.; y su doctorado en Política en Oxford University. Su trabajo académico ha sido publicado en libros de Princeton University Press, Cambridge University Press, Routledge y otras editoriales académicas, y es el autor de *Realizing Freedom: Libertarian Theory, History, and Practice*, publicado en 2009.

La MORALIDAD del CAPITALISMO

(Lo que NO LE CONTARÁN sus profesores)

Pase adelante. Arriésguese. Luche con los argumentos de este libro. Reflexione sobre ellos. Y luego forme su propia opinión.

El término “capitalismo” no solo se refiere a los mercados de intercambio de bienes y servicios, que existen desde tiempos inmemoriales, sino que también al sistema de innovación, creación de riqueza y cambio social que ha generado para miles de millones de personas una prosperidad inimaginable para las primeras generaciones de seres humanos. Este libro no se limita a la filosofía moral abstracta, sino que también se nutre de la economía, la lógica, la historia, la literatura y otras disciplinas.

Recomiendo que lea también las mejores críticas al capitalismo de libre mercado. Lea a Marx. Lea a Sombart. Lea a Rawls. Lea a Sandel. Entiéndalos.

Permítase que ellos lo convengan. Reflexione sobre ellos.

He leído mejores argumentos contra el capitalismo de libre mercado que los que exponen a menudo la mayoría de sus principales detractores y por esto siento que, muchas veces, yo podría exponer sus razones mejor que ellos.

Lo que este libro ofrece es el otro lado del debate, el lado cuya existencia misma suele pasarse por alto.

Tom G. Palmer

De la introducción

El capitalismo es una fuente de valor. Es el vehículo más asombroso para la cooperación social que haya existido jamás. Esta es la historia que debemos contar. Debemos cambiar el relato. Desde el punto de vista ético, debemos cambiar el relato del capitalismo para demostrar que se trata de crear valor común, no para unos pocos sino para todos. Si las personas pudieran verlo como yo, amarían al capitalismo como lo amo yo.

John Mackey

Cofundador de Whole Foods Market

