

LA ÉTICA DE LA LIBERTAD ECONÓMICA*

Herbert Giersch

1. Puede suponerse que las normas que rigen nuestra conducta provienen de tres fuentes que son, además de la tradición cultural, la razón individual y los instintos innatos.

2. Los *instintos* casi con certeza devienen de nuestra herencia biológica. Tienden a hacernos pensar que podemos vivir únicamente en la medida que formemos parte de un grupo, que el hombre es un *zoon politicon*, un ser social. Esta concepción es consistente con las condiciones en las que vivió la humanidad durante los cientos de miles de años de prehistoria en que se desarrollaron estos instintos.

3. Podemos referirnos a la ética que guió el comportamiento humano en condiciones prehistóricas como "ética nómada" o "ética de hordas"; empleo estos términos sin ningún tipo de connotación peyorativa: 1) En aquellos casos en que la presión poblacional fuera débil, estos grupos integrados por cuarenta o cincuenta personas podían satisfacer sus necesidades básicas mediante la caza y la pesca; en el tiempo restante gozaban de un ocio paradisíaco. 2) Pero, a medida que la humanidad se fue multiplicando, la escasez fue haciéndose sentir, y esa especie de comunismo tuvo que dejar paso a una suerte de socialismo prehistórico: para sobrevivir en la pobreza - con baja productividad- era necesaria una estricta igualdad intragrupal. Recibir menos que el promedio implicaba morir de hambre. Por lo tanto, la envidia estaba destinada a convertirse en un prerequisite de la aptitud para sobrevivir, un instinto natural. Y, en este sentido, considero que la envidia tiene raíces biológicas. 3) Con el objeto de evitar las devastadoras luchas para obtener mayores beneficios distributivos, causadas por la envidia y la pobreza, llegó a considerarse el altruismo como una virtud social. Si bien en un grupo reducido ese altruismo puede perdurar como una prolongación del interés individual, no basta para lograr coherencia en la pobreza cuando se trata de grupos mayores. La igualdad tuvo que cubrir ese vacío, en carácter de dogma moral. 4) Aun más, la propiedad de todo lo que tuviera valor para el futuro - por ejemplo, el capital- era pública. La propiedad pública de la tierra que la horda había conquistado, es decir, los cotos de caza y los demás recursos explotables que habían de defenderse ante los invasores, revestían importancia suprema. 5) Sólo podían justificarse las excepciones a la igualdad por cuestiones de necesidad o mérito. El mérito estaba limitado a la persona o al grupo de los líderes.

4. La ética tribal cuyos principios eran la igualdad, la necesidad y el mérito no resulta extraña al hombre actual. De hecho, con las modificaciones del caso, aún perdura en la *ética de los pequeños grupos*, o sea, la familia, el equipo, la camaradería. Se considera que todo lo que estos pequeños grupos produzcan es resultado del esfuerzo comunitario;

* Conferencia pronunciada por el autor en el acto académico de ESEADE, en mayo de 1988.

los miembros tienen que compartir su producto común o social en forma equitativa. Todos producen de acuerdo con su capacidad y reciben en la medida de sus necesidades. Esta actitud se nos presenta como atractiva durante las etapas del crecimiento, en el jardín de infantes, la escuela, la organización de boy scouts. Conduce con sentimientos o emociones románticas como el amor, el apego, la cooperación altruista y el espíritu comunitario.

5. Para que pudiera aplicarse la retórica de la ética tribal a *comunidades mayores*, tuvo que ser elevada y fortalecida por la afirmación o la creencia de que es la comunidad la que establece un vínculo con el mundo sobrenatural de la magia y el destino. Después de todo, ¿no fue el Antiguo Testamento un contrato entre Dios y la colectividad del pueblo elegido? Y, por lo tanto, ¿no es acaso natural suponer que el individuo, en virtud de su pertenencia a un grupo, eleve su autoestima? ¿O creer que la colectividad, no importa cuál sea su nombre, es más que la mera suma de sus integrantes? Empero, si el destino fuera colectivo, poco o nada podría hacerse para mejorar la situación futura del grupo, con la posible excepción de plegarias colectivas o de un sacrificio común en una guerra santa.

6. La instancia de prueba para la ética tribal es la *sociedad masiva*: el pueblo, la nación, la economía nacional. Tal como lo demuestran innumerables evidencias históricas, la extensión de la ética tribal a las naciones desemboca en el nacionalismo. La nación se convierte -si no en un sustituto de Dios- en un objeto de culto, que se vale de una retórica cuasi-religiosa, de ceremonias litúrgicas masivas y de discursos propagandísticos dirigidos a los instintos emocionales de las personas, como los himnos o las marchas nacionales. La religión verdadera queda subordinada o puesta al servicio del estado. La experiencia que viví durante mi adolescencia en la Alemania nazi me proporcionó pruebas contundentes del modo en que el colectivismo nacional sirvió para atrapar los instintos y las emociones de jóvenes que tenían personalidades débiles o que habían quedado deshechos por períodos de desempleo prolongados o por la tortura de los ejercicios militares. Pero, además, gracias a que los slogans del nacionalismo pre-nazi ya nos habían "enseñado" que la lealtad era la esencia del honor, y que la obediencia debía tomarse como una prueba a la que debían someterse los futuros líderes, incluso los jóvenes de mi generación más seguros de sí mismos se sintieron atraídos por el colectivismo, su estructura jerárquica y las perspectivas de hacer carrera. La estructura jerárquica del colectivismo produce una afinidad natural entre los planificadores económicos y los jefes de las organizaciones militares. La economía dirigida siempre ha atraído no sólo a los economistas con ideologías colectivistas como a los que no son economistas. En el extremo opuesto encontramos una excepción a la regla general: el caso en que se permite que economistas neoliberales introduzcan un sistema de mercado libre bajo una dictadura. Vemos así que el nacionalismo y el socialismo son una combinación natural, que con frecuencia cuenta con el apoyo del idealismo romántico de la juventud. Ese idealismo puede cultivarse bajo una dictadura educacional, pero

únicamente en la medida en que los instintos morales heredados de los ancestros prehistóricos del hombre prevalezcan sobre la razón individual.

7. Empero, la *razón individual* no se puede reprimir eternamente. Es posible que una persona, durante su juventud, siga los dictados de su corazón, es decir, sus instintos, que harán de él un fiel discípulo del socialismo. Pero, a medida que vaya adquiriendo una mayor comprensión de la vida en sociedad, gradualmente tenderá a sustituir esos sentimientos románticos por la capacidad intelectual y la razón. Una derrota en una guerra nacionalista puede resultar trágica para una generación entera. Ese es el motivo por el cual, a partir de 1945, en Alemania, mi generación fue conocida como la "generación escéptica". En términos generales, no importa que sea escéptico o sentimental, el individuo tiene capacidad para aprender. Y puede aprender de la experiencia propia o de la ajena. También los grupos pueden aprender, por ejemplo, cuando rechazan, o imitan y adaptan, ciertas instituciones o normas de conducta. Así lo demuestra claramente el ejemplo alemán que acabo de citar. Aunque, en ese caso, se llegó al aprendizaje a través de una crisis catastrófica.

8. Debe recalarse que la génesis del aprendizaje individual consiste en *evaluar hipótesis nuevas* para mejorar situaciones dadas. Tales hipótesis son el resultado de la creatividad del individuo, y pueden impulsar descubrimientos o invenciones. Si la sucesión de los hechos estuviera predeterminada, sólo habría descubrimientos. No cabrían las invenciones. La creencia en la indeterminación - que se manifiesta cuando se debilitan las autoridades religiosas o mundanas- promueve en el individuo creativo la autoestima y la tendencia a inventar: a inventar deliberadamente. Las invenciones no necesariamente deben ser técnicas. Hay invenciones sociales tan importantes como aquéllas, las institucionales o las morales. Para la evolución de la cultura y la civilización, estas invenciones son el equivalente de las mutaciones genéticas que constituyen la fuerza generadora de la evolución darwiniana. La ética evolucionista es concebible si se considera al hombre económico, no sólo como alguien que puede evaluar racionalmente oportunidades alternativas dadas, sino que puede, además, buscar y crear oportunidades. Para ser socialmente progresiva, la razón individual debe poseer atributos del *entrepreneurship* schumpeteriano. La competencia como proceso de selección siempre prevalecerá en la vida social, tanto en el mercado de las ideas y las normas de conducta como en el de los bienes y servicios. La aspiración, al igual que la necesidad, pueden ser fuente de inspiración de las invenciones.

9. Aparentemente, hace unas cuatrocientas generaciones, sucedió algo revolucionario en la historia de la humanidad. Se produjo una invención social: *la propiedad individual de la tierra*, como contrapartida de la propiedad comunal. Este derecho de propiedad básico demostró ser un éxito rotundo, logrando aumentar la productividad del aprovechamiento de los suelos. De ahí en más, la tierra pudo proveer al mantenimiento de una población mucho mayor. Haciendo un paralelismo con la situación actual de la Unión Soviética y

de China, podemos afirmar que, si se permite que las personas posean y cultiven su propia parcela de tierra, la diosa de la fertilidad dará su bendición.

10. La agricultura occidental tradicional, según se fue desarrollando a lo largo de la historia, se ha erigido sobre *tierras de propiedad familiar*. La familia, al igual que la propiedad privada, ha demostrado ser una institución eficiente. Es más reducida que la tribu; y la fuerza que le da coherencia proviene de la extensión del interés individual - respaldada genéticamente- y de la preocupación de los padres por sus hijos. Más aun, el interés familiar abarca varias generaciones: esto implica que el horizonte temporal es lo suficientemente amplio como para que exista un interés por conservar la tierra en el largo plazo. Se considera que los niños son bienes de inversión; su crianza constituye una manera natural de ahorrar para la vejez. La familia de tres generaciones también puede verse como un sistema eficiente de seguro recíproco.

11. Si bien la familia y su ética pueden tener, o no, raíces biológicas, es evidente que el origen de la institución de la *propiedad privada* -o individual- de la tierra u otros recursos es social, y no biológico. Constituye *una innovación social* (o institucional). Por ser el equivalente cultural de una mutación, una innovación social tiene que justificarse a sí misma permanentemente en el proceso de selección natural, tanto a nivel intragrupal como intergrupar. Pero, a diferencia de una mutación genética, puede esparcirse rápidamente por vía de la imitación, en un proceso cuasi-lamarckiano de transferencia intergeneracional de propiedades adquiridas. Si demuestra su superioridad, esa innovación social permitirá que el grupo que la adopte se incremente numéricamente. Además, otras poblaciones, al tomar conocimiento del éxito de la innovación, pueden incorporarla como propia (Hayek, 1978).

12. Hasta ahora, la propiedad privada ha tenido un elevado valor de supervivencia. Constituye la base de la libertad individual y el origen de la forma más productiva de cooperación interpersonal: individuos cuyas características y aptitudes son altamente dispares pueden desplegar su potencial en *una división del trabajo extendida*, que en la actualidad ha alcanzado nivel mundial. Esto dio origen a lo que Adam Smith denominó "la riqueza de las naciones". Sin derechos de propiedad, no podría haber intercambio, y, por lo tanto, tampoco existiría la especialización horizontal. En consecuencia, únicamente cabría una división jerárquica del trabajo, una economía tribal dirigida.

13. Asimismo puede afirmarse que la propiedad privada, y, más tarde, la riqueza, ejercieron una influencia profunda sobre el *matrimonio* y la familia. Según Ludwig von Mises (1922), la combinación de la propiedad y la riqueza fue transformando gradualmente al matrimonio coercitivo en una relación contractual. Ambas contribuyeron, en gran medida, a liberar a las mujeres del chauvinismo machista, contrariamente a lo que supone la visión socialista de la familia burguesa (según la propugnara August Bebel).

14. En la medida en que la propiedad privada permitió el libre intercambio de bienes y servicios, abrió la perspectiva de la *multilateralidad*. La experiencia ha demostrado que el intercambio multilateral en especie es extremadamente engorroso. Imagínese, simplemente, las condiciones en que operaría el intercambio multilateral en un mercado de vivienda controlado. Ante tales dificultades surgió la necesidad de emplear un medio de intercambio de aceptación generalizada, que tuviera, además, valor en sí mismo. La respuesta fue otra invención social espontánea: el *dinero*, que en un principio fue moneda mercancía y moneda propiamente dicha; más tarde, papel moneda emitido por bancos privados confiables; y en la actualidad, papel moneda estatal, lamentablemente emitido, con mucha frecuencia, por estados no tan confiables o por bancos centrales gubernamentales, presionados para que apliquen un impuesto inflacionario sobre los tenedores del dinero que emiten.

15. La economía del intercambio, cuyos pilares son la propiedad privada y la moneda sana, hizo posible la superación del individuo y el desarrollo de la ética de la libertad económica. Friedrich von Hayek -a mi juicio el filósofo social más grande de este siglo- ha señalado repetidas veces que la economía del intercambio no es, en realidad, una economía en el sentido original (jerárquico) del término, que hace referencia a un hogar o a una firma. Sería más adecuado hablar de *cataláctica* (Hayek, 1976), que significa "sistema de intercambio". Y tiene razón. En este sentido, la frase "economía mundial" es particularmente engañosa, ya que lo que observamos hoy en el mundo es un sistema cada vez mayor de relaciones de intercambio entre los ciudadanos y las firmas comerciales, dentro y fuera de las fronteras nacionales, sin que exista un gobierno mundial. Esta expansión de las relaciones contractuales se ha logrado a pesar de que los gobiernos nacionales, en lugar de contribuir a la libertad comercial y a la transferencia de los factores de producción, aún erigen barreras en su contra. Cuando la escuela histórica alemana del siglo XIX definió a la evolución económica como el paso de la economía doméstica y tribal a la economía nacional, y, por último, a la economía mundial, sin advertirlo subrayó una tendencia que implicaba el paso del orden limitado al orden extendido; del sistema cerrado al abierto; de una sociedad de suma cero a una sociedad de suma positiva; de la ética socialista o nacionalista a la ética de la libertad económica.

16. A mi entender, esta evolución ética se contrapone a las emociones y *los instintos de muchos intelectuales*, entre los que se cuentan - en algunos aspectos- algunos integrantes de la profesión económica. Existe una aversión generalizada entre los intelectuales al intercambio, la moneda y la multilateralidad: 1) En algunas ocasiones se considera que el intercambio es desigual y que implica explotación, aunque, de hecho, el libre intercambio sólo puede efectuarse si ambas partes tienen expectativas razonables de obtener ganancias en términos de utilidad. 2) Con mucha frecuencia se califica al dinero de "sucio", y a menudo se equipara al intercambio multilateral - las transacciones en las que interviene el dinero- con la prostitución, cuando, en realidad, el dinero únicamente sirve

para mantener el anonimato y para cancelar cuentas. 3) Es habitual que los comerciantes sean considerados inferiores a los funcionarios públicos; ni hablar de la inferioridad que se les atribuye al comparárselos con los héroes militares que acumulan prestigio emprendiendo, no un juego de suma positiva como el comercio, sino un juego de suma negativa, como lo es la guerra. 4) Los artistas se quejan de que sus productos se comercien en el mercado, por lo cual deben subordinar su creatividad a las preferencias de las masas. Insinúan así que la democracia del mercado les resulta más molesta que un sistema jerárquico en el cual pudieran gozar del dudoso privilegio de la servidumbre, bajo un rey o un dictador despótico, una aristocracia arrogante, o un partido arbitrario. 5) Las aversiones emocionales al dinero y al sistema de intercambio también están implícitas en la denuncia generalizada de las actividades especulativas, en la mayor parte del antisemitismo combativo y en otras manifestaciones de la xenofobia, entre las que se incluye la discriminación de las compañías multinacionales extranjeras.

17. El famoso escritor Oscar Wilde expresó sus sentimientos en contra del dinero y el mercado cuando dijo que los cínicos -que es el término con el cual la creencia popular designa a los economistas- conocen el precio de todas las cosas y el valor de ninguna (Wilde, 1893). Las razones para invertir este slogan son contundentes: en los sistemas jerárquicos cerrados, la libertad de las personas está tan restringida en términos de oportunidades, que nada saben acerca de precios y costos de oportunidad. Ergo, sus sacerdotes pueden enseñarles el valor de todas las cosas, sin que se les oponga objeción alguna.

18. La mejor manera de describir la ética de la libertad económica o capitalismo es contraponerla a la *ética del socialismo jerárquico* (descontando que el socialismo, definido como la ausencia de la propiedad privada de los medios de producción, no puede existir sin elementos jerárquicos rígidos). En este sentido, si uno quiere ser un buen socialista, tiene que subordinar su interés personal en aras del bien social, y debe internalizar los valores que predicán los sacerdotes políticos. Pero cuando los vientos soplan en otra dirección, conviene adecuarse al nuevo sistema de valores, a medida que se vaya modificando la historia. Si uno tiene convicciones propias, debe olvidarlas o reprimirlas, y antes de decir lo que realmente opina - si es que aún le quedan opiniones propias- debe asegurarse de que su interlocutor no lo denuncie y que nadie más esté escuchando. Al igual que en las organizaciones militares estrictas, el pensar es una actividad esencialmente indeseable, a menos que el resultado se ajuste a lo que los superiores consideren el interés social genuino. Esta es la ética de la esclavitud.

19. Contrariamente, *la ética de la libertad económica* es individualista. Su individualismo implica la libertad de mantener lazos familiares íntimos, formar grupos de confianza y asistencia mutua (*altruismo recíproco*) e integrar organizaciones caritativas. De esta manera, proporciona un amplio margen para cultivar cuanto instinto moral hayamos heredada de nuestros ancestros prehistóricos. Los socialistas que acusan a la sociedad

libre de no tener en cuenta la naturaleza social del hombre pasan por alto estas islas de altruismo aplicado. Incluso pueden llegar al extremo de destruirlas, si su programa incluye - como de hecho sucede- la nacionalización de la caridad en la figura del estado benefactor.

20. El *estado benefactor*, al imponer gravámenes adicionales, reduce la capacidad caritativa del lado de la oferta. Y, al hacerse cargo de un número cada vez mayor de personas, restringe el ámbito de la caridad del lado de la demanda. Este proceso de redistribución carga con el peso de los costos adicionales de la burocratización: los voluntarios son reemplazados por empleados, que son, obviamente, empleados del gobierno. El afecto y la responsabilidad recíprocos dentro de la familia se vuelven valores obsoletos cuando entra en acción el asistente social profesional. Este proceso de sustitución obviamente eleva el PBI, según se lo define y se lo mide. Pero es muy discutible que contribuya a mejorar el bienestar de las personas en el largo plazo. El problema fundamental es lo que se ha dado en llamar "el dilema del samaritano" (Buchanan, 1975). Es una forma particular del peligro moral: la provisión de asistencia pública reduce la necesidad de esforzarse por uno mismo. En consecuencia, esa asistencia es responsable por causar - al menos en parte- el problema que supuestamente debe resolver. Este efecto secundario tiene una repercusión mucho más limitada en la familia y en otros grupos reducidos de ayuda mutua, donde el conocimiento íntimo hace que se pueda adaptar la asistencia al potencial del individuo para esforzarse y superarse, y donde la ayuda va acompañada por palabras y gestos de aliento que reducen los peligros de la dependencia.

21. Mientras que el estado benefactor tolera y fomenta la dependencia de la asistencia externa, *el individualismo exige responsabilidad personal*: disciplina, precaución, provisión para el futuro, previsión, circunspección y una preocupación por las repercusiones mediatas de las acciones de cada individuo (la ética de la responsabilidad o *Verantwortungsethik*). El individualismo, lejos de suponer que la persona es perfecta, sostiene que puede educarse y llegar a adquirir la información y el conocimiento necesarios para mejorar su capacidad de tomar decisiones. Los adversarios del individualismo ponen en tela de juicio que el individuo tenga potencial para desarrollarse y aprender. Pero, a la vez que mantienen una actitud pesimista frente a la capacidad de la población, tienden a sobrevalorar las aptitudes de la jerarquía, es decir, de los departamentos, las comisiones y los gobiernos.

22. Tal vez sea éste el problema decisivo en la lucha ideológica: ¿puede una sociedad cerrada o planificada, en la que predomine un orden jerárquico, lograr una mayor eficiencia en *la producción y el uso del conocimiento* que una población de magnitud similar con un orden abierto, generado por el libre juego de las fuerzas individuales? Hayek planteó esta cuestión fundamental hace ya mucho tiempo, y le dio una respuesta contundente (Hayek, 1945). Su explicación resulta de las normas de especialización que

también son inherentes a la teoría del intercambio: los individuos libres se organizarán y reorganizarán por un proceso de ensayo y error, en una serie interminable de intentos por realizar su potencial individual y colectivo; un potencial que, a su vez, no cesan de impulsar. Todas las personas buscan, constantemente, incrementar el conocimiento que poseen, e intentan aplicar ese conocimiento a un proceso competitivo que, a su vez, constituye un proceso de descubrimiento. La sociedad libre se nos presenta como la forma de organización más eficiente en el largo plazo, porque permite que ocurra una explosión de conocimiento. La libertad académica, cuya productividad tanto elogian los intelectuales que de ella gozan, no es más que un caso particular de la productividad desatada por la libertad general. No es extraño que los adversarios de la libertad encuentren aliados entre quienes temen al progreso científico. Por otra parte, es natural que los que defendemos la libertad seamos optimistas, por cuanto creemos que el progreso futuro nos proporcionará los medios para enfrentar los peligros del progreso actual.

23. Se considera que el derecho de propiedad privada sobre el conocimiento -en parte protegido por el sistema de patentes- contribuye al progreso del conocimiento. Si la propiedad privada nos permitiera, además, resguardarnos individualmente del abuso del conocimiento (la aplicación destructiva del conocimiento), litigando en tribunales de justicia por daños y perjuicios, nosotros mismos podríamos llegar a influir en el crecimiento del conocimiento o a restringirlo. Entonces, tanto productores como consumidores tendrían que estimar -en su análisis de costo-beneficio- el daño que provocarían los efectos negativos de sus acciones. Pero como eso no sucede, semejante imperfección exige *una ética de responsabilidad social*: no hacer a los demás, o al mundo en general, lo que no nos gustaría que nos hicieran a nosotros. La protección más efectiva a la que podemos aspirar es la elaboración, en una sociedad abierta, de una tesis ética que convalide este principio. Me resulta más razonable que la alternativa de cerrar la sociedad y permitir que las mayorías políticas y los políticos mismos controlen el progreso, que en última instancia podría requerir un gobierno mundial.

24. También es necesaria la responsabilidad social, en la medida en que no podemos delimitar derechos de propiedad sobre el medio ambiente, para protegernos de la polución y del agotamiento de recursos no renovables. Ante la falta de una *ética ambiental*, nos encontramos frente al peligro de que los gobiernos interfieran cada vez más estableciendo controles y sanciones. Vemos entonces que las normas éticas y las sanciones públicas son sustitutos inmediatos en los casos en que el sistema de derechos de propiedad es tan incompleto que los precios no representan valores.

25. Habiendo considerado la caridad, el conocimiento y el medio ambiente natural, estamos en condiciones de concentrarnos en *la ética del mercado*. Es ésta una ética individualista, en el sentido de que el individuo es libre de elegir qué comprar y qué vender, de optar por prestar o pedir prestado y de escoger con quién contratar. El

elemento social aparece como una restricción: la competencia debe tener lugar en mercados abiertos. Puede confiarse en que, si no se la obstruye, la competencia actuará como una restricción al egoísmo, de manera tal que quienes quieran ingresar en el mercado no sean discriminados. En realidad, los casos en que la competencia es inestable y existe el peligro de que se la suprima son consecuencia de los esfuerzos de las organizaciones y de los gobiernos por proteger a quienes participan en el mercado de "los de afuera". En el mundo actual, "apertura" implica el libre comercio de bienes y servicios, el libre traslado de los factores de producción y la transferencia irrestricta de tecnología. Son los gobiernos los que no nos permiten gozar, aún, de esta libertad absoluta. Debemos advertir que el traslado absolutamente libre de los factores de producción haría que los gobiernos se vieran forzados a competir entre ellos por atraer esos recursos transferibles internacionalmente. A tal efecto, se tornaría imperativo desmantelar los controles innecesarios que - por limitar la libertad individual- hacen que un país resulte menos atractivo, tanto en el mercado internacional de capital humano como en el de capital material. Es muy difícil que un poder monopólico sea viable en un orden mundial abierto.

26. La *competencia* entre los productores en mercados abiertos no es únicamente lo que Hayek describiera como un proceso de descubrimiento (Hayek, 1968), sino que constituye una *garantía de eficiencia* adicional en la asignación de recursos escasos. Los productores que, para satisfacer las preferencias de los consumidores - incluso aquí las preferencias que ya son conocidas, así como las que aún no hayan sido descubiertas -, desperdician recursos escasos, corren el riesgo de ser superados por competidores que actúan dentro o fuera del mercado. Los mercados abiertos permiten que ingresen competidores potenciales, a costos hundidos razonables, garantizándose así, a mediano plazo:

- que no se excluya de servir al consumidor a nadie que pudiera hacerlo con menores costos, y, en consecuencia,
- que la oferta efectiva de cualquier producto tienda a ser producida al menor costo posible en términos de recursos.

La invitación irrevocable de ingresar en el mercado es un llamado permanente a la ingenuidad y el coraje del hombre y a su capacidad de aprender y desarrollar sus propios recursos personales. La mejor manera de comprender la eficiencia que logra el mercado en el uso de los recursos es analizar la mala asignación que se pone en evidencia en las áreas en que el mercado está manifiestamente ausente. Tal es el caso de las burocracias, las asignaciones militares, o el nuevo - y amplio- ámbito del control ambiental.

27. La experiencia de haber sido funcionario público me ha enseñado que un *sistema de incentivos burocráticos estimula* a no arriesgar, a no innovar y a no ahorrar recursos, entre ellos el tiempo. Para reemplazar las fuerzas dinámicas de la competencia se requiere

una combinación peculiar de entusiasmo y puritanismo o sentido prusiano del deber. En mi opinión, una vez que se ha cultivado esta combinación hasta transformarla en una tradición moral, se corre el peligro de que sea explotada fácilmente por tiranos imperialistas (otra lección que aprendimos de la tragedia alemana).

28. Como dije antes, la *competencia* en el mercado abierto *constituye una restricción al egoísmo*. Lo es para la familia y para otros grupos reducidos, de la misma manera que lo es para el individuo o la firma comercial. El vendedor debe asumir que su cliente tiene alternativas; el comprador siempre intentará encontrar al proveedor más barato. ¿Cuál es el precio justo? Esa pregunta hace ya mucho tiempo dejó de tener importancia en los mercados abiertos, donde uno paga por lo que recibe. Si aún se la planteara en abstracto, podría dársele una respuesta irónica: el precio justo a los ojos del vendedor es siempre superior al precio justo a los ojos del comprador. Sin embargo, en última instancia, lo que importa es el precio al cual se concreta una transacción libre, ya que, como señaláramos antes, si una transacción es libre las dos partes se benefician. Si no fuera así, no se llevaría a cabo. Un precio superior o inferior al precio competitivo contiene un elemento de donación. Quien la otorga puede solicitar a quien la recibe que la mantenga en secreto. Y hace bien (aunque su intención sea sólo protegerlo de las autoridades fiscales), porque ese precio singular distorsiona la información disponible acerca de una determinada escasez relativa. Del principio de que las donaciones deberían excluirse de las transacciones de mercado se deriva la bonita implicancia de que el comportamiento mercantil no necesariamente está al servicio del egoísmo.

29. Una frase que describe mejor el comportamiento en el mercado es lo que Wicksteed (1910) denominó *non-tuismo*. Implica que nuestro socio en el mercado no merece nuestra consideración, y que, al exigir el precio más alto que resista el mercado, uno no está actuando como un egoísta intolerante. Al ser *non-tuista* uno bien puede comportarse como un egoísta mientras actúa en el mercado, y a la vez ser un altruista muy admirado en el ámbito privado de las relaciones familiares y las organizaciones caritativas.

30. El *non-tuismo* no excluye que uno considere y valore la honestidad, confianza, puntualidad y demás elementos de *confiabilidad* que posea su socio. Uno mismo puede ser consciente de que, cultivando esas virtudes, puede merecer una buena reputación si observa el cumplimiento estricto de sus responsabilidades contractuales. En estos términos, el mercado se transforma en una escuela ética dentro del ámbito de lo que se ha dado en llamar las "virtudes secundarias". Son las virtudes de la eficiencia, y la eficiencia es muy bien recompensada en el mercado. Los ingresos que percibe el comerciante honesto son superiores a los reducidos ingresos de quienes no cumplen con sus obligaciones contractuales, o no reúnen los requisitos de honestidad y confiabilidad generalmente aceptados. Esto, que puede aparecer como una discriminación hacia quienes no participan en el mercado -extranjeros, inmigrantes y grupos étnicos foráneos-, en realidad no representa restricción alguna. En la medida en que un individuo esté

dispuesto a aceptar y aplicar las normas y costumbres convencionales tiene muchas posibilidades de ser aceptado en un mercado, sea en forma inmediata por confianza, o después de un período de prueba rutinario. En este sentido, puede hacerse una analogía entre las normas éticas de confiabilidad y el idioma. La supuesta discriminación durante un período transitorio viene a ser una invitación a aprender el vocabulario y la sintaxis del idioma. Si la honestidad constituye un criterio eficiente -y de hecho, lo es-, los individuos pagarán un "derecho de piso" para ingresar en el mercado; y el sistema de confianza multilateral se extenderá, como ha ocurrido durante todo el desarrollo de la civilización occidental.

31. Obviamente, el mercado es tan imperfecto como cualquier otra institución. Pero, al igual que toda asociación de individuos razonables, se halla permanentemente en un proceso de aprendizaje por ensayo y error. El error individual puede tener su origen en los prejuicios. Por ejemplo, puede haber empleadores que opinen, equivocadamente, que las mujeres o los negros no reúnen determinados requisitos de desempeño. Si esas opiniones predominan, traerán como consecuencia una *discriminación* generalizada en la determinación de salarios. Pero, al mismo tiempo, *se genera un proceso de aprendizaje* inmediato, por lento que sea. Permítaseme describirlo: si, en tales circunstancias, ese prejuicio erróneo hace que uno contrate a un hombre de raza blanca, en realidad estará pagando de más por el servicio que recibe. De modo tal que si uno está presionado por la competencia, pronto comprenderá que no puede permitirse semejante castigo durante mucho tiempo. Ergo, será mejor que reconsidere y corrija ese costoso comportamiento discriminatorio. A los efectos de ilustrar la contrapartida de esta situación, supongamos que, por otra parte, el gobierno establezca una disposición por la cual las mujeres de raza negra deben recibir la misma remuneración (preferencial) que los hombres de raza blanca. Esto haría desaparecer el incentivo para contratar mujeres de raza negra. Y cada empleador podría satisfacer sus prejuicios, tanto raciales como sexuales, sin costo alguno, al tiempo que algunas mujeres negras -no todas- permanecerían desempleadas, sufriendo la peor discriminación posible, es decir, la exclusión del mercado.

32. Podemos avanzar unos pasos más en nuestra suposición: 1) En tales condiciones, las mujeres negras desempleadas no podrían siquiera demostrar su capacidad; ni tampoco, 2) participar en el proceso de aprendizaje práctico que es una constante en el sistema de mercado. Con el tiempo, se encontrarían en una trampa de pobreza, en un sistema semejante al *apartheid*. 3) El gobierno, al advertir que las buenas intenciones no son suficientes para sancionar leyes útiles en la práctica, se vería tentado a emplear la persuasión moral para obtener resultados efectivos. Recurriría a explotar el potencial moral de la población con el propósito de mejorar políticas defectuosas. Si esto no funcionara - lo cual es de esperarse - el mercado sería acusado de inmoral y se lo anularía coercitivamente. Sería preferible que se tuviera la paciencia de dar lugar al proceso de aprendizaje: *la experiencia como sustituto de la persuasión moral*.

33. Si no se lo interfiere, el mercado abierto es "moralmente" eficiente, ya que deja intacto el *altruismo* para que se lo aplique a usos alternativos *fuera del sistema económico*. Ésta es la razón por la cual el economista británico D. H. Robertson, un contemporáneo de Keynes, dio una respuesta sencilla a la pregunta dramática de qué economiza el economista (Robertson, 1955). Su explicación fue: que el economista economiza altruismo o amor, un bien demasiado escaso como para desperdiciarlo en el mercado.

34. Se han planteado incontables objeciones morales al mercado, en especial relacionadas con los derechos de propiedad sobre los medios de producción, bajo el rótulo de *capitalismo*. La mayoría de esas objeciones no resisten un análisis más profundo.

- 1) Si fueran ciertas, la tierra no podría proveer al mantenimiento de la mayor población que jamás haya habitado el planeta. Más aun, en cualquier otro sistema, muchos de los que hoy viven en condiciones de pobreza ya habrían muerto, o, directamente, ni habrían nacido.
- 2) Se responsabilizó a las primeras etapas del capitalismo por haber provocado el surgimiento del proletariado, pero nunca se menciona el hecho de que muchas de esas personas no hubieran podido sobrevivir durante tanto tiempo en condiciones precapitalistas o preindustriales.

35. Si analizamos la realidad frente a un sistema de referencia utópico, advertimos que este mundo tiene muchísimos defectos. Pero, si consideramos la otra cara de la moneda, vemos que, a partir de la invención social de la propiedad, se produjo un proceso evolutivo milagroso frente al cual las condiciones originarias de este lado del paraíso se nos presentan como la miseria absoluta. (Pocos observadores lo han descrito en términos más entusiastas que Marx y Engels en su *Manifiesto Comunista*.)

36. Esta eficiencia evolutiva, como todo, tiene un precio inevitable. El precio es *una distribución de los ingresos que está determinada por el valor de la producción y no por el valor de los insumos*. Los intentos y los esfuerzos, la diligencia y el sacrificio -si bien pueden pesar el día del juicio final-, sólo son recompensados en la medida en que sus resultados tengan un valor de utilidad (marginal) lo suficientemente elevado para quienes estén dispuestos a pagar por ellos. La mala suerte provoca pérdidas; la buena suerte proporciona aumentos en el ingreso y en el patrimonio, tal como sucede en casi todos los órdenes de la vida, en este mundo de incertidumbre e indeterminación. En el mercado, es el consumidor y usuario quien en última instancia juzga y reina, no el proveedor de un servicio ni el productor de un bien. Esta situación difiere de la ética tribal, y es casi opuesta a los conceptos de justicia y equidad que los niños aprenden mientras crecen en el seno de una familia o un grupo reducido. La dicotomía entre la orientación al consumo y la orientación a la producción también puede extenderse a la consideración de las

motivaciones. Dentro de la familia y el grupo reducido se valoran más los motivos y las intenciones, por ser éstos buenos o malos, ya que, por lo general, el ámbito de responsabilidad queda más acotado por la falta de derechos de propiedad transferibles. Más aun, la educación exige que, como prerrequisito a los resultados efectivos, se valore la buena conducta y se castigue el mal comportamiento. Por último, las distancias interpersonales dentro de la familia son estrechas, de modo tal que las buenas intenciones pueden tomarse como sustitutos *bona fide* de los buenos resultados.

37. En el grupo mayor, en la sociedad abierta, en lo que Hayek denomina "el orden extendido", la correspondencia entre *motivaciones* y *resultados* dista mucho de ser algo cierto. ¿Cómo puedo dar crédito a un proveedor, por muy bienintencionado que pueda ser, si es ineficiente, vive lejos y me es desconocido? ¿Por qué debo, como consumidor, pagar por el altruismo de mi proveedor, si ni siquiera lo conozco a él, y menos aun a aquellos a quienes él quiere beneficiar? Por otra parte, no es extraño que motivaciones menos admirables obtuvieran resultados excelentes. Adam Smith aclaró este tema en su famosa frase: "No es de la benevolencia del carnicero ni del cervecero ni del panadero que obtenemos nuestra cena, sino de la consecución de su interés personal. No apelamos a su humanidad, sino a su egoísmo [...]". (Smith, 1776.) A ello podemos agregar que los efectos beneficiosos del egoísmo se multiplican si existe una competencia evolutiva entre personas y empresas innovadoras.

38. En el mundo actual de los negocios no hablamos de egoísmo sino del fin de lucro. Pareciera que quienes lo critican consideran que lo relevante son las motivaciones, como si el objetivo de maximizar utilidades realmente produjera utilidades máximas. En la competencia mundial, es habitual que el resultado de la maximización de utilidades no sea más que la prevención de pérdidas, la mera supervivencia de la firma. Incluso una empresa monopólica -si hubiera alcanzado esa posición sin protección gubernamental- se vería obligada a servir a sus clientes. Además, siempre será conveniente considerar los efectos a largo plazo de la estrategia de una compañía que tienda a no alentar la competencia, provenga ésta del progreso tecnológico o de otras fuentes potenciales. Cuando más lejos fije la firma su horizonte temporal, mayor será su preocupación por cuidar la lealtad de sus clientes y empleados, así como su imagen general frente a la sociedad. En un mercado de intercambio transparente, el verdadero egoísmo de la firma puede extenderse hasta coincidir en muchos aspectos con lo que hoy se denomina la *responsabilidad social de una compañía*. La persuasión moral que ejerce el medio social y político puede contribuir a que la firma gradualmente pase de la intención de lucro a la obtención de beneficios.

39. Pero existen límites a esa persuasión moral, y aun más a la coerción cuando la firma tiene libertad para transferir el lugar de producción a otros países, atravesando fronteras nacionales. Esta libertad supone que tanto la persuasión moral como la coerción implican costos para la empresa que desee permanecer en un sitio determinado. *Los factores de*

producción inmovilizados internacionalmente, como la tierra y el trabajo, *son los que soportan estos costos*. Esa transferencia regresiva de costos también ocurre cuando se obliga a la firma a pagar mayores impuestos societarios. En última instancia, las empresas no cargan con los impuestos; se limitan a recaudarlos de sus proveedores o clientes. Una manera de evitar esta situación sería trasladarse a otro país. Con respecto al costo de los recursos, ya hemos demostrado que la competencia obliga a las firmas a reducir los costos, es decir, a minimizar el uso de los recursos económicos.

40. En consecuencia, el mercado abierto es *eficiente tanto moral como económicamente*. Al emplear una ética que juzga los resultados y no las intenciones, reduce las exigencias morales y el costo de los recursos. Esto es aplicable al orden extendido, no a los grupos donde prevalezca el altruismo recíproco, aunque los grupos altruistas bien pueden insertarse en un sistema abierto. La apertura es una propiedad importante del sistema. Hace referencia tanto al aspecto temporal como al espacial. En el espacio, la apertura importa una perspectiva cosmopolita que permite que ingresen en el mercado aquellos desconocidos que observen las reglas del juego. En el tiempo, la apertura significa que el futuro no nos es dado en la forma de un plan mundial o que ese plan - si existe - no puede conocerse. En consecuencia, vivimos en condiciones de incertidumbre e indeterminación, es decir, trabajamos y ahorramos y nos esforzamos y competimos y buscamos e inventamos, partiendo de la suposición de que somos libres y responsables. Esta responsabilidad, en sentido amplio, implica que, además de los fines inmediatos que queramos alcanzar, tenemos que considerar todos los efectos búmerang -o secundarios- que puedan tener nuestras acciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Buchanan, James M., "The Samaritan's Dilemma", en Edmund S. Phelps (comp.), *Altruism, Morality, and Economic Theory*, New York, 1975.
- Hayek, Friedrich A., "The Use of Knowledge in Society", en *American Economic Review*, vol. 35, N° 4 (1945): 519-30.
- Hayek, Friedrich A., "Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren", *Kieler Vortrag*, N.S. 56, Kiel, 1968.
- Hayek, Friedrich A., *Law, Legislation and Liberty*, vol. II, *The Mirage of Social Justice*, Londres, 1976, pp. 107-20.
- Hayek, Friedrich A., "The Three Sources of Human Values", L. T. Hobhouse Memorial Lecture, London School of Economics and Political Science, Londres, 1978.
- Mises, Ludwig, *Die Gemeinwirtschaft*, Jena, 1922.
- Robertson, Dennis, "What does the Economist Economize", en R. Lekachman (comp.), *National Policy for Welfare at Home and Abroad*, Garden City, 1955.
- Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Londres, 1776.
- Wicksteed, Philip H., *The Common Sense of Political Economy*, Londres, 1910.
- Wilde, Oscar, *Lady Windermere's Fan*, III acto, Londres, 1893.