

ESCUELA AUSTRÍACA EN LOS NEGOCIOS: TEORÍA DEL CAOS, PENSAMIENTO NO LINEAL Y LA PERSPECTIVA ÉTICA

Alberto Benegas Lynch (h)¹

Resumen

En contraste con la visión convencional de las estructuras jerárquicas y verticlistas, la tradición de la Escuela Austríaca y otras corrientes de pensamiento en la misma línea argumental sugieren una extrapolación parcial desde los mercados a las estructuras internas de la empresa. Asimismo, algunos miembros de esa Escuela han tomado la noción de órdenes múltiples y eventuales desórdenes que devienen en informaciones adicionales en el contexto del pensamiento no lineal o “lateral thinking” donde no resulta posible anticipar resultados. Finalmente, este trabajo enfatiza la relevancia de marcos institucionales basados en principios éticos en los que se basan tradiciones como la Austríaca que se contraponen a lugares comunes en cuanto a denostar al mundo de los negocios con un detenido análisis en el denominado “ambientalismo” cuyos deterioros serían consecuencia de la desaprensión empresaria.

Muchas y muy variadas y fértiles han sido las contribuciones de la Escuela Austríaca desde la formulación de la teoría del valor (Menger, 1871/1950) continuada y enriquecida por otros destacados miembros de esa tradición de pensamiento (Böhm-Bawerk, 1884/1959; Mises, 1949/1963; Hayek, 1952/1979; Kirzner, 1960; Rothbard, 1962/1970), pero han quedado algo rezagados los estudios micro referidos a la teoría de la firma y conexos que contemporáneamente han sido especialmente explorados por Ellig (1993), Klein (1996/1997),

¹ Alberto Benegas Lynch (hijo) completó dos doctorados: es Doctor en Economía y también es Doctor en Ciencias de Dirección. Es Presidente de la Sección de Ciencias Económicas de la Academia Nacional de Ciencias y es miembro de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, ambas en Argentina. Es autor de diecisiete libros y seis más en colaboración. Fue profesor titular por concurso en la Universidad de Buenos Aires y enseñó en cinco Facultades: Ciencias Económicas, Derecho, Ingeniería, Sociología y en el Departamento de Historia de la de Filosofía y Letras. Es profesor en la Maestría de Derecho y Economía de la UBA. Fue Director del Departamento de Doctorado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata y, durante 23 años, Rector de ESEADE donde es Profesor Emérito.

Parker y Stacey (1994), Barry (1998/2000) y Machan (1997). En el presente texto se pretende resumir estas contribuciones al efecto de estimular nuevos aportes a un territorio en el que resulta tan relevante escarbar en distintas direcciones para finalmente detenernos en el aspecto clave de la ética que naturalmente incluye a los negocios que son inseparables de la concepción de la sociedad libre, en cuyo contexto ejemplificamos el problema con el caso del ambientalismo.

I

Como es sabido, el paradigma convencional ha sido la concepción jerárquica y vertical del organigrama empresarial. Una mirada que no permitía aprovechar el conocimiento disperso y fraccionado entre los distintos miembros de la empresa por lo que más bien se concentraba ignorancia en las escalas superiores de la firma. Una visión por cierto bastante autoritaria y poco productiva. En la base de la pirámide se encontraban los trabajadores manuales a los que seguían los denominados jefes de planta que a su vez dependían de gerentes de las respectivas áreas de finanzas, auditoría, administrativa, comercial, de personal, publicidad y así sucesivamente todo jerarquizado y rigurosamente vertical. Es relativamente reciente la idea del *lateral thinking* (de Bono, 1978/1980) a raíz de hechos llamativos como, por ejemplo, cuando en medio de acaloradas discusiones entre arquitectos sobre los cuellos de botella ocurridos en las bocas de los ascensores de un edificio en torre ya terminado e imposible de rectificar, resolvió el problema quien limpiaba los pisos: propuso colocar espejos en las entradas lo cual hizo que la gente se demorara mirándose y arreglándose. Esta anécdota ilustra sobre la importancia de aprovechar todo el conocimiento disponible y convertir los organigramas en más flexibles y con la característica de la horizontalidad y el orden espontáneo (Miller, 1992/1993), en lugar de las visiones cerradas y estructuradas (Taylor, 1911). Precisamente el riguroso análisis de la imposibilidad de la evaluación de proyectos, la contabilidad y al cálculo económico en general que llevaron a cabo los Austríacos (Mises, 1920/ 1943) era la razón de sucesos similares en el mundo de los negocios. Si bien es cierto no es posible extrapolar un caso al otro, el planteamiento del problema permitió vislumbrar los trastornos en el mundo de los negocios debido a una “dirección centralizada”. Es muy cierto que la razón de una organización empresarial se debe a los costos de transacción lo cual deriva en que en lugar de negociar cada tema de modo tercerizado se lleve a cabo dentro de la

misma organización. Pero este hecho no es óbice para que se proceda internamente como si fuera un mercado con precios para operaciones y “transacciones” entre sectores lo cual no resta diferencias entre una organización y el mercado lo cual no significa que se administre la primera como una planificación centralizada pues, como queda consignado, esta variante conspira contra los mismos intereses empresarios. El abandono de las concepciones verticalistas permiten evoluciones en el mundo de los negocios no previstos ni anticipados por sus propios fundadores. Desde luego que no hay un estricto correlato entre ordenes espontáneos del mercado abierto y la empresa puesto que en este último caso existe la decisión de producir y distribuir específicos bienes y servicios y no un proceso en el que quedan abiertas las decisiones de que producir.

En el caso del mercado no puede adelantarse que se ha de producir mientras que no tendría sentido alguno afirmar lo mismo en la empresa que si bien está sujeta a lo que se reclama en el mercado no puede abstenerse de decidir que debe producirse, de lo contrario deja de ser una empresa propiamente dicha que naturalmente -a diferencia del mercado- debe tener una misión específica en cada instancia. Estas misiones no significan necesariamente que se entienda hasta sus últimas consecuencias lo que se está haciendo puesto que también debe tomarse en cuenta lo que se ha bautizado como *conocimiento tácito* (Polanyi, 1951/1980): igual que nosotros cuando andamos en bicicleta no necesariamente estamos concientes de todas las leyes físicas presentes en este hecho, del mismo modo la persona en el *spot* no necesariamente puede explicitar lo que ella misma está haciendo y sin embargo contribuye al proceso de coordinación en el contexto de la división del trabajo a producir lo que al momento se demanda. Esto ocurre también en el seno de la empresa. Pero incluso la misión no es algo cerrado e inflexible, para mejorar aun más las perspectivas en la empresa es conducente abrir los diálogos internos para estimular la revisión y actualización de la propia misión.

El ejercicio a que nos referimos dentro de la empresa extiende y valoriza los principios de la sociedad libre como la honestidad, el cumplimiento de la palabra empeñada, el respeto recíproco, la propiedad privada y el alejamiento de “la tragedia de los comunes” (Harding, 1989) al efecto de percatarse que los incentivos (Demsetz, 1969; North, 1990; Coase, 1988) operan de modo sustancialmente distinto cuando uno se hace cargo de las cuentas respecto a

la situación donde se obliga a otras a sufragar los costos. En esta misma línea argumental, las auditorías cruzadas hacen que se minimice la corrupción. A su vez, la perspectiva señalada impulsa a que se comprendan los daños que producen legislaciones que bloquean la indispensable flexibilización con que debe contar el mercado laboral en cuanto a los efectos negativos de los salarios mínimos que inexorablemente producen desempleo así como también llamadas “conquistas sociales” que perjudican especialmente a los trabajadores marginales, así como también lo hacen figuras como la personería gremial con aportes y descuentos obligatorios en lugar de la simple personería jurídica y las huelgas como procedimiento violento que no permite que otros trabajen en lugar de enfatizar el derecho a no trabajar, todo lo cual no permite el aprovechamiento de las tasas de capitalización como único factor para salarios e ingresos en términos reales.

Cuando en la medida de las posibilidades se establecen precios internos dentro de la empresa para evitar *free riders* y gastos y demoras inútiles, los “clientes internos” tienden a fijarse más en sus erogaciones. Ayuda a esta visión la implementación de premios y bonos que incentivan a una mayor eficiencia que puede derivar en la división de la empresa en unidades más pequeñas o distintas.

En el teletrabajo las premisas son las mismas con lo controvertido que aparece esta modalidad puesto que hay reglones en los que se sostiene que resulta indispensable la presencialidad a los efectos de maximizar la creatividad vía los intercambios cara a cara en el lugar, un tema aun en disputa. De todos modos en la medida en que avance el teletrabajo se producirán efectos de gran alcance en actividades como el mercado inmobiliario puesto que los incentivos para agregar cemento en la mayor parte de las oficinas dejará de tener valor. Asimismo, lo que se consideraba inmutable como la emigración del campo a las urbes se está revirtiendo.

Entre otras cosas, lo que dejamos consignado sirve de contrapeso al fallido modelo de competencia perfecta pues los actores perciben que allí donde hay conocimiento perfecto de los factores relevantes no hay posibilidad de arbitraje puesto que no hay posibilidad de detectar subvaluación de costos respecto a los precios finales y, por tanto, en ese escenario, no hay tal cosa como empresarios ni competencia.

La aplicación de precios internos es un procedimiento relativamente nuevo en el mundo de los negocios por lo que la impronta Austríaca en este medio ha suscitado distintos enfoques y variantes pues irrumpen algunos interrogantes de peso en cuanto a que si la sección “vendedora” debe cobrarle a la “compradora” para cubrir sus costos o debe incluir un margen de ganancia y, a su vez, la manera en que debe distribuir sus costos fijos y la distribución y asignación de las respectivas partidas presupuestarias. Estas visiones también permiten evaluar más ajustadamente las remuneraciones de todos, especialmente a los de mayor responsabilidad, incluso la distribución al directorio y a los accionistas con lo que se tienden a alinear más ajustadamente los agentes y el principal, abren las puertas para un contacto más estrecho con la clientela exterior para conocer las preferencias del consumidor y así brindar mejores servicios, permiten ubicar con mayor facilidad costos superfluos, obligan a revisar los gastos y reconsiderar la posibilidad de establecer presupuestos de base cero periódicamente.

No todos los economistas y especialistas en administración de negocios coinciden en el tema de los precios internos, hay quienes se oponen pues sostienen que el mercado y la empresa son de naturaleza distinta en cuanto a sus respectivos procesos (Williamson, 1975) y si se pretenden unificar criterios puede afectar el trabajo en equipo, la consecuente creatividad y puede comprometerse la misma economía de escala. Se sostiene que no pueden extrapolarse los procesos de mercado con lo que tiene lugar en organizaciones donde la jerarquía es indispensable (Chandler, 1962). El mismo Ronald Coase en su artículo de 1937 se oponía a este paralelo y que la competencia en este plano puede conspirar contra la eficiencia de la empresa y desviar la atención del objetivo, aunque los desarrollos del concepto que algunos Austríacos extienden a las empresas son de más reciente data (Evans y Grossman, 1982).

II

En cuanto a la teoría del caos y el pensamiento no lineal el andamiaje Austríaco también tiene mucho que decir de lo cual el mundo de los negocios también debe tomar nota en cuanto a la noción de orden y regularidad y, sobre todo, en cuanto a la idea de la creatividad en el desorden y la irregularidad en el contexto de sistemas auto-organizados que conducen a resultados impredecibles. Esta nueva visión se conoce como dinámica no lineal o más directamente teoría del caos. No es que no hayan nexos causales en las ciencias naturales, se

trata de diversos grados de complejidades, lo cual es distinto en las ciencias sociales donde hay libre albedrío por lo que el ser humano no está determinado por nexos causales inherentes a la materia, puede en este plano aludirse más bien a motivos o razones más que causas (Flew, 1985; Hospers, 1967/1976). Son de una naturaleza diferente las causas respecto a los motivos de una acción (Planck, 1936/1947; Popper y Eccles, 1977/1980).

En las relaciones lineales a una causa corresponde un efecto, en las no lineales a una causa pueden suceder múltiples resultados (las ecuaciones lineales tienen una solución mientras que las no lineales conducen a más de una solución). Es en este contexto que las organizaciones empresariales incorporan las enseñanzas de las ciencias naturales, no para abdicar del libre albedrío entre los humanos sino para tomar como referencia la idea del *aprendizaje organizacional*, es decir resultados no previstos ni previsibles en cuanto a la aparición de nuevos eventos a los efectos de percatarse de las severas limitaciones de la planificación empresarial y la prognosis. Esto por supuesto va también (y en primer término) para el mercado que debilita la manía de las predicciones y descarta la planificación centralizada. Por eso es que se ha insistido tanto en que no se trata de contar con suficiente memoria de computadora para poder planificar sino de una imposibilidad puesto que sencillamente los datos no están disponibles *ex ante* de la susodicha planificación y de la misma acción de los titulares que ni ellos mismos pueden anticipar con certeza puesto que al modificarse las circunstancias modifican su comportamiento (Sowell, 1980).

Hay en esta perspectiva una inconsistencia y es que de tanto enfatizar resultados no predecibles en mercados abiertos y organizaciones no jerárquicas se suele concluir que no puede tampoco sostenerse que los respectivos resultados maximicen u optimicen bienestar, lo cual no es coherente con las premisas del análisis ya que todo lo que surja de las preferencias de la gente es preferible a cualquier alternativa. Lo que si puede concluirse con firmeza es la refutación a la noción de equilibrio como una pretendida sustitución del proceso (Blaug, 1991; Hicks, 1973/1976) y consecuentemente los paradigmas neoclásicos en economía y los referidos a la tradicional administración de negocios deben ser revisados y sustituidos por la visión no lineal y “caótica” que invita a una exploración sin restricciones arbitrarias: en lugar de limitar y dirigir los procesos resulta indispensable establecer las condiciones para que puedan *desenvolverse* con el máximo de libertad en el contexto de descubrimiento y no de

diseño o ingeniería social en el que cada resultado o respuesta hace de *feed back* para los próximos pasos. Tal vez más que en otros ámbitos los mercados financieros muestran con mayor contundencia el análisis no lineal en el sentido de la sensibilidad y las interpretaciones de los actores y las circunstancias cambiantes para ajustarse a las ocurrencias derivan en resultados muy diferentes aún con las mismas causas.

En esta línea argumental, los procesos abiertos permiten que *emerjan* nuevos órdenes lo cual brinda información más suculenta respecto a sistemas cerrados que no dan lugar a fuerzas creativas con patrones novedosos, lo cual ridiculiza aun más las planificaciones centrales y pone en jaque a los gerenciamientos rígidamente verticales. En otros términos, si se pretende desarrollar al máximo las potencialidades del proceso debe aceptarse que en estos asuntos no resulta concebible deliberadamente mover los acontecimientos desde un punto a otro lo cual no significa abandonar todo gerenciamiento sino estar atentos a nuevos descubrimientos para no perder la brújula que opera en un ámbito de prueba y error (Senge, 1990; Peters, 1987/1991; Porter, 1979) y en el plano político definitivamente abandonar toda planificación puesto que en ese contexto no hay una meta preconcebida, las metas son disímiles, no conocidas de antemano en sus diversos vericuetos y cambiadas por la gente sobre la marcha.

Cuanto más descentralizada resulte la administración de un negocio mayores serán las posibilidades de evitar tensiones entre metas y medios para lograrlas que suelen trasladarse a crisis en la dirección y reemplazos de ejecutivos, y en el caso de la política cuanto más federalismo se aplique menores serán los riesgos de planificación. En este sentido es del caso destacar que el federalismo alude principal aunque no exclusivamente al terreno fiscal donde cada jurisdicción recauda sus impuestos y coparticipa al gobierno central con lo que los incentivos para reducir el gasto público y la presión tributaria operan en vista de los riesgos que las personas se muden a otra jurisdicción y no reciban inversiones. La aludida coparticipación al gobierno central es al solo efecto de cubrir las erogaciones de la Justicia federal, las relaciones exteriores y la defensa nacional. Todo esto mientras se concluya sobre la necesidad del monopolio de la fuerza, ahora analizado a la luz de los temas de bienes públicos, externalidades, asimetría de la información, el dilema del prisionero, el teorema Kaldor-Hicks y “el equilibrio Nash” (de Jasay, 1989; Benegas Lynch, 1998 y 2017).

Sin duda que la tecnología desempeña un rol crucial en el progreso de los negocios, lo cual revela otra incógnita puesto que no es posible conocer adelantos tecnológicos que aun no han tenido lugar. La introducción de nuevas tecnología modifica radicalmente procedimientos anteriores con consecuencias imposibles de imaginar. Lo que si debe tenerse presente es que la incorporación de tecnologías libera recursos humanos y materiales para atender otras necesidades y como el empresario está atento a nuevos arbitrajes le convendrá capacitar para los nuevos destinos al efecto de sacar partida de los nuevos negocios.

Cuanto más global el negocio mayores posibilidades de amortizar costos a través de la economía de escala y en el terreno político cuanto menores los aranceles al comercio y trabas al movimiento de personas mayores serán las ventajas comparativas en el mundo de los negocios lo cual naturalmente repercute en el progreso de la gente ubicada en diversas latitudes. El antedicho federalismo también se aplica a nivel global puesto que la única razón de parcelar el globo terráqueo en naciones es para evitar los riesgos de concentración de poder de un gobierno universal pero de ningún modo para establecer culturas alambradas que conspiran contra la cooperación social y la división del trabajo.

En este contexto resulta pertinente aludir al lugar común que esgrimen empresarios prebendarios que se alían con el poder político para obtener mercados cautivos y otros privilegios. Este lugar común se refiere al pedido para mantener aranceles al efecto de dar tiempo a que se actualicen con tecnologías que adoptadas en el exterior. Es frecuente que proyectos de inversión arrojen pérdidas durante los primeros periodos con la conjetura que los siguientes más que compensarán los quebrantos anteriores. Pero esta situación debe ser absorbida por el empresario en cuestión y no trasladar compulsivamente los costos sobre las espaldas de los contribuyentes. En todo caso, si el empresario no cuenta con los recursos suficientes deberá venderlo total o parcialmente a otros socios locales o extranjeros y si nadie acepta participar es debido a que el negocio no es tal o debido a que hay otros proyectos más rentables y como todo no puede hacerse simultáneamente el proyecto deberá esperar su turno.

Esta idea de la descentralización empresaria y los precios internos se denomina *Market Based Management* (Koch, 1990; Stacey, 1992; Best, 2005) lo cual estimula y facilita la creatividad, el espíritu contestarlo y el consecuente análisis crítico. También este reglón de estudio se lo

denomina *nueva economía institucional* o *teoría de la agencia*. En esta materia hay quienes se quejan de que los Austríacos no hayan trabajado lo suficiente en la aplicación del instrumental de esa tradición a la empresa (Foss, 1994), y también los hay que han elaborado el tema de modo muy sofisticado (Roe, 1994; Manne, 1994). En este contexto aparecen algunos ítems que tienen especial relevancia y que han sido trabajados con rigor por la Escuela Austríaca. Tal es el caso de la tasa de interés donde se resalta la importancia de la preferencia temporal que a su vez remite a la relación consumo presente-consumo futuro, al interés originario, a la tasa bruta y su inseparable vínculo con la inversión y las coordenadas para la indispensable herramienta de la tasa interna de retorno y el valor actual neto (Benegas Lynch, 1972/2011).

Lo que se denomina teoría de caos en este plano de la administración (no en el uso que se le atribuye en la física, Priogogine, 1993/1997) es al solo efecto de apreciar la aparición de órdenes del aparente desorden en la medida en que se permite desplegar las energías liberadoras. Como queda dicho, estas energías así liberadas permiten el descubrimiento de nuevos procesos y nuevos resultados (Littlechild, 1986; Shackle, 1982). Este es el sentido por el que Israel Kirzner elabora sobre el *discovery procedure* (1985).

En este contexto del mundo de los negocios es pertinente subrayar la impropia y generalizada utilización de expresiones aplicadas a máquinas como “memoria”, “inteligencia artificial” y “cálculo” que son propias y exclusivas de los seres humanos (Tallis, 2004). Cuando nuestros bisabuelos hacían un nudo en el pañuelo para recordar algo no se aludía a ese paño como con capacidad de memoria, lo mismo puede afirmarse cuando guardamos archivos en un galpón, no es el galpón el que tiene memoria. Por su parte, la inteligencia remite a *inter legum*, esto es capacidad de captar esencias, la posibilidad de cambiar el rumbo y revisar todo con espíritu creativo e innovador tomando en cuenta los sentimientos también exclusivos del ser humano, y a su vez el supuesto cálculo de la máquina obedece a impulsos eléctricos, el cálculo lo programa y ejecuta la persona. Estos mal entendidos están estrechamente conectados al determinismo físico o materialismo filosófico que anulan la condición humana del libre albedrío al negar la diferenciación entre el cerebro y la mente, psique o estados de conciencia (Popper y Eccles, *Op. cit.*).

III

Todo el andamiaje de la economía y lo negocios se derrumban si no están conectados con la moral referida a las relaciones interpersonales, es decir los principios de respeto recíproco, lo cual no significa que la materia se agote en esta relación ya que la conducta intrapersonal también es relevante a la moral pero no hace a la vida en sociedad por tanto a la sociedad libre que como tal no se interesa por esa dimensión. Se trata de “un mínimo de ética” como se ha expresado desde el mundo jurídico, lo cual se vuelca en marcos institucionales que hacen efectivo ese objetivo central. Y la prueba de fuego del indispensable respeto se concreta cuando no se comparte el proyecto de vida de terceros. Por eso el liberalismo es el respeto irrestricto a los proyectos de vida de otros, lo cual no significa adherir a los proyectos de vida del prójimo.

Es por cierto un lugar común la tan injustificada crítica al hombre de negocios por el afán de lucro por lo que se sugiere que deben “devolver recursos” a la comunidad vía departamentos bautizados como “responsabilidad social de empresario”. Milton Friedman (1970) explica muy bien que la máxima responsabilidad del empresario es ganar dinero pues de ese modo satisface las demandas de su prójimo al tiempo que asigna y aprovecha del mejor modo posible los siempre escasos recursos.

Es un lugar común endilgarle egoísmo al empresario y que no contempla esa contradicción en términos denominada “altruismo” que según el diccionario significa “hacer el bien a costa del propio bien”, una imposibilidad lógica ya que todo sujeto actuante procede como procede porque le interesa proceder de esa manera sea un acto ruin o bondadoso, de modo que es por su bien. Por otra parte, en otro plano, debe subrayarse que la caridad y generosidad significa entregar recursos materiales o transmitir conocimientos al prójimo con recursos propios y de modo voluntario, por lo que el “estado benefactor” no hace beneficencia sino que incurre en un atraco. Por este motivo es que Tibor Machan (1998) señala que solo se puede ser generoso si tiene vigencia la propiedad privada y nosotros (Benegas Lynch y Krause, 1998) hemos mostrado el estrecho correlato entre obras filantrópicas y climas de libertad a través de investigaciones en los casos de Inglaterra, Estados Unidos y Argentina.

Estimo que una forma de resumir el tema moral es referirme escuetamente al tratado sobre moral de Henry Hazlitt (1964) sobre lo que he escrito antes y que ahora resumo para ilustrar nuestro punto. Abre la obra con un estudio sobre lo que otros autores han tratado en reiteradas ocasiones respecto a la relación entre lo que es y lo que debe ser. Así, el eje central de la moral alude a conductas que permiten la cooperación social pacífica.

Hazlitt señala que dado que todos los seres humanos en definitiva buscan su felicidad, la acción humana inexorablemente se traduce en un tránsito desde posiciones menos apreciadas a posiciones más valoradas, debe estar rodeada de normas que permitan este tránsito, esto es, de reglas morales. Es otra la discusión si lo que estima el sujeto actuante en definitiva le reportará felicidad o no, solo en esta instancia se marca como objetivo esa búsqueda. Y subraya que la moral alude a lo normativo a diferencia de otros campos de estudio que se refieren al lo descriptivo. La moral es prescriptiva, no se circunscribe a lo descriptivo. No es un estudio que se limita a lo que es sino que se refiere principalmente a lo que deber ser.

Hemos subrayado en otras ocasiones y es pertinente destacarlo en el contexto de la moral que el positivismo sostiene que solo puede considerarse como verdad lo que es empíricamente verificable, lo cual constituye un error que dejaría afuera del análisis riguroso a la moral. Morris Cohen (1945/1975) señala que, por lo pronto, aquella conclusión queda contradicha puesto que ella misma no es verificable y Karl Popper (1934/1977) ha mostrado que en la ciencia *nada* es verificable, es solo sujeta a corroboraciones provisionales sujetas a refutaciones.

Se reitera en varios pasajes del libro que el tema moral, igual que el derecho, la física y otras disciplinas, no son el resultado de la invención del hombre, de su diseño ni de ingeniería alguna sino que son el resultado de un proceso de descubrimiento en un largo e intrincado camino de prueba y error en un contexto evolutivo.

Hazlitt se detiene en explicar que, a diferencia de lo que se suele sostener, todos actuamos en nuestro interés personal cualquiera sean los fines que persigamos, incluso -como queda dicho- si son ruines o nobles. En realidad esta afirmación constituye una tautología puesto que toda acción procede debido a que la prefiere el sujeto actuante. La buena o la mala persona no se

diferencian por actuar en su interés personal sino por la calidad de los medios que emplea y los fines que persigue.

En este contexto, el autor considera que el interés personal no debe asimilarse al egoísmo puesto que esta expresión, si bien también se refiere al interés personal, excluye del interés el bienestar de terceros para centrar la atención en la propia satisfacción. En otros términos, el egoísta *qua* egoísta excluye de sus satisfacciones personales el bienestar de otros, es decir queda fuera de su radio (de su interés) la situación favorable de su prójimo. Recordemos en esta línea argumental, y dejando ahora de lado asuntos terminológicos, que Adam Smith abre su *Teoría de los sentimientos morales* (1759/1998) con la afirmación que en los hombres aparecen “principios en su naturaleza que lo hacen interesarse en la fortuna de otros lo cual le reporta felicidad aunque no derive en nada para él excepto el placer de constatarla”.

Respecto al debate si los fines justifican los medios, invita a dos respuestas según el significado que se le atribuya a lo dicho. Una primera respuesta es por la afirmativa puesto que si los fines no los justifican no hay otra justificación ya que los medios responden al fin. El sentido de recurrir a ciertos medios es para lograr determinados propósitos, esto es, los fines justifican, explican el motivo de los medios.

Pero lo que en realidad se quiere inquirir es si son moralmente susceptibles de escindirse los medios y los fines del juicio moral, es decir, si pueden utilizarse medios inmorales para el logro de fines morales. Esto es un imposible puesto que los medios se subsumen en el fin, no puede asesinarse para evitar el hacinamiento de un pueblo, pero si puede moralmente matarse en defensa propia. Los medios preexisten en el fin. Los medios empleados establecen la naturaleza del fin. Medios inmorales no conducen a fines morales puesto que la secuencia o los pasos de la acción son inseparables, constituyen un todo. No tiene sentido tomar medios y fines por separado puesto que son parte de un mismo acto. Los medios tiñen a los fines y viceversa. Hay aquí también una cuestión de grados no en una escala moral sino en el análisis del acto en si mismo: una mentira piadosa la convierte en un medio moral, por ende no es condenable.

En relación con los juicios de valor del científico en la descripción de los nexos causales no debe introducir de contrabando sus juicios personales de valor (*wertfieri*) puesto que estaría torciendo lo observado, lo cual no significa que deba necesariamente abstenerse de juzgar lo que ocurre independientemente de su descripción de los sucesos. Aquí aparece un asunto de gran importancia y es que quien expone se base en dos juicios de valor: por una parte la indispensable honestidad intelectual y, por otra, para que la gente puede expresar sus juicios y que no interfiera quien consigna un estudio con sus personales juicios de valor es imperioso que tenga vigencia el mercado abierto.

Las proposiciones éticas no son verdaderas o falsas como lo son las proposiciones existenciales, como queda dicho, las reglas de la ética no son descriptivas sino prescriptivas o sea, “son válidas o inválidas, consistentes o inconsistentes, lógicas o ilógicas, racionales o irracionales, inteligentes o faltas de inteligencia, justificadas o injustificadas, expeditivas o no expeditivas, acertadas o desacertadas. Los juicios éticos o proposiciones, si bien tienen que tomar los hechos en consideración, no son en si mismos factuales sino valorativos”.

En esta presentación telegráfica de la obra donde naturalmente nos hemos salteado muchas discusiones de gran interés, es pertinente mencionar a vuelapluma dos de los capítulos finales que se titulan respectivamente “La ética del capitalismo” y “La ética del socialismo”. Son muy a propósito del objeto de este ensayo puesto que, en el primer caso, elabora sobre la imposibilidad de hacer alusión a la moral allí donde no hay libertad puesto que un acto solamente puede juzgarse como moral o inmoral si el sujeto es libre de actuar o abstenerse de hacerlo. Solo pueda aludirse al acto moral o inmoral si la persona puede elegir libremente entre cursos de acción. A punta de pistola no hay la moralidad del acto correspondiente. “La libertad no es éticamente indiferente pero una condición necesaria de la moralidad”. La división del trabajo y la consiguiente cooperación social requieren de libertad, en el caso del proceso de mercado competitivo al efecto de que los precios coordinen información y conocimiento disperso y fraccionado entre millones de arreglos contractuales, todo lo cual implica el respeto a los derechos de propiedad.

Por su parte, los socialismos implican coerción, esto es, el uso de la fuerza para torcer los deseos y preferencias de la gente en direcciones necesariamente distintas de las que hubiera

elegido en libertad. En el contexto socialista no puede haber justicia puesto que no hay el “dar a cada uno lo suyo” ya que lo suyo significa la propiedad que se ha abolido en el extremo y se la afecta en otras vertiente, lo cual conduce al tan difundido tema de la imposibilidad técnica-económica del socialismo a que no hemos aludido más arriba: al eliminar o distorsionar los precios no permite la evaluación de proyectos y la contabilidad.

Debido a que en el contexto ético uno de los aspecto más criticados de los hombres de negocios que por sus “desmedidas ganancias” están “arruinando el planeta”, es lo que se ha bautizado como *ambientalismo* sobre lo que también nos hemos pronunciado en otras oportunidades pero volvemos sobre el asunto dada la relevancia del tema que estamos considerando ya que constituye uno de los cargos hoy más difundidos que se hacen a la sociedad libre en general y al hombre de negocios en particular. Un asunto sobre el que se han pronunciado destacados miembros de la tradición Austríaca así como también de otras escuelas y tradiciones que comparten los valores y principios de lo que a partir de Popper (1946/1950) se ha denominado genéricamente *la sociedad abierta*.

De un tiempo a esta parte los socialismos se han agazapado al ambientalismo como una manera más eficaz de liquidar la propiedad privada: en lugar de decretar su abolición al estilo marxista, la tragedia de los comunes se patrocina con mayor efectividad cuando se recurre a los llamados “derechos difusos” y la “subjektividad plural” a través de lo cual se abre camino para que cualquiera pueda demandar el uso considerado inadecuado de lo que al momento pertenece a otro. Para la supuesta preservación del planeta Tierra se liquida la propiedad.

Antes que nada, subrayamos que toda invasión a la propiedad debe ser castigada, ya se trate de un asalto, la emisión de monóxido de carbono, el desparramo de ácidos, basura o cualquier otra acción que lesione derechos de terceros. Ahora la tecnología permite a través de *remote sensing* y de *tracers* detectar los emisores, sean automotores, fábricas o fuentes equivalentes. De más está decir que no se trata de eliminar toda polución, de lo contrario habría que dejar de respirar debido a la contaminación presente en cada exhalación.

Vamos entonces a la ecología propiamente dicha. En primer lugar, el denominado calentamiento global. Entre muchos otros, el fundador y primer CEO de Weather Channel,

John Coleman (2017), el premio Nobel en física, Ivar Giaever (2019), el ex presidente de Greenpeace de Canadá, Patrick Moore (2019), y el profesor de economía de la Universidad de Estocolmo Joahan Norberg (2016/2018) sostienen que se trata de un fraude en el sentido de tergiversación de estadísticas puesto que, por una parte, el aumento en la temperatura en el planeta Tierra se ha elevado medio grado en el transcurso del último siglo y fue antes de que aparecieran los gases que fueron inyectados por los humanos en la atmósfera (principalmente dióxido de carbono). Por otra parte, explican que desde hace cincuenta años se ha producido un leve enfriamiento del planeta con cambios en los que el neto de masas de hielos engrosados y derretidos resultó a favor de lo primero. También apuntan que en la época de los dinosaurios, en la Tierra el nivel de dióxido de carbono era entre cinco y diez veces superior al actual lo cual contribuyó a la riqueza de la vegetación, épocas en las que la Tierra era a veces más calurosa y húmeda y otras de enfriamiento y sequedad, en simultáneo con las referidas altas dosis de dióxido de carbono.

El efecto invernadero es controvertido. La opinión dominante es refutada por académicos y científicos de peso como Fredrik Segerfeldt (2005), Martin Wolf (2004), Terry L. Anderson y Donald Leal (1991). Según estas opiniones, en las últimas décadas hay zonas donde se ha engrosado la capa de ozono que envuelve el globo en la estratosfera. En otras se ha debilitado o perforado. En estos últimos casos, los rayos ultravioletas, al tocar la superficie marina, producen una mayor evaporación y, consecuentemente, nubes de altura, que dificultan la entrada de rayos solares. Esto conduce a un enfriamiento del planeta, que se verifica con adecuadas mediciones tanto desde la tierra como desde el mar.

Se sostiene también que el fitoplancton absorbe diez veces más dióxido de carbono que todo el liberado por los combustibles fósiles. Y que las emisiones de dióxido de sulfuro a través de aerosoles compensa la concentración de dióxido de carbono en la atmósfera que produce el mencionado enfriamiento. El Executive Committee of the World Meteorological Organization de Ginebra concluye: "El estado de conocimiento actual no permite realizar predicciones confiables acerca de la futura concentración de dióxido de carbono o su impacto sobre el clima".

En cualquier caso, como nos aconseja Thomas Sowell (2016), siempre debe tenerse muy presente el *trade-off* de cada medida que se adopta. Por ejemplo, al conjeturar que los

clorofluorcarbonos destruyen las moléculas de la capa de ozono a causa del uso de refrigeradoras y aparatos de aire acondicionado, combustibles de automotores y ciertos solventes para limpiar circuitos de computadoras, hay que considerar las intoxicaciones que se producen debido a refrigeraciones y acondicionamientos deficientes de la alimentación, como también de los accidentes automovilísticos debido a la fabricación de automotores más livianos.

No cabe repetir un lado de la argumentación por el hecho de que el poder de lobby sea mayor, debemos analizar con detenimiento las distintas posiciones, sobre todo cuando se trata de un tema tan delicado. A veces la arrogancia impide advertir que los cambios más radicales en el planeta tuvieron lugar antes de la Revolución Industrial, lo cual incluye las notables bajas en el mar (se podía cruzar a paso firme el estrecho de Bering y las especies y las temperaturas se modificaron grandemente).

En segundo lugar, la preocupación por la extinción de especies animales. Muchas especies marítimas están en vías de extinción. Esto hoy no sucede con las vacas, aunque no siempre fue así: en la época de la colonia, en buena parte de América latina el ganado vacuno se estaba extinguiendo debido a que cualquiera que encontrara un animal podía matarlo, engullirlo en parte y dejar el resto en el campo. Lo mismo ocurría con los búfalos en Estados Unidos. Esto cambió cuando comenzó a utilizarse el descubrimiento tecnológico de la época: la marca, primero, y el alambrado, luego que clarificaron los derechos de propiedad. Lo mismo ocurrió con los elefantes en Zimbabwe, donde, a partir de asignar derechos de propiedad de la manada se dejó de ametrallarlos en busca de marfil.

Tercero, respecto al temor por la desaparición del agua, el premio Nobel en economía Vernon L. Smith escribe: "El agua se ha convertido en un bien cuya cantidad y calidad es demasiado importante como para dejarla en manos de las autoridades políticas" (2005). El planeta está compuesto por agua en sus dos terceras partes, aunque la mayoría es salada o está bloqueada por los hielos. Sin embargo, hay una precipitación anual sobre tierra firme de 113.000 kilómetros cúbicos, de la que se evaporan 72.000. Eso deja un neto de 41.000, capaz de cubrir holgadamente las necesidades de toda la población mundial (para no decir nada de los formidables recursos en los océanos hoy sujetos a la antes referida tragedia de los comunes, Benman, 1984). Sin embargo, se producen millones de muertes por agua contaminada y

escasez. Tal como ocurre en Camboya, Ruanda y Haití, eso se debe a la politización de la recolección, el procesamiento y la distribución del agua. En esos países, por ejemplo, la precipitación es varias veces superior a la de Australia, donde no tienen lugar esas políticas y en consecuencia no ocurren esas tragedias.

En cuarto lugar, la lluvia ácida que tal como lo refiere Robert Balling (1992) -doctor en geografía y ex director de la Oficina de Climatología de Arizona- se traduce en precipitaciones que incluyen ácido nítrico y ácido sulfúrico provenientes de algunas industrias que naturalmente deben ser castigadas. Especialmente plantas eléctricas que generan emisiones de dióxido de sulfuro y óxido de nitrógeno, que afectan los vegetales e incorporan acidez en los ríos y lagos, con consecuencias negativas para las especies que allí se desarrollan.

Como una nota al pie, consignamos que a juzgar por lo que escriben los historiadores de la ciencia, seguramente las primeras palabras del hombre después de los ruidos guturales debe haber sido la queja y la exclamación dirigida a un amigo al salir de la cueva: ¡que raro está el clima!

Por último, en los ensayos recopilados por Julian Simon y Herman Kahn (1984) enfatizan en el tema de los recursos naturales referidos a los conceptos de sustitución, reciclaje y la tecnología. Si el carbón de la época de la Revolución Industrial fue sustituido con creces por el petróleo y este eventualmente lo será por la energía nuclear, solar y eólica, la humanidad no solo no ha perdido nada sino que ha ganado mucho. Si el cobre es reciclado *ad infinitum* no hay pérdida de cobre y el reciclado genera resultados más satisfactorios, la situación evidentemente mejora para el hombre (y si, además, en este caso, es en gran medida sustituido por la fibra óptica, las consecuencias benéficas resultan exponenciales). Si la tecnología progresa a pasos más agigantados que el consumo de un recurso que se estima no renovable y no duradero, el resultado es también mejor y si se trabaja con recursos renovables y duraderos como la arena para fabricar chips de computadoras los efectos son más auspiciosas aún.

Por otro lado, enfatizan el rol trascendental de los precios en el mercado: manteniendo los demás factores iguales, cuando la demanda aumenta se incrementan los precios, lo cual torna más económica la extracción de recursos en áreas hasta el momento impensadas (como, por

ejemplo, la extracción de minerales de baja concentración pero de enormes cantidades en el suelo marino), al tiempo que incentiva la exploración de los antedichos sustitutos.

Estos autores mantienen que hay dos métodos de calcular reservas de recursos naturales. Uno es el de los ingenieros y el otro es el de los economistas. El de los ingenieros se limita a extrapolar el precio y el ritmo de consumo en relación a las reservas físicas estimadas al momento. El método de los economistas, en cambio, consiste en no considerar la extrapolación de una situación estática sino, como queda expresado, de comprender que cuando se considera más urgente un bien el precio se eleva y por ende las reservas se estiran.

Además, señalan que si se concluye que los precios futuros se elevarán, los especuladores comprarán en el presente para vender en el futuro con lo que elevan el precio actual y lo deprimen en el futuro.

Finalmente, la ingeniería genética ha producido una llamativa revolución al posibilitar mejoras extraordinarias en la calidad de vida en muy diversos planos. Nos estamos refiriendo a notables aumentos en la productividad, a plantas resistentes a plagas y pestes que, por ende, no requieren el uso de plaguicidas y pesticidas químicos, a la posibilidad de incrementar el valor nutritivo, a la capacidad de incorporar ingredientes que fortalezcan la salud (incluyendo la disminución de alergias) y mejoren el medio ambiente y el enriquecimiento de los suelos, tal como ha explicado entre otros el biólogo molecular, premio Nobel en medicina, Richard Roberts (1999). De más está decir que lo que aquí dejamos consignado no es incompatible con que simultáneamente se trabajen otros procedimientos como los alimentos orgánicos en los que se excluyen todo tipo de transgénicos, para lo que se recurre a fertilizantes producto de la composta o abono orgánico que son el resultado de residuos animales y vegetales. Es la gente la que debe decidir sus preferencias en base a la información disponible y si hubiera conflictos estos deberán resolverse en los estrados judiciales en el contexto de un proceso evolutivo y abierto, excluyendo la posibilidad que unos impongan sus criterios a otros.

En resumen, los aportes y contribuciones para integrar el mundo de los negocios al análisis económico -principalmente por parte de la Escuela Austríaca y también de otras tradiciones de pensamiento compatibles con el respeto por las autonomías individuales- pone en el primer plano la ética como el basamento y los cimientos para exploraciones ulteriores.

Referencias bibliográficas

Anderson, Terry y Leal, Donald (1991), *Free Market Environmentalism*, San Francisco, Pacific Institute for Public Policy.

Bailling, Robert (1992), “The Heated Debate: Greenhouse Predictions versus Climate Reality”, San Francisco, Pacific Research Institute for Public Policy.

Barry, Norman (1998/2000), *Business Ethics*, Indiana, Purdue University Press.

Benegas Lynch, Alberto (h) (1972/2011), *Fundamentos de análisis económico*, Panamá, Ediciones Sociedad Abierta.

Benegas Lynch, Alberto (h) y Krause, Martín (1998), *En defensa de los más necesitados*, Buenos Aires, Editorial Atlántida.

Benegas Lynch, Alberto (h) (1998), “Bienes públicos, externalidades y los *free riders*: el argumento reconsiderado”, Santiago de Chile, *Estudios Públicos*, No. 71, Invierno.

Benegas Lynch, Alberto (h) (2017), “¿Es posible el gobierno limitado?”, Madrid, *Procesos de Mercado. Revista Europea de Economía Política*, Volumen xiv, No. 2, Otoño.

Best, Roger (2005), *Market-Based Management*, Oregon University Press.

Blaug, Mark (1991), “Afterword”, *Appraising Economic Theories*, Aldershot, UK, Edward Elgar Publishing, Neil de Marchi y Mark Blaug, eds.

Böhm-Bawerk, Eugen (1884/1959), *Capital and Interest*, South Holland, ILL., Libertarian Press.

Coase, Ronald (1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*.

Coase, Ronald (1988) “The Firm, the Market and the Law”, Chicago, University of Chicago Press.

Cohen, Morris (1945/1975), *Introducción a la lógica*, México, Fondo de Cultura Económica.

Coleman (2017) <https://www.youtube.com/watch?v=pHqPF30jg2w>

Chandler, Alfred (1977), *The Visible Hand*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

de Bono, Edward (1978/1980), *La práctica de pensar*, Barcelona, Editorial Kairós.

de Jasay, Anthony (1989), *Social Contract, Free Ride: A Study of the Public Good Problem*, Londres, Clarendon Press.

Demsetz, Harold (1969), “Information and Efficiency: Another Viewpoint”, *Law & Economics*.

Denman, D.R. (1984), *Markets Under de Sea? A Study of the Potential of Private Property Rights in the Seabed*, Londres, The Institute of Economic Affairs.

Ellig, Jerry (1993), “Internal Pricing for Corporate Services”, Center for the Study of Market Processes, George Mason University.

Evans, David y Grossman, Sanford (1982), *Breaking Up Bell: Essays on Industrial Organization and Regulation*, University of California Press.

Flew, Antony (1985), *Thinking about Social Thinking. The Philosophy of Social Sciences*, Oxford, Basil Blackwell.

Foss, Nicolai (1993), “More on Knight and the Theory of the Firm”, *Managerial and Decision Economics*.

Friedman, Milton (1970), “The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits”, New York, The New York Times Magazine.

Giavever, Ivar (2019) <https://www.youtube.com/watch?v=OFcchad00fU>

Harding, Garret (1968) “The Tragedy of the Commons”, *Science*.

Hayek, Friedrich (1944/1948). “The Use of Knowledge in Society”, *Individualism and Economic Order*, Chicago, The University of Chicago Press.

Hayek, Friedrich (1952/1979), *The Counter-Revolution of Science. Studies on the Abuse of Reason*, Indianapolis, Liberty Press.

Hazlitt, Henry (1964), *The Foundations of Morality*, Princeton, NJ., Van Nostrand Company Inc.

Hicks, John (1973/1976), *Capital y Tiempo*, México, Fondo de Cultura Económica.

Hospers, John (1967/1976), *Introducción al análisis filosófico*, Madrid, Alianza Editorial.

Kirzner, Israel (1960), *The Economic Point of View*, Princeton, NJ., Van Nostrand Company Inc.

Kirzner, Israel (1985), *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago, The University of Chicago Press.

Klein, Peter (1996/1997), “La empresa y el cálculo económico”, *Libertas*.

Littlechild, Stephan (1986), *The Fallacy of the Mixed Economy: an Austrian Critique of Recent Economic Thinking and Policy*, Londres, Institute of Economic Affairs.

Koch, Charles, (1990) <https://www.charleskochinstitute.org/about-us/market-based-management/>

Machan, Tibor (1997), *A Primer on Ethics*, Norman, Oklahoma University Press.

Machan, Tibor (1998), *Generosity. Virtue in Civil Society*, Washington DC, Cato Institute.

Manne, Henry (1965) “Mergers and the Market for Corporate Control”, *Journal of Political Economy*.

Menger, Carl (1871/1950), *Principles of Economics*, Glencoe, Illinois, The Free Press.

Miller, Gary (1992/1993), *Managerial Dilemmas. The Political Economy of Hierarchy*, Cambridge University Press.

Mises, Ludwig von (1920/1943), “Economic Calculation in the Socialist Commonwealth”, *Collectivist Economic Planning*, New York, Augustus M. Kelly, F.A. Hayek, ed.

Mises, Ludwig von (1949/1963), *Human Action. A Treatise on Economics*, New Haven, Yale University Press.

Moore, Patrick (2019) <https://www.youtube.com/watch?v=v3A4wrPU2jY>

Norberg, Johan (2016/2018), *Grandes avances de la humanidad*, Buenos Aires, Editorial El Ateneo.

North, Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

Parker, David y Stacey, Ralph (1994), *Chaos, Management and Economics*, Londres, Institute of Economic Affairs.

Petres, Tom (1987/1991), *Thriving on Chaos*, New York, Harper Perennial.

Planck, Max (1936/1947), *¿Hacia donde va la ciencia?*, Buenos Aires, Editorial Losada.

Polanyi, Michael (1951/1980), *The Logic of Liberty*, Chicago, The University of Chicago Press.

Porter, Michael (1979) “How Competitive Forces Shape Strategy”, *Harvard Business Review*.

Popper, Karl (1934/1977), *La lógica de la investigación científica*, Barcelona, Paidós.

Popper, Karl (1946/1950), *The Open Society and its Enemies*, Princeton, NJ., Princeton University Press.

Popper, Karl (1963/1983), *Conjeturas y refutaciones*, Barcelona, Paidós Ediciones.

Popper, Karl y Eccles, John (1977/1980), *El yo y su cerebro*, Barcelona, Editorial Labor Universitaria.

Prigogine, Ilya (1993/1997), *Las leyes del caos*, Barcelona, Grijalbo Mondadori.

Roe, Mark (1994), *Strong Managers, Weak Owners: The Philosophical Roots of American Corporate Finance*, Princeton University Press.

Rothbard, Murray (1962/1970), *Man, Economy and State. A Treatise on Economic Principles*, Los Angeles, Nash Publishing.

Senge, Peter (1990) *The Fifth Discipline*, MIT University Press.

Schakle, George (1983), “The Bounds of Unknowledge”, *Beyond Positive Economics*, New York, St. Martin’s Press.

Segerfeldt, Fredrik (2005), *Water for Sale. How Business and the Market can Resolve the World’s Water Crisis*, Washington DC, Cato Institute.

Simon, Julian y Kahan, Herman eds. (1984), *The Resourceful Earth*, New York, Basil Blackwell.

Smith, Adam (1759/1976), *The Theory of Moral Sentiments*, Indianapolis, Liberty Classics.

Smith, Vernon (2005) en comentario a Segerfeldt (*Op.cit.*)

Stancey. Ralph (1992), *Managing the Unknowable. Strategic Boundaries between Order and Chaos in Organizations*, San Francisco, Jossey-Bass Publishers.

Roberts, Richard (1999) <https://www.youtube.com/watch?v=wm2bUI3uWII>

Sowell, Thomas (1980), *Knowledge and Decisions*, New York. Basic Books.

Sowell, Thomas (1999), *In Quest for Cosmic Justice*, New York, The Free Press.

Sowell, Thomas (2016), *Wealth, Poverty and Politics*, New York, Basic Books.

Tallis, Raymond (2004), *Why the Mind is not a Computer*, Londres, Imprint Academic.

Taylor, Frederick (1911), *Principles of Scientific Management*, New York, Simon & Shuster.

Williamson, Oliver (1975), *Markets and Hierarchies*, New York, The Free Press.

Wolf, Martin (2004), *Why Globalization Works*, New Haven, Yale University Press.