

cer cuál es la cantidad de capital que en cada momento se encuentra disponible, aunque sin duda esté ésta estrictamente acotada en el sentido de que, en la medida en que se la rebase o no se la alcance, aparecerán las correspondientes disrupciones entre las demandas y ofertas futuras de los bienes y servicios afectados. En el supuesto examinado, tales diferencias no están sometidas a procesos de corrección automática, sino que implicarán el incumplimiento de algunas de las instrucciones recibidas, sea porque ciertas mercancías precisadas no estén disponibles, sea porque determinados materiales o equipos no puedan ser utilizados en las proporciones establecidas al no disponerse de los necesarios bienes de producción complementarios (herramientas, materiales o mano de obra). Ninguna de las magnitudes requeridas por el planificador puede ser determinada a través de su contrastación o comparación con algo «dado», ya que todas dependerán de las decisiones adoptadas por diversos conjuntos de sujetos que, entre diversas posibles alternativas, decidirán a la luz de la información personal de que disponen en cada momento. Sólo cabe establecer una solución aproximada del problema a través de la combinada aportación, a través de los precios de mercado, de los proyectos de quienes están en situación de valorar las circunstancias que cada actor juzgue relevantes. La «cantidad de capital» derivará, por ejemplo, de la constatación del conjunto de recursos reservados para necesidades futuras (recursos que las gentes están voluntariamente dispuestas a detraer del consumo presente), es decir, de la preferencia por el ahorro.

La adecuada aprehensión del papel que desempeña la transmisión de información (es decir, del conocimiento concreto en torno a las circunstancias concurrentes) constituye la clave de la comprensión del funcionamiento de los órdenes sociales extensos. Hallámonos, sin embargo, ante cuestiones eminentemente abstractas cuya comprensión resulta especialmente difícil para cuantos han sido formados de acuerdo con los cánones racionalistas hasta ahora prevalentes en los enfoques mecanicistas, cientistas y constructivistas, a los que tan proclives han sido nuestros sistemas educativos y que, por lo tanto, tan escasa atención han dedicado a los avances alcanzados en el estudio de las ciencias biológicas, económicas y de la evolución. Debo confesar que, en lo que a mí respecta, los conceptos que nos ocupan me han exigido una larga peregrinación mental desde que por primera vez atisbara su esencia fundamental con ocasión de mi ensayo *Economics and Knowledge* (1936/48). Sólo más tarde completé su más detallada elaboración en *Competition as a discovery procedure* (1978, 179-190), así como en *The Pretence of Knowledge* (1978, 23-24), integrando todo ello, finalmente, en una teoría general en torno al carácter disperso de la información, tesis sobre la que baso mi actual convicción de la superioridad de los órdenes espontáneos sobre los que son fruto de una planificación centralizada.

## EL MISTERIOSO MUNDO DEL COMERCIO Y DEL DINERO

### *El desprecio hacia lo comercial*

No toda la animadversión contra el mercado proviene de motivaciones epistemológicas, metodológicas, cientistas o racionalistas. Existen otras, más oscuras, motivaciones negativas. Para comprenderlo, será conveniente que, abandonando el más o menos racional análisis hasta ahora desarrollado, nos adentremos en el examen de ciertas causas de índole más arcaica (y hasta arcana), al objeto de analizar esos planteamientos más bien emotivos que inspiran especialmente a los socialistas y primitivistas en sus tomas de posición con relación al comercio, los procesos de intercambio y el mundo de las instituciones financieras.

Ha quedado ya explicado que la actividad comercial depende fundamentalmente de que en las transacciones prevalezca, además de un conocimiento especializado y personal, un cierto nivel de confidencialidad, lo que resulta aún más esencial en el mundo de las finanzas. Al abordar cualquier actividad económica, no sólo se arriesga el tiempo y el esfuerzo invertidos; el sujeto aporta también cierta información previamente acumulada que le permite evaluar en cada caso concreto sus oportunidades de éxito, así como las posibles ventajas particulares. Sólo se tomará la molestia de buscar dicha información si mediante ella espera alcanzar resultados que por lo menos le compensen de los costes incurridos en su obtención. Si el comerciante tuviera que pregonar a los cuatro vientos los detalles relativos a dónde y cómo logra adquirir artículos mejores o más baratos, poco interés tendría para él su actividad, ya que sus competidores se encontrarían en condiciones de adoptar estrategias similares, con lo que no se llegaría a disfrutar del provechoso efecto que el comercio facilita a la sociedad. Recuérdese, por otro lado, cuán elevado es el

cúmulo de conocimientos concretos que permanecen sin articular —y que son difícilmente articulables—, cual acontece, por ejemplo, con la intuición empresarial de que determinado artículo puede gozar en el mercado de favorable acogida. Aparte, pues, de cualquier efecto desincentivador, resulta materialmente imposible hacer «pública» esa información.

Claro está que cualquier comportamiento cuyos fines no sean por todos no sólo conocidos sino incluso valorables *a priori* —es decir, que no queden incluidos en esa categoría de realidades que Ernest Mach califica de «observables y tangibles»— es incapaz de satisfacer las exigencias racionalistas a que antes nos referimos. Lo intangible, por otro lado, siempre ha sido observado con desconfianza y prevención, si bien conviene afirmar, de pasada, que los socialistas no se encuentran solos (aunque por razones distintas de las apuntadas) en esta desconfiada actitud hacia el mundo mercantil. El propio Bernard Mandeville advirtió que «le aterrorizaba pensar en los grandes esfuerzos y riesgos que el comerciante se ve obligado a asumir en tierras extrañas, en las largas singladuras y procelosos mares que se ve obligado a transitar, en los diferentes climas que tiene que soportar, así como sobre su alto nivel de dependencia de la favorable disposición de los diversos países en los que desarrolla su actividad» (1715/1924:1, 356). Tanto para quien actúa como para quien se inhibe de actuar, es ciertamente inquietante constatar hasta qué punto su vida depende de decisiones ajenas que en modo alguno puede personalmente controlar.

Esta recelosa disposición y pusilánime actitud ha dado lugar a que, desde siempre, y a lo largo y ancho del orbe, el vulgo (y también los más conspicuos pensadores socialistas) haya conceptualizado la actividad comercial como algo escasamente relacionable con el verdadero esfuerzo productivo, algo intrínsecamente caótico, superfluo, ideológicamente inexplicable, despreciable, deleznable y de ínfima condición. Invariablemente, «el comerciante ha sido víctima del menosprecio y oprobio moral... Siempre se ha considerado ruin comprar barato para vender caro... El comportamiento de los mercaderes conculcaba los hábitos de cooperación de las agrupaciones humanas primitivas» (McNeill, 1981:35). En este orden de ideas, recuérdese, por último, la afirmación de Eric Hoffer de que «la hostilidad hacia el comerciante —especialmente por parte de los escribas— puede reputarse tan antigua como la propia historia escrita».

Muchas son las razones por las que la humanidad se ha mostrado proclive a tan negativa actitud, y diversas las modalidades que ésta

ha revestido. En épocas pasadas no fue excepcional que el comerciante se viese condenado al ostracismo, aunque otras actividades económicas no dejaran de sufrir idéntico sino. Ciertos oficios artesanales, especialmente el de la forja de metales, fueron de algún modo relacionados con la brujería por los estamentos agrícolas y pastoriles. De ahí que quienes los practicaban se vieran obligados a mantener sus talleres alejados del centro de los núcleos de población. Después de todo, ¿no era verdad que con sus misteriosas actividades los herreros transformaban los materiales? Más grave debió parecer a aquellas primitivas culturas el caso del comerciante que, dedicado a sus esotéricos comportamientos —desarrollados, por añadidura, según modalidades que el pueblo era incapaz de comprender—, parecía alterar ciertas esencias inmateriales que afectan al valor de los artículos comerciados. ¿Cómo aceptar que fuera posible satisfacer nuevas apetencias sin haber incrementado previamente el número de bienes disponibles? Por ello tuvo que parecer oportuno mantener alejados de los estamentos respetables y dignos a quienes se dedicaban a tan inusuales prácticas. Platón y Aristóteles no dejaron de suscribir esa negativa actitud en relación con la actividad comercial, pese a vivir en una ciudad que debía fundamentalmente su promimente posición a su desarrollada infraestructura mercantil. Más tarde, en época feudal, la actividad comercial siguió mereciendo una valoración igualmente desfavorable. Mercaderes y artesanos, excepción hecha de quienes se hallaban integrados en algún núcleo de población, dependían en cuanto a su seguridad personal y patrimonial de quienes defendían con la espada las rutas comerciales. El tráfico mercantil estuvo entonces condicionado por la protección del profesional de las armas, que, a cambio de sus servicios, exigía ventajas económicas y favorable trato social, situación que, pese a la posterior evolución de los acontecimientos, persistió allí donde se mantuvo vigente el modelo feudal o donde no estuvo éste sometido a las fuerzas compensadoras de una burguesía floreciente o a la influencia de alguna ciudad comercial. En Japón, incluso en las postrimerías del siglo XIX, parece que quienes actuaban guiados por el lucro eran considerados casi intocables.

Ese ostracismo al que, por lo general, estuvo sometido el comerciante es en cierto modo comprensible si tenemos en cuenta que, para el hombre medio, tal tipo de actividad estuvo siempre rodeado de misterio. Ahora bien, esos «misterios» atribuidos al comercio consistían simplemente en que ciertos sujetos sabían hacer uso de una información de la que otros carecían y cuya obtención resultaba

igualmente intrigante por implicar la adopción de hábitos que para muchos resultaban hasta repulsivos y que únicamente eran practicados en tierras lejanas de las que sólo a través de la leyenda y del rumor se sabía. Aunque el aforismo *ex nihilo nihil fit* sea hoy rechazado a nivel científico (véase Popper, 1977/84:14, y Bartley, 1978:675-76), dicho tipo de planteamiento subsiste en el ánimo de muchos que se precian de dejarse llevar sólo por el sentido común. A brujería sigue sonando la pretensión de que «de la nada» pueda incrementarse el valor de los bienes, o que tal logro pueda alcanzarse a través de un esfuerzo que, lejos de implicar aportación material alguna, se limite a *reordenar* lo ya existente.

Un factor al que no se le ha dado la debida importancia y que ha contribuido a reforzar el popular prejuicio anteriormente señalado es la tradicional limitación del concepto «trabajo» al esfuerzo meramente físico o muscular, postura que hallamos presente en la prescripción bíblica de ganar el pan «con el sudor de la frente». Tanto la fuerza física como las armas y utensilios que la acompañan son, para cualquiera, no sólo visibles sino hasta tangibles. Nada tienen de misterioso incluso para quienes nunca llegan a disponer de ellos. Por tal razón, no hubo que aguardar a las épocas feudales para que adquiriera popularidad esta positiva valoración tanto del esfuerzo físico como de la capacidad personal de ejercerlo. Formó parte del instinto innato de los pequeños grupos y fue compartido tanto por los estamentos agrícolas como por los pastoriles y guerreros, sin olvidar la clase artesanal y el simple ciudadano. Cualquier sujeto se encontraba en condiciones de percibir cómo el esfuerzo físico del agricultor o del artesano incrementa el conjunto de bienes disponibles, lo que siempre constituyó justificación de cualquier diferencia personal de ingresos o de *status*.

De este modo, la competencia a nivel físico debió sin duda hacer acto de presencia en los estadios más primitivos de la humanidad, materializándose en las competiciones deportivas y enfrentamientos por la primacía jerárquica (véase apéndice E), cuyos resultados dependían de la «visible» constatación de la superioridad del vencedor. Ahora bien, a medida que en los procesos de competencia fue adquiriendo importancia el factor «conocimiento» —que nada tiene de «abierto» o de visible—, la señalada familiaridad y sensación de «juego limpio» empezó a desvanecerse, pues no todos los sujetos implicados disponían de la información que el éxito requería y que muchos consideraban incluso inalcanzable. Este nuevo tipo de competencia puso en peligro ese sentido de solidaridad y fundamental consenso

que prevaleciera en los anteriores estadios históricos. Claro está que, en la perspectiva del orden extenso, tales actitudes no pueden menos de ser consideradas egoístas, de una especial forma de egoísmo que sacrifica el bienestar de los individuos a la solidaridad de grupo.

Tales prejuicios mantenían su influencia en el siglo XIX. Y así, cuando Thomas Carlyle —autor que tan profunda influencia ejerciera en el mundo literario de su época— predicó que «sólo el trabajo ennoblece» (1909:160) se refería sin duda únicamente al esfuerzo físico, y quizá hasta al meramente muscular. Para el citado autor, lo mismo que para Karl Marx, la única verdadera fuente de riqueza es el trabajo material. Sin embargo, esa peculiar manera de ver las cosas quizá esté perdiendo vigencia en la actualidad. De hecho, es evidente que esa fuerza física, que nuestros instintivos impulsos tanto estiman, desempeña un papel cada vez menos fundamental en la sociedad moderna. Cuando hoy se habla de «poder», se alude más bien a la capacidad de hacer dentro del marco legal establecido y no al simple ejercicio de la capacidad muscular. Claro está que nuestra sociedad sigue precisando de gentes especialmente vigorosas. Pero, por lo general, tal tipo de actividad laboral ha quedado reducida a uno de los muchos esfuerzos especializados de los que la sociedad hace uso. Únicamente en las comunidades más primitivas prevalecen quienes descuellan por su fuerza física.

Sea de ello lo que fuere, es indudable que el conjunto de actividades comerciales, que abarcan desde el simple trueque hasta las más complejas modalidades de intercambio, como la gestión empresarial y la optimización de recursos, siguen siendo menospreciadas por la mayor parte de la gente, que persiste en la negativa a otorgarles la categoría de *trabajo real*. Muchos son, en efecto, quienes siguen negándose a admitir que el cuantitativo aumento de los medios materiales —lo mismo que el consiguiente incremento del nivel de bienes— depende hoy en mayor medida de la mejor ordenación de los bienes existentes, que así potencian su utilidad, que de la mera transformación de unas sustancias en otras. El mercado gestiona realidades objetivas y dedica sus esfuerzos muchas veces a la simple reordenación de los bienes existentes, sin que en tal proceso tengan éstos por qué aumentar en número, con independencia de lo que al respecto se piensa debe acontecer. En vez de incrementar el número de artículos disponibles, lo que el mercado hace es transmitir información sobre los ya existentes. La crucial función implícita en la aportación de nueva información resulta perennemente infravalorada por quienes, condicionados por sus planteamientos mecanicistas o cienti-

fistas, suponen que dicha información se encuentra al alcance de todos, por lo que persisten en ignorar el papel que en los procesos de valoración desempeña la escasez relativa de los diferentes tipos de mercancías.

No deja de ser paradójico que se suela tachar de materialistas precisamente a quienes más se niegan a considerar los acontecimientos económicos en términos estrictamente materiales, es decir, en términos de cantidades físicas o sustancias materiales, sino que se guían por el cálculo en términos de valor, esto es, por el aprecio que los hombres tienen de estos objetos, y particularmente por aquellas diferencias entre costes y precios que llamamos beneficios. Es precisamente el afán de lucro lo que permite a los distintos actores no pensar en términos de cantidades materiales encaminadas a satisfacer determinadas necesidades concretas de individuos conocidos y concentrar sus esfuerzos en la optimización de ese producto global objetivo a cuyo logro colaboran con esfuerzos análogos un amplio conjunto de actores desconocidos.

En materia económica subsiste todavía un error de carácter fundamental a cuya propagación contribuyó el propio hermano de Carl Menger, Anton. Se trata del convencimiento de que «el producto del trabajo» deriva principalmente del esfuerzo físico. John Stuart Mill contribuyó probablemente más que nadie a la popularización de este viejo error al afirmar en sus *Principios de Economía Política* (1948, «On Property», libro II, cap. I, secc. 1; *Works*, II:260) que «mientras que las leyes y condiciones de la producción de la riqueza son similares a las físicas», la distribución del producto obtenido «es algo que sólo concierne a las instituciones humanas». Dicho producto, prosigue Mill, «puede la humanidad distribuirlo, individual o colectivamente, como juzgue más conveniente». De ahí su conclusión de que «la sociedad puede con plena libertad proceder a la distribución de la riqueza, según las modalidades que considere más oportunas». Al postular Mill que el problema de la producción es reducible a cuestiones meramente técnicas y que ningún nexo la une con el proceso distributivo, prefirió soslayar que el volumen alcanzado por la producción depende del *aprovechamiento* que se haga de las oportunidades existentes, lo cual, lejos de ser un problema meramente técnico, es una realidad cuajada de connotaciones económicas. El flujo de bienes obtenidos a lo largo del proceso productivo sólo puede ser elevado al máximo si los esquemas distributivos son capaces de aportar al sistema los elementos orientativos que representan los precios de mercado. El volumen total de lo que puede ser distribuido depende de los criterios en que se base la producción, criterios que, en una economía de mercado, se basan en los precios y la distribución. Es un error suponer que, «obtenida la producción», puede hacerse con ella lo que se considere más oportuno, *pues aquella no se habría conseguido* si los individuos no hubieran generado información sobre los precios al asegurarse unas determinadas porciones del total de bienes.

Existe otro error. Al igual que Marx, también Mill sostuvo que los valores de los diferentes bienes y servicios son solamente efecto, y no también causa, de las decisiones humanas. Más adelante, al ocuparnos de la teoría

de la utilidad marginal, demostraremos lo erróneo de esta afirmación, así como del aserto de Mill según el cual «nada queda ya por descubrir en lo que respecta a la teoría del valor; encuéntrase ésta hoy plena y definitivamente elaborada» (1848, III, I, secc. 1, *Works*, II:199-200).

Ahora bien, con independencia de que se desee o no otorgar a la actividad comercial la categoría de «trabajo real», no cabe duda que, a través de ella, y en virtud de un esfuerzo de carácter puramente mental —y no muscular o físico—, se logra satisfacer mejor las necesidades de todos a nivel tanto colectivo como individual. El que un mero intercambio de bienes incremente las ganancias de cuantos en él intervienen, y el que tal operación no redunde en perjuicio de nadie (o, lo que es lo mismo, que a causa de ella nadie sea objeto de lo que algunos han denominado «explotación»), fue y sigue siendo una conclusión difícil de captar intuitivamente. A fines dialécticos, se recurre muchas veces al ejemplo de Henry Ford para demostrar que la persecución del lucro redundaría, en definitiva, en beneficio de muchos. El ejemplo, aunque ilustrativo, dado que permite evidenciar claramente cómo un empresario logra beneficiar directamente a un específico grupo, y cómo de hecho lo consiguió Ford, es, sin embargo, insuficiente, ya que por lo general no es posible rastrear los muchos efectos indirectos que comporta un aumento de la productividad. La aparición, por ejemplo, de un mejor procedimiento para fabricar tuercas, fibras químicas, vidrio o papel proyectará de tal modo sus beneficios sobre toda la economía que será imposible captar concretamente todos los nexos de causa y efecto.

Como fruto de todas estas influencias, son muchos los que, aún hoy, siguen negándose a valorar debidamente ese esfuerzo meramente mental que caracteriza a la actividad comercial. Y aun cuando no se atrevan ya a identificar tal quehacer con la brujería, no dejan por ello de sospechar que, en último extremo, siempre tienen algo de truco o de poco honrado artificio. Los ingresos que proporciona suelen considerarse, por tal razón, asimilables a los logrados por ese mero azar que pone la presa al alcance del cazador o del pescador (que, por lo demás, sí realizan un esfuerzo físico).

Ahora bien, si el enriquecimiento logrado a través de esa simple «reordenación» de la realidad existente llenaba de perplejidad al hombre primitivo, mayor debió ser su asombro y suspicacia al observar la incansante actividad de búsqueda de información por parte del comerciante. En lo que atañe a su aportación productiva, el papel del transporte en la actividad comercial es hasta cierto punto percibido por el vulgo, por lo menos cuando, tras una paciente explicación,

llega a comprender la función que desempeña. Por citar un ejemplo, señalaré que la falacia implícita en la idea de que el comerciante no hace más que reordenar lo ya existente puede rebatirse fácilmente diciendo que son muchas las mercancías cuya obtención sería imposible si previamente no se hubiera concentrado en determinada zona un conjunto de recursos procedentes quizá de muy lejanos lugares. El valor relativo de tales recursos dependerá, en consecuencia, no de sus atributos físicos, sino del número de específicos conjuntos que de los mismos se logre en cada caso situar en las requeridas localizaciones. De donde se deduce que el intercambio comercial de materias primas y bienes semielaborados es un proceso crucial para la fabricación y subsiguiente disponibilidad de aquellas mercancías cuya elaboración exija (quizá en cantidades incluso meramente testimoniales) recursos que sólo en distantes lugares se encuentran disponibles. La elaboración de determinados artículos, cuyas más fundamentales materias primas sólo en determinada región se hallan concentradas, puede precisar la incorporación de ínfimas cantidades de otros ingredientes (mercurio, fósforo o algún específico catalizador, por ejemplo) que sólo existen en los antípodas. La actividad comercial, pues, crea las posibilidades de la producción física.

La idea de que tal superior capacidad productiva, e incluso ese previo proceso de concentración de los necesarios recursos, exige también la ininterrumpida búsqueda de información en un mundo siempre cambiante sigue siendo para muchos difícilmente comprensible, por muy obvio que ello resulte a cualquiera que haya llegado a advertir cómo funciona en realidad ese proceso en virtud del cual el comercio —orientado por la continua percepción de la escasez relativa de los diversos recursos en los también diversos contextos geográficos— impulsa y potencia la producción material de bienes.

Quizá sea simple ignorancia o falta de capacidad conceptual lo que, en definitiva, nutre aún entre nosotros ese persistente rechazo de la actividad comercial, aunque a ello contribuya también, sin duda, ese visceral temor del hombre hacia lo que le resulta poco familiar; ese miedo ancestral a lo mágico y sobrenatural; esa renuncia a avanzar en la marcha hacia el conocimiento a que se refiere el Génesis cuando narra la expulsión del hombre del paraíso terrenal. Todas las supersticiones, incluido el socialismo, radican en semejante cúmulo de temores.

### *Utilidad marginal versus macroeconomía*

Aunque ese miedo puede ejercer sobre el hombre gran influencia, en realidad carece de todo fundamento. Es evidente que las actividades que ocupan nuestra atención no son *en el fondo* incomprendibles. Según hemos visto en anteriores capítulos, tanto en el ámbito de la economía como en el de la biología, los procesos de auto-organización son hoy perfectamente conocidos. De sus favorables efectos en la gestación y posterior expansión de la comunidad civilizada hemos esbozado una cierta reconstrucción racional a lo largo de los capítulos II y III (véase también Hayek, 1973).

El intercambio mercantil es productivo: incrementa la satisfacción de las necesidades humanas habida cuenta de los recursos disponibles. La civilización es tan compleja —y la actividad comercial tan productiva— precisamente porque, en un orden civilizado, los numerosos y subjetivos contextos personales difieren tanto entre sí. De manera aparentemente paradójica, la diversidad de fines individuales potencia —en mayor medida que la homogeneidad, la uniformidad y el comportamiento controlado— la posibilidad de satisfacer las humanas apetencias. Y, paradójicamente también, esa misma diversidad nos permite hacer uso de una *superior* cuota de información. Sólo un riguroso análisis del papel que desempeña el mercado permite resolver satisfactoriamente estas paradojas.

Un alza en el valor de las cosas —acontecimiento crucial en cualquier proceso mercantil— es algo que nada tiene que ver con el aumento físico del conjunto de bienes y servicios disponibles; se trata de un fenómeno que ni siquiera nuestros sentidos pueden autónomamente advertir. Es algo acerca de lo cual nada pueden revelar-nos las leyes reguladoras de los acontecimientos físicos, por lo menos si se las contempla a la luz de modelos de corte mecanicista o materialista. El valor indica las capacidades potenciales que una cosa o una acción tienen para satisfacer las necesidades humanas. Se trata de un proceso que sólo puese plasmarse sobre la base del mutuo ajuste —a través de los intercambios— de las tasas (marginales) de sustitución (o equivalencia) que, según los personales criterios de los sujetos interesados, deban corresponder a cada uno de los bienes y servicios involucrados. El valor de un bien no es atributo o propiedad física del mismo, con independencia de las relaciones que existan entre él y los distintos sujetos, sino sólo un aspecto de tales relaciones que, sin embargo, permite a cualquiera tomar en cuenta, al proyectar el uso de determinados bienes, las opciones de superior

valor que su alternativo empleo facilitaría a otros. La evolución positiva del valor de las cosas sólo adquiere relevancia en la medida en que quede relacionada con los humanos propósitos. Como acertadamente nos explicara Carl Menger (1871/1981:121), el valor de cualquier artículo es «la estimación que el sujeto económico establece en relación con la importancia que los bienes disponibles tienen para potenciar sus personales apetencias y su nivel de bienestar». Los valores económicos son mero reflejo de la evolución de la capacidad de las cosas para satisfacer los distintos esquemas de prioridades de los fines que se persiguen.

Respecto a los fines, cada actor establece su personal escala de valores. Se trata, sin embargo, de un conjunto de preferencias que muchas veces el propio interesado ni siquiera puede nítidamente precisar y cuyo conocimiento, por lo general, a cualquier otro sujeto le está vedado. Ahora bien, pese a todo ello, el intercambio mercantil consigue coordinar los esfuerzos productivos de millones de actores situados en muy distintas ubicaciones y en muy diferentes situaciones patrimoniales y que, por añadidura, disponen de muy diversa información en relación con los medios que pueden utilizar. Además, todos desconocen el íntimo contenido de las específicas necesidades de los demás. Pero, a medida que va estableciéndose la trama de relaciones mercantiles, se va plasmando un hasta entonces imprevisible esquema, caracterizado por un superior nivel de complejidad, al tiempo que se van satisfaciendo las más fundamentales expectativas y apetencias de la mayoría de los individuos debido a la ininterrumpida generación de nuevos flujos de bienes y servicios.

La pluralidad de esquemas de preferencia de los diferentes fines se traduce en la asignación de una única y uniforme escala de valores relativos a los medios por cuya utilización compiten estos fines. Habida cuenta de que la mayor parte de aquéllos pueden ponerse al servicio de una gran variedad de fines de distinta importancia relativa, y dado también que muchos de ellos son entre sí sustituibles, es evidente que las escalas de valores relativos a los fines se traducirán, en definitiva, en un único conjunto de valores referentes a los medios (el expresado por la constelación de precios), esquema que no sólo dependerá de la relativa escasez de éstos, sino también de la mayor o menor oportunidad que hayan tenido sus propietarios de proceder a su intercambio.

Puesto que la inevitable evolución de las circunstancias implica la ininterrumpida adaptación a éstas de los fines perseguidos con los distintos medios disponibles, ambas escalas de valores experimenta-

rán siempre una incesante mutación. La escala de los últimos fines individuales, aunque mutante en el tiempo, mantendrá sin embargo una cierta estabilidad. La relativa a los medios, por el contrario, experimentará una incesante e inevitable fluctuación que nadie será capaz de prever ni, en general, de justificar.

El hecho de que la jerarquía de los fines goce de cierta estabilidad (que algunos atribuyen a su valor «inmanente»), mientras fluctúa tanto la de los medios, induce a muchas personas de condición idealista a sobrevalorar aquélla en detrimento de ésta. Suele considerarse rechazable someter el comportamiento personal a esquemas que gozan de tan escasa estabilidad; y quizá sea ésta la razón fundamental por la cual son precisamente quienes especialmente valoran los fines últimos los que, en contradicción con lo que su propio interés aconseja, ponen más drásticas trabas al correcto funcionamiento de ese mecanismo que les permitiría alcanzar mejor los fines deseados. Para conseguir estos fines, casi siempre será necesario perseguir previamente lo que, tanto para el interesado como para los demás, son tan sólo meras etapas intermedias. Dicho de otro modo, en algún momento en la larga cadena de opciones encaminadas a alcanzar en algún remoto momento y lugar determinado un fin desconocido, deberán adoptarse una serie de iniciativas intermedias orientadas a la consecución de objetivos muy diferentes. A tales efectos, en general, la información facilitada por los precios que el proceso de mercado va asignando a los recursos intermedios es cuanto los interesados llegan a conocer. Nadie, por ejemplo, incorporado en alguna de sus fases al proceso de fabricación de tuercas metálicas, tiene posibilidad alguna de establecer racionalmente cuándo, dónde y a qué uso será destinada (o debería ser destinada) cada una de las unidades elaboradas. Nada nos aportará la información estadística en orden a establecer cuál de las múltiples aplicaciones posibles del artículo en cuestión (o de cualquier otro artículo semejante) debe ser satisfecha y cuál no.

Ahora bien, contribuye a nutrir también esa sensación de que la escala de valores de los medios, es decir, los precios, es vulgar y rastrera el hecho de que aparentemente afecte a todos por igual, mientras que la referente a los fines últimos goza de un carácter mucho más distintivo y personal. Damos prueba de nuestra individualidad manteniéndonos fieles a nuestras personales preferencias y manifestando en ocasiones nuestro especial aprecio por la calidad. Ahora bien, sólo recurriendo a la información que proporciona el sistema de precios en relación con la relativa escasez de los medios

disponibles es posible alcanzar muchos de los fines a los que aspiramos.

El aparente conflicto entre ambas jerarquías de valores se hace aún más evidente en los órdenes extensos, en los que la mayor parte de las gentes se ganan la vida facilitando los medios necesarios a una amplia gama de desconocidos, al tiempo que reciben, a su vez, de otros igualmente desconocidos lo que precisan para satisfacer sus propias necesidades. De este modo, la única escala de valores que en realidad importa es la de los medios, que nada tiene que ver con la valoración que algún específico usuario atribuya a un medio determinado. Puesto que éstos son siempre ampliamente sustituibles entre sí, y son muchos los sujetos que los demandan —motivado cada uno de ellos por su deseo de dedicar los medios con que cuenta a determinada aplicación—, nadie estará en situación de fijar los que deberán prevalecer y, por ende, el valor de los correspondientes recursos. Ahora bien, este carácter abstracto que a la valoración de los medios otorga una función meramente instrumental contribuye también a reforzar ese desdén que la gente siente hacia los esquemas valorativos resultantes, que muchos consideran «artificiales» o poco «naturales».

Intuidas hace apenas un siglo las primeras acertadas explicaciones de tan intrigantes y hasta inquietantes fenómenos, su divulgación tuvo lugar a través de las obras de William Stanley Jevons, Carl Menger y Léon Walras, y especialmente por la Escuela Austriaca de Economía, que, siguiendo a Menger, aportó a la teoría económica la que se ha venido en llamar «revolución subjetivista» o «marginalista». Si cuanto acabamos de decir resultara para algunos extraño y de difícil comprensión, ello sería una muestra más de que los más elementales e importantes descubrimientos de esta revolución no han logrado aún calar en la opinión general. Fue la constatación de que los fenómenos económicos no pueden explicarse como simple consecuencia de anteriores acontecimientos lo que permitió a esos novedosos pensadores unificar la teoría económica en un sistema coherente. Aunque la economía clásica, es decir, eso que algunos denominan «economía política clásica», había ya desarrollado un oportuno análisis del proceso de la competencia, demostrando especialmente que el intercambio internacional fomenta la integración de los diversos órdenes económicos nacionales en otro global, sólo la teoría de la utilidad marginal proporcionó una cabal explicación de cómo se determinan la oferta y la demanda, cómo las cantidades se adaptan a las necesidades y cómo la valoración de la escasez relativa permite orientar el comportamiento de los individuos. De este modo, el or-

den de mercado quedó configurado como un proceso capaz de ofrecer a los individuos una información muy superior a la que aisladamente hubieran podido alcanzar.

El que la utilidad de determinado bien o servicio, definida como su capacidad de satisfacer una necesidad humana, difiera según los individuos parece hoy algo tan evidente que resulta sorprendente constatar que mentes cultivadas pudieran interpretar la utilidad como algo objetivo, mensurable e intrínsecamente ligado a los objetos físicos. Ahora bien, el hecho de que la utilidad de los bienes sea relativa, según sea el personal punto de vista de cada actor, y conceptualmente identificable, en modo alguno nos autoriza a establecer comparación alguna entre utilidades, ni a hablar del valor de las cosas, en términos absolutos. De manera similar, aunque las distintas personas sean capaces de establecer voluntariamente la medida en que están dispuestas a hacer frente a los costes implícitos en la obtención de diversos bienes o servicios, nada autoriza a postular la existencia de una «utilidad colectiva» que pueda ser medida. Es éste un concepto tan etéreo como la existencia de una «mente colectiva», que sólo es, en el mejor de los casos, una expresión metafórica. En este orden de ideas, por último, el hecho de que exista una general coincidencia en torno a que determinados artículos resultan para otros más o menos fundamentales que para nosotros tampoco nos autoriza a concluir que pueda establecerse una comparación interpersonal de las correspondientes utilidades.

En cierto sentido, cabe afirmar que la economía *se ocupa* más del comportamiento humano que del aspecto meramente físico de las cosas. Las valoraciones económicas no son otra cosa que interpretaciones de los hechos a la luz de su capacidad para satisfacer las apetencias humanas en cada concreta situación. En consecuencia, la ciencia económica (es decir, esa disciplina que yo prefiero denominar cataláctica [Hayek, 1973]) puede considerarse como una especie de *meta-teoría*, es decir, una *teoría acerca de* las diferentes hipótesis que los seres humanos formulan en orden a descubrir y utilizar del modo más eficaz posible los medios que les permiten alcanzar sus fines. No es, pues, extraño que quienes se dedican al estudio de las ciencias físicas se sientan como perdidos al abordar las materias que nos ocupan y se inclinen a considerar a algunos economistas más bien como filósofos que como «verdaderos» hombres de ciencia.

Pese a tratarse de un avance sin duda de carácter crucial, la teoría de la utilidad marginal fue desde el primer momento mal comprendida. Su primera formulación en el mundo de habla inglesa, debida a

W. S. Jevons, y reelaborada tras la prematura muerte de éste, nunca recibió la atención que en realidad merecía, debido a la dominante posición académica que por entonces disfrutara Alfred Marshall, quien no se atrevió a atacar las tesis defendidas por John Stuart Mill, así como a la extra-académica del mejor discípulo de Jevons, Wicks-teed. El austriaco Carl Menger, co-descubridor de la teoría que nos ocupa, fue más afortunado, al contar con dos destacados discípulos (Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser) que continuaron su obra y gracias a los cuales fue tomando realidad lo que hoy conocemos como «Escuela Austriaca», en la que gradualmente se fue concretando la moderna teoría económica. El marcado acento que esta escuela pone en lo que puede denominarse el aspecto «subjetivo» del valor permite elaborar un conjunto de nuevos modelos explicativos de la formación de esas estructuras que, aun cuando sean fruto de la interrelación humana, en modo alguno derivan de un intencionado designio. Sin embargo, en los últimos cuarenta años, los avances realizados en dicho campo de investigación no han obtenido la adecuada divulgación a causa de la influencia de la llamada «macroeconomía», que pretende establecer relaciones causales entre ciertas hipotéticas entidades o agregados estadísticos. Aunque concedo que tal método logre a veces establecer alguna *vaga* relación de carácter probabilístico, es incapaz de ofrecer una explicación de la íntima esencia de los procesos que tales relaciones engendran.

El error de suponer que el método macroeconómico es, además de viable, eficaz (error agravado por la constante apelación al instrumental matemático, que siempre ha impresionado al político, ayuno por lo general de formación matemática, pero que resulta ser lo más parecido a la magia que pueden practicar los profesionales de la economía) ha hecho que muchas de las opiniones que hoy determinan nuestros criterios políticos y de gobierno sigan basadas en interpretaciones ingenuas de los más cruciales procesos del quehacer económico, tales como la formación del valor y de los precios, explicaciones que intentan otorgar a tales magnitudes un carácter objetivo que, en realidad, ninguna relación guarda con los conocimientos y propósitos que orientan el comportamiento personal de la gente. Estas explicaciones son incapaces de proporcionar una interpretación adecuada del indispensable papel que desempeñan el comercio y la actividad mercantil como mecanismos coordinadores de los esfuerzos productivos de un ingente número de sujetos.

Ni siquiera algunos de los más eminentes economistas se libran de ciertos hábitos dominantes en relación con el análisis matemático del proceso de

mercado. Buen ejemplo de ello lo constituye la extendida costumbre de referirse al «nivel actual de nuestros conocimientos» y de considerar «dada» o «disponible» (o, lo que es peor, recurrir al pleonasma que implica la expresión «datos disponibles») la información en que se basan quienes toman las decisiones económicas, lo que induce a los economistas a suponer que esta información existe no en forma meramente dispersa, sino concentrada en la mente de ciertos individuos. Tal supuesto impide advertir que el mercado competitivo no es otra cosa que un proceso encaminado al descubrimiento de información. Lo que para los investigadores constituye un «problema» que hay que resolver es algo que nunca llegan a plantearse quienes actúan en el mercado, pues nadie es capaz de conocer las circunstancias de hecho de que el mercado depende. El problema con el que éste se enfrenta no consiste en determinar cómo debe tratarse ese conjunto de conocimientos que se supone se encuentran disponibles, sino cómo puede aprovecharse la información distribuida, en forma fragmentaria y dispersa, entre innumerables actores y que ningún sujeto es capaz de poseer en su totalidad. No es un problema con el que se enfrenten los actores, sino los teóricos que pretenden hallar una explicación de su comportamiento.

La creación de riqueza no es un proceso meramente físico ni reducible a una concatenación de relaciones efecto-*causa*. No depende de ningún conjunto de hechos materiales objetivos, sino del aprovechamiento de la separada y diferente información poseída por millones de actores; información que, a modo de precipitado, queda recogida en los precios que orientan las posteriores decisiones. Cuando en el mercado un empresario advierte que puede aumentar su beneficio, no sólo se dedicará a perseguir tal objetivo, sino que al propio tiempo contribuirá a incrementar, en la medida de lo posible, el producto global (medido éste en unidades de cálculo por todos voluntariamente aceptadas). Estos precios proporcionan a cuantos intervienen en el mercado una información de la que depende todo el proceso de especialización y que gira en torno a las decisivas circunstancias de las que depende toda la división del trabajo: las tasas de convertibilidad (o «sustituibilidad») de los distintos recursos, considerados éstos como medios de producción o artículos de consumo capaces de satisfacer directamente cualquier específica apetencia. Para ello, de nada sirve el conocimiento del total de recursos disponibles. Tal «macroeconómico» conocimiento de diferentes «agregados» constituye una información que ni se halla disponible ni es necesaria para que cada uno pueda orientar eficazmente su personal comportamiento. Cualquier pretensión de medir un producto agregado compuesto por una gran variedad de artículos cuya concreta combinación varía constantemente carece de todo fundamento. La capacidad de estos bienes para satisfacer las necesidades deriva más

bien del adecuado uso de la información disponible. Sólo una vez incorporados los aspectos meramente físicos dentro de las valoraciones económicas será posible abordar las cuestiones que realmente importan.

Lo decisivo, no sólo en relación con la magnitud del producto global, sino también respecto a las cantidades que de cada artículo deba ofrecer el mercado, es la manera en que esos millones de individuos conocedores de las circunstancias concretas de los diferentes recursos los combinan en distintos tiempos y lugares formando diversos conjuntos entre una gran variedad de posibilidades, ninguna de las cuales podrá ser considerada como la más adecuada mientras no se conozca la escasez relativa de los diferentes elementos tal como resulta de sus respectivos precios.

El punto crucial para comprender el papel que los precios relativos desempeñan en el adecuado empleo de los recursos fue el descubrimiento efectuado por David Ricardo de la ley de los costes comparados, que, como acertadamente señalara Ludwig von Mises, podría denominarse de Ley Ricardiana de la Asociación (1949:159-64). Sólo el conocimiento de los precios relativos permite al empresario establecer de qué manera los ingresos pueden superar los costes, pudiendo así orientar el capital, siempre escaso, a determinados proyectos. Tales signos le orientan hacia un fin invisible, la satisfacción de las necesidades de lejanos y desconocidos consumidores del producto final.

#### *La ignorancia de los intelectuales en materia económica*

Para comprender el orden de convivencia que hace posible la subsistencia de la numerosa población actual es imprescindible analizar el papel que en él desempeñan el mercado y la determinación del valor relativo de los bienes tal como lo explica la teoría de la utilidad marginal. Todo esto debería hoy resultar evidente a cualquier persona medianamente instruida. Que no sea así debe atribuirse, en mi opinión, a la desdeñosa actitud de los intelectuales hacia estas materias. Es indudable que los descubrimientos implícitos en la teoría de la utilidad marginal —es decir, que en la sociedad moderna puede el individuo, a través de la puesta en juego de sus personales conocimientos y habilidades, contribuir eficazmente a satisfacer las necesidades de la comunidad mediante el esfuerzo productivo que *libre y personalmente* decida asumir— son tan ajenos a la mente primitiva y a la dominante concepción constructivista como a las tesis socialistas.

No creo exagerado afirmar que la concepción marginalista cons-

tituye un verdadero hito en el proceso de emancipación del individuo. Por otro lado, como vimos en los capítulos II y III, a la evolución histórica del espíritu individualista debe atribuirse el que surgiera paulatinamente esa pluralidad de habilidades, conocimientos y especializaciones que tan fundamentales resultan a la buena marcha de nuestra avanzada civilización. Historiadores contemporáneos de la economía como Braudel (1981:84) han llegado por fin a admitir que tanto la actual sociedad extensa como el nivel tecnológico y los elevados índices demográficos que la caracterizan son logros que serían inimaginables sin la contribución del menospreciado intermediario mercantil en pos de su propio beneficio. La capacidad, no menos que la libertad, de ser guiados por el propio conocimiento y las propias decisiones, en lugar de someterse al espíritu de grupo, son avances del intelecto que sólo imperfectamente han aceptado nuestras emociones. A este respecto conviene advertir que, aun cuando los miembros de cualquier comunidad primitiva se avengan de buen grado a admitir la superior sabiduría de sus jefes venerados, resisten, sin embargo, a aceptar con similar talante el que, gracias a un superior nivel de información, alguien logre alcanzar con escaso sacrificio lo que otros consiguen sólo de manera más esforzada. Sigue considerándose impropio (o por lo menos insuficientemente solidario) el que, por motivos interesados, alguien oculte información a sus semejantes, actitud que persiste pese a que desde hace tiempo se admite que la especialización es el único medio que permite aprovechar en toda su variedad la información dispersa.

En la actualidad, tales viscerales actitudes siguen condicionando tanto a la opinión pública como al acontecer político, lo que contribuye a impedir que se alcance una organización más eficaz de la producción, así como a sembrar falsas esperanzas en cuanto a la posibilidad de llevar a la práctica el ideal socialista. El que la humanidad, que debe su actual bienestar no menos al comercio que a la producción, desprecie aquél y sobreestime ésta no puede sino crear situaciones que no sólo no favorecen sino que distorsionan las actitudes políticas.

Ese profundo desconocimiento del verdadero papel que desempeña la actividad comercial, que tanto atemorizó a las agrupaciones humanas primitivas y que, posteriormente, a lo largo de la Edad Media, condujo a tantas desafortunadas intervenciones económicas, parece renacer en nuestros días bajo ropajes pseudo-científicos, pese a haber sido establecida hace mucho la correcta interpretación del proceso. Tal error contribuye poderosamente a la manipulación tec-

nocrática de la economía a través de la asunción de un conjunto de inviables iniciativas cuyo reiterado fracaso contribuye poderosamente a fomentar la desconfianza en relación con el «capitalismo». Ahora bien, esta situación se agrava cuando se aborda el examen de determinadas actividades económicas mucho más difíciles de comprender que la mera actividad comercial: el mundo del dinero y de las finanzas.

*El recelo frente al dinero y las finanzas*

Los prejuicios derivados de la desconfianza hacia lo misterioso alcanzan sus más altas cotas cuando se abordan las más abstractas instituciones de una civilización desarrollada en las que hoy se basa la actividad comercial. Se trata de un conjunto de comportamientos que se distinguen por su carácter general, remoto, sutil e indirecto, y que, aun cuando resultan de todo punto imprescindibles para la buena marcha del orden extenso, han comportado siempre una inveterada tendencia a ocultar sus métodos operativos. Nos referimos al mundo del dinero y restantes instituciones financieras. A partir del momento en que el simple trueque fue sustituido por el intercambio indirecto basado en el dinero, desapareció toda posibilidad de interpretar directamente el acontecer económico. Se inicia con ello una serie de procesos situados más allá de la directa percepción del más sutil de los observadores.

El dinero, ese medio de intercambio del que todos hacemos cotidiano uso, es la más incomprendida de las instituciones económicas. Junto con las cuestiones sexuales, ha dado lugar a las más absurdas fantasías. Al igual que éstas, en efecto, a todos intriga y fascina, a la vez que alarma y repele. La extensa literatura de que ha sido objeto supera probablemente a la dedicada a cualquier otra cuestión. Una somera exploración de la misma nos llevará pronto a coincidir con aquel autor que hace ya tiempo afirmó que ninguna otra realidad, incluido el amor, ha llevado a tantos hombres a la locura. Según la Biblia, «el apego al dinero es fuente de todo mal» (*I Timoteo*, 6:10). Más frecuentemente, sin embargo, prevalece con relación a él una actitud ambivalente que lo convierte a la vez en instrumento de opresión y salvaguardia de la libertad. Este medio de cambio, tan ampliamente utilizado, parece conjurar en el hombre la misma inquietud que produce cualquier proceso que rebasa su comprensión. Se trata de algo que suscita tanto el odio como el amor. Son muchos los que por todos los medios intentan lograr algunos de sus positivos efectos,

al tiempo que critican duramente otros que, sin embargo, son con-sustanciales a aquéllos.

El mundo del dinero y del crédito (junto con el lenguaje y la moral) es uno de los órdenes espontáneos que más se resisten al análisis investigador. Y ello hasta el punto de que, todavía hoy, siguen siendo grandes las diferencias que separan a los especialistas. Ciertos investigadores de indiscutible solvencia parecen haberse resignado a admitir que muchos de los detalles que afectan a dichos instrumentos son por completo inaprehensibles. Dada su complejidad, concluyen, lo prudente es limitarse a establecer ciertos esquemas de carácter abstracto y espontáneo que, pese a su indudable capacidad explicativa, son incapaces por naturaleza de facilitar predicción alguna acerca de la futura evolución de los acontecimientos.

Ahora bien, el mundo del dinero y las finanzas no sólo plantea serias dificultades al estudioso de la ciencia económica. Como sucede con la actividad comercial (y por razones semejantes), es abordado con la máxima reserva por parte del moralista. Diversos son los motivos que en cierto modo justifican la desconfianza de éste hacia unos mecanismos que de manera tan invisible permiten manipular y controlar tan amplio conjunto de objetivos. En primer lugar, mientras que, hasta cierto punto, es posible identificar el uso de los demás bienes económicos, los concretos y específicos efectos del uso del dinero sobre el propio sujeto y restantes actores permanecen a menudo ignotos. En segundo lugar, aun en aquellos casos en que se logre identificar algunos efectos, éstos podrán orientarse hacia fines buenos o malos, por lo que las amplias posibilidades que proporcionan a quien los controla no pueden sino despertar la suspicacia del moralista. Finalmente, su hábil empleo, así como las espectaculares ganancias obtenidas y los enormes recursos movilizados, hacen que, como sucede con el comercio, tales resultados no parezcan guardar relación alguna con el esfuerzo físico y el mérito, siendo muchas veces de carácter estrictamente inmaterial, cual acontece con los llamados «negocios sobre el papel». Si pensamos en la inquietud que entre nuestros lejanos antepasados suscitara la actividad de artesanos y herreros (dada su capacidad de transmutar las materias tratadas) y la posterior desconfianza provocada por la actividad comercial (debido a su tendencia a manipular esa intangible esencia que es el valor de las mercancías), nada de extraño tiene que también hoy siga produciendo alarma entre la mayoría la actividad bancaria, basada, aún en mayor medida, sobre procesos económicos de índole abstracta e inmaterial. Se llega en este aspecto al punto culminante de la sustitución

ción de lo perceptible y concreto por conceptos abstractos en la configuración de las reglas que guían la conducta: el dinero y sus instituciones parecen hallarse más allá de lo físicamente accesible, comprensible y aceptable, alcanzando dominios del comportamiento cuyo tratamiento exige del observador la más sutil abstracción y en los que resulta de todo punto imposible la directa aprehensión de los casos concretos.

Así, pues, nos hallamos ante unos hechos que, si por un lado representan un importante reto para el teórico, no dejan de inquietar también al moralista. Apenas pueden uno y otro contener su alarma al advertir su incapacidad para controlar unos acontecimientos que tan profundamente nos afectan. De ahí la sensación de que todo está descontrolado o, como indica con mayor precisión la expresión alemana, *ist uns über den Kopf gewachsen* (esto nos desborda). Nada de extraño tiene, pues, que en estas materias suela adoptarse una terminología lindante con lo enfático y hasta con lo hiperbólico. Quizá muchos compartan aún la opinión de Catón el Viejo, que, según nos cuenta Cicerón (*De Officiis*, II:89), consideraba que prestar dinero «es un crimen comparable al asesinato». Aunque los epígonos latinos de los estoicos griegos, como el propio Cicerón y Séneca, no llegaran a tales extremos, el contemporáneo tratamiento del fenómeno del cobro de interés no está científicamente mucho más justificado. Se trata, sin embargo, de cuestiones de crucial importancia si se pretende orientar convenientemente el capital hacia las aplicaciones más productivas. En relación con estas materias, no es inusual escuchar frases alusivas a «los nexos monetarios», a «la turbia persecución del lucro», al «instinto adquisitivo» y hasta a la «adopción de actitudes mafiosas» (véase Braudel, 1982b).

Ahora bien, de nada sirve el empleo de epítetos insultantes. Porque, como sucede con la moral, la ley, el lenguaje y las estructuras biológicas, las instituciones financieras son fruto de una evolución espontánea, por lo que también son susceptibles de variación y selección. Dichas instituciones son las menos satisfactoriamente desarrolladas de las estructuras sociales que se han formado espontáneamente. Pocos se atreverán hoy a defender que, a nivel internacional, el funcionamiento de nuestras valutas haya mejorado en los últimos setenta años, pues lo que antaño fuera un mecanismo fundamentalmente automático basado en un patrón metálico ha sido sustituido, bajo la guía de los expertos, por un conjunto de deliberadas «políticas monetarias» nacionales. De hecho, las más recientes experiencias han dado lugar a que se extienda cada vez más la desconfianza res-

pecto al dinero, y no por las razones que generalmente se aducen, sino por el hecho de que los procesos selectivos han sido interferidos en este campo mucho más que en cualquier otro: la selección evolutiva ha sido totalmente eliminada por el monopolio de los gobiernos que impide toda experimentación competitiva.

Al amparo del gobierno, el sistema monetario ha alcanzado una enorme complejidad; pero se ha dejado tan estrecho margen a la experimentación privada y a la selección entre medios alternativos, que hoy no sabemos con exactitud en qué consiste una buena moneda o cómo se la puede hacer tal. Este intervencionismo monopolístico no es reciente: surge tan pronto como se adopta la moneda acuñada como medio de intercambio generalmente aceptado. Considerado como requisito indispensable para el funcionamiento de un extenso orden de cooperación entre seres libres, el dinero, casi desde su aparición, ha sido tan desvergonzadamente manipulado por los gobiernos, que se ha convertido en la principal causa de perturbación del proceso mediante el cual se auto-organiza el orden extenso de cooperación humana. A excepción de unos pocos periodos afortunados, la historia del tratamiento del dinero por parte del gobierno ha sido un incesante ejemplo de fraude y decepción. A este respecto, los gobiernos se han mostrado mucho más inmorales que cualquier institución privada que haya podido ofrecer dinero competitivo. No voy a repetir aquí los argumentos ya desarrollados en otra parte para demostrar que la economía de mercado podría desplegar mejor sus potencialidades si quedara abolido el monopolio del gobierno sobre el dinero (Hayek, 1976/78, y 1986:8-10).

Volviendo al tema principal de nuestro discurso, digamos que el persistente recelo frente al dinero se basa en el desconocimiento del papel que éste desempeña en el establecimiento de un extenso orden de cooperación humana y en el cálculo general de las valoraciones que rigen el mercado. El dinero es instrumento indispensable para ampliar la recíproca cooperación más allá de los límites del humano conocimiento y, consiguientemente, del cúmulo de oportunidades que el individuo es capaz de descubrir.

#### *La condena del beneficio y el desprecio por la actividad comercial*

Las objeciones formuladas por los *beaux esprits* de nuestra época —esos intelectuales a los que hemos aludido las líneas precedentes y en capítulos anteriores— no difieren mucho de las que invocaban los miembros de las comunidades primitivas. Tal es la razón que me

ha inducido a calificar de atávicas sus exigencias y añoranzas. Lo que los intelectuales, imbuidos de ideas constructivistas, más enérgicamente condenan en el orden de mercado, en el comercio, el dinero y las instituciones financieras es que los productores, comerciantes y banqueros no se ocupan de las concretas necesidades de individuos conocidos, sino de abstractos cálculos de costes y beneficios. Quienes así argumentan olvidan, o tal vez nunca han llegado a percibir, las razones que hemos venido aduciendo a lo largo de esta obra. Es precisamente la búsqueda del beneficio lo que garantiza la más eficaz utilización de los recursos disponibles y el máximo aprovechamiento de la sinergia obtenible de un amplio conjunto de iniciativas que obedecen a la misma motivación lucrativa. El magnánimo lema socialista «La producción para el uso y no para el beneficio», que en una u otra forma encontramos desde Aristóteles a Bertrand Russell, desde Einstein al arzobispo Cámara de Brasil (matizado, con posterioridad a Aristóteles, por la apostilla de que dicho beneficio se realiza «a expensas de los demás»), delata el desconocimiento de cómo la acción de distintos individuos, con acceso a informaciones diferentes que en su conjunto sobrepasan lo que cada uno de ellos puede alcanzar, multiplica considerablemente la capacidad productiva. El empresario *debe* ir más allá de determinadas prácticas y fines en orden a proporcionar medios para la producción de otros que, a su vez, servirán para producir aún otros, y así indefinidamente; es decir, en orden a propiciar una *pluralidad* de fines últimos. La orientación facilitada por los precios y los beneficios es lo único que necesita para poder contribuir más cumplidamente a la satisfacción de las necesidades de individuos a quienes no conoce. El mercado es un mecanismo meramente instrumental que podemos comparar con el catalejo que permite al soldado o al cazador, al marino o al aviador ampliar su campo de visión. El mercado pone a disposición de cuantos en él participan los medios y la información que precisan para alcanzar *lo que desean*. Pocas actitudes pueden ser consideradas hoy más irresponsables que ese olímpico desprecio de los intelectuales por los costes, especialmente si tenemos en cuenta que suelen ser ellos los que menos se informan sobre el modo de satisfacer las exigencias concretas con el mínimo sacrificio de otros posibles fines. Cegados por la indignación ante la posibilidad de que el azar otorgue ocasionalmente recompensas que no estén relacionadas con el esfuerzo realizado, no dudan en rechazar con ligereza inexcusable ese único sistema que permite la introducción de los imprescindibles procesos de experimentación.

Es realmente inconcebible que personas debidamente informadas acerca del mercado puedan honestamente condenar la búsqueda del beneficio. Tal actitud sólo puede ser atribuida a la ignorancia, aunque no dejen de jugar también en ella cierto papel otras motivaciones que quizá resulten hasta admirables en el asceta que personalmente prefiere renunciar a las riquezas mundanas. Ahora bien, en la medida en que tales actitudes afectan al bienestar de terceros, sólo pueden ser consideradas egoístas, al imponer a otros un ascetismo que indefectiblemente los sumirá en la pobreza y en toda suerte de privaciones.