

C-102
#250

EL PODER DEL MERCADO

Cada uno de nosotros utiliza cotidianamente un sinnúmero de bienes y servicios (para alimentarnos, vestirnos, protegernos de los elementos o, simplemente, para disfrutar). Damos por descontado que los tendremos a nuestra disposición cuando deseemos adquirirlos. No nos paramos nunca a pensar en cuánta gente ha sido necesaria de una u otra forma para producir esos bienes y servicios. Nunca nos preguntamos la razón por la cual la tienda de la esquina —o, en la actualidad, el supermercado— tiene en sus estanterías los artículos que queremos comprar, o por qué la mayoría de nosotros podemos ganar el dinero necesario para adquirir dichos artículos.

Es natural aceptar que alguien debe dar órdenes para asegurar que se fabriquen los productos «adecuados» en las cantidades «precisas», para estar disponibles en los lugares «necesarios». Este es un método utilizado para coordinar las actividades de gran cantidad de personas: el que emplea el ejército. El general da órdenes al coronel, éste al capitán, que las transmite al teniente; éste, a su vez, al sargento, y el sargento al soldado raso.

Pero esta forma de mando jerárquico sólo puede ser el método de organización exclusivo e incluso principal en un grupo muy reducido. Ni siquiera el más autocrático cabeza de familia puede controlar totalmente, mediante órdenes, cada uno de los actos de los demás miembros de esa familia. Ningún ejército numeroso puede funcionar sólo a través de órdenes. Es imposible que el general pueda tener la necesaria

información para dirigir todos los movimientos del último soldado. En cada eslabón de la cadena de mando, el militar, tanto si es oficial como soldado raso, debe poder disponer de información acerca de determinadas circunstancias que acaso no conozcan sus superiores. Las órdenes deben ir acompañadas por la cooperación voluntaria (técnica de coordinación de las actividades de gran número de personas, menos obvia y más sutil, pero mucho más fundamental).

Rusia es el ejemplo más típico de una gran potencia económica supuestamente organizada mediante una economía «de mandato» (una economía de planificación centralizada). Pero esto es más ficción que realidad. En todos los niveles de la economía, la cooperación voluntaria interviene para complementar la planificación central o bien para compensar sus rigideces, unas veces legal, y otras, ilegalmente.¹

En la agricultura, se autoriza a los trabajadores fijos de las grandes granjas estatales el cultivo de tierra y la cría de ganado en pequeñas explotaciones privadas, fuera del horario laboral, con vistas al consumo propio o a la venta de los productos en mercados relativamente libres. Estas explotaciones constituyen menos del uno por ciento de la superficie cultivable del país, pero se dice que de ellas sale casi una tercera parte de la producción agropecuaria total de la Unión Soviética. («Se dice» porque es probable que algunos productos de las granjas estatales se vendan clandestinamente en dichos mercados como si procediesen de las explotaciones privadas.)

En el mercado de trabajo, rara vez se destina a los trabajadores a tareas específicas: su reclutamiento casi nunca se lleva a cabo con esa intención. Lo que suele pasar es que se ofrecen salarios para varias tareas y los demandantes las solicitan, al igual que en los países capitalistas. Una vez contratados, pueden ser despedidos más tarde o ir en busca de los trabajos que prefieran. Numerosas restricciones

1. Véase Hedrick Smith, *The Russians* (Quadrangle Books/New York Times Book Co., Nueva York, 1976), y Robert G. Kaiser, *Russia: The People and the Power* (Atheneum, Nueva York, 1976).

nes afectan a los que pueden trabajar, y como es lógico las leyes prohíben que una persona pueda establecerse como patrono. (Sin embargo, funciona gran número de oficinas de trabajo clandestinas que abastecen un importante mercado negro.)

La asignación de trabajadores en gran escala con carácter obligatorio no es factible, ni tampoco, al parecer, la completa supresión de la actividad empresarial privada.

El diverso atractivo que tienen los trabajos en la Unión Soviética suele depender de las oportunidades que ofrecen para conseguir ocupaciones secundarias, extra o ilegales. Un vecino de Moscú que tenga problemas de mantenimiento en las instalaciones del edificio donde reside, puede tener que esperar durante meses antes de verlos solucionados si llama a la oficina estatal de reparaciones. En cambio, puede contratar a un pluriempleado, que probablemente es alguien que trabaja en la oficina estatal de reparaciones. La avería es subsanada de inmediato, el pluriempleado gana un dinero extra y ambas partes quedan contentas.

Estos elementos del mercado voluntario surgen pese a su incompatibilidad con la ideología marxista oficial por que su coste de eliminación sería demasiado alto. Las explotaciones agrícolas privadas podrían ser prohibidas, pero persiste el recuerdo del hambre que se pasó en los años treinta. En la actualidad, la economía soviética está lejos de ser un modelo de eficacia. Sin los elementos voluntarios funcionaría a un nivel todavía más bajo. La reciente experiencia de Camboya es un trágico ejemplo de lo caro que cuesta tratar de prescindir totalmente del mercado.

Del mismo modo que ninguna sociedad funciona completamente en base al principio jerárquico, tampoco hay ninguna que lo haga de manera exclusiva en base a la cooperación voluntaria. Toda sociedad tiene algunos elementos de imposición, que adoptan varias formas. Pueden ser tan sencillos como el servicio militar obligatorio o la prohibición de la compraventa de heroína o ciclamatos, o legislaciones que obliguen a tomar determinadas iniciativas o a desistir de ellas. O bien, en el otro extremo, pueden ser tan

sutiles como la imposición de pesados gravámenes a los cigarrillos para que se deje de fumar, una sugerencia, si no una orden, de algunos de nosotros a otros miembros de la comunidad.

La diferencia es enorme según sea la mezcla, si el intercambio voluntario es ante todo una actividad clandestina que surge a causa de las rigideces de un elemento jerárquico dominante, o si el intercambio voluntario es un principio mayoritario de organización complementado en mayor o menor medida por elementos de imposición. El intercambio voluntario clandestino puede evitar el hundimiento de una economía que funcione a base de órdenes, permitir que vaya tirando e incluso hacer que consiga algún progreso. Pero poca cosa puede hacer para minar la tiranía sobre la que se asienta un sistema económico predominantemente «de mandato». Por otra parte, es cierto que una economía fundada ante todo en el intercambio voluntario tiene en su seno el potencial necesario para promover la prosperidad y la libertad humanas. Puede que no agote ese potencial en ningún sentido, pero no tenemos noticias de ninguna sociedad que haya conseguido la prosperidad y la libertad sin que éste haya sido su principio dominante de organización. Apresurémonos a añadir que el intercambio voluntario no es condición suficiente para lograr la prosperidad y la libertad. Varias sociedades organizadas con arreglo a ese principio no han logrado alcanzar aquellos objetivos, si bien los resultados son mucho mejores que en las sociedades autoritarias. Pero el intercambio voluntario es una condición necesaria tanto para la prosperidad como para la libertad.

LA COOPERACIÓN POR MEDIO DEL INTERCAMBIO VOLUNTARIO

Un precioso cuento titulado *Yo, el lápiz: mi árbol genealógico según fue narrado a Leonard E. Read* muestra

2. Freeman, diciembre de 1958.

claramente cómo el intercambio voluntario hace posible que millones de personas cooperen entre sí. El señor Read (culto, instruido, mordaz), en la voz del «lápiz de grafito, el típico lápiz de madera tan conocido por todos los chicos, chicas y adultos que saben leer y escribir», empieza su cuento con la fantástica afirmación de que «*ni una sola persona [...] sabe cómo fabricarme*». Prosigue entonces explicando todo lo necesario para fabricar un lápiz. Primero, se obtiene la madera del árbol, «un cedro de fibra recta que crece en el norte de California y Oregón». Cortar el árbol y transportar los troncos hasta la vía muerta del ferrocarril requiere «sierras y camiones y sogas y [...] muchos otros otros trechos». En su fabricación, toman parte muchas personas y un sinnúmero de técnicas: en «la extracción de mineral, la obtención de acero y su conversión en sierras, ejes, motores; el cultivo del cañamo y su paso por todas las etapas hasta llegar a la sogá pesada y resistente; los campamentos de los obreros con sus camas y comedores [...] Incalculables miles de personas han intervenido en cada taza de café que beben los leñadores».

Y de ese modo el señor Read continúa explicando el transporte de los troncos al aserradero, la sierra mecánica que convierte los troncos en tablillas, y el transporte de las tablillas desde California hasta Wilkes-Barre, en donde fue manufacturado precisamente el lápiz que narra el cuento. Y hasta aquí sólo tenemos la madera exterior del lápiz. La mina es de grafito extraído en Ceilán, y debe someterse a complicados procesos.

El trozo de metal que hay cerca del extremo superior del lápiz es latón. «Piense en todas las personas —dice— que trabajan en la minería del cinc y del cobre y en todos los que tienen la maquinaria precisa para transformar estos productos de la naturaleza en brillantes láminas de latón.»

Lo que llamamos goma de borrar no es tal goma. El señor Read nos aclara que el caucho sólo se emplea para ligar sus componentes y que la goma de borrar se hace realmente con un producto parecido al caucho, que se obtiene por medio de la reacción entre aceite de semilla de colza de las

Indias Orientales Holandesas (actualmente Indonesia) y cloruro sulfúrico.

Después de todo esto el lápiz pregunta: «¿Acaso hay alguien que se atreva a negar la afirmación que hice al empezar mi cuento, de que ni una sola persona sobre la Tierra sabe cómo fabricarme?».

Ni un solo individuo entre los miles que toman parte en la fabricación del lápiz llevó a cabo su tarea porque quisiese un lápiz. Algunos no han visto nunca un lápiz y no sabrían para qué sirve. Cada uno de ellos veía su trabajo como un medio para obtener los bienes y servicios que deseaba, bienes y servicios que hemos producido para obtener el lápiz que deseábamos. Cada vez que vamos a la tienda y compramos un lápiz, intercambiamos una pequeña parte de nuestros servicios por una parte infinitesimal de los que cada una de las miles de personas aportó para fabricar el lápiz.

Es incluso más asombroso que éste llegase a fabricarse. Nadie que ocupase una oficina central dio órdenes a esos millares de personas. Ninguna policía militar hizo cumplir unas órdenes, porque no fueron dadas. Quienes intervinieron en el proceso viven en varios países, hablan distintas lenguas, practican religiones diferentes, pueden, incluso, odiarse entre sí, pero ni siquiera estas diferencias impidieron su cooperación para fabricar un lápiz. ¿Cómo llegó, entonces, a producirse? Adam Smith nos dio la respuesta hace doscientos años.

EL PAPEL DE LOS PRECIOS

La idea clave de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith es engañosamente sencilla: si un intercambio entre dos partes es voluntario, no se llevará a cabo a menos que ambas crean que dicho intercambio les beneficiará. Muchos errores económicos derivan del olvido de esta sencilla idea, de la tendencia a creer que hay una verdad inmutable: que una parte sólo puede ganar a expensas de la otra.

Esta idea clave es evidente para un simple intercambio entre dos individuos, pero resulta mucho más difícil comprender cómo puede inducir a personas que viven en partes tan distantes del mundo a cooperar para promover sus respectivos intereses.

El sistema de precios es el mecanismo que desempeña esta misión sin necesidad de una dirección centralizada, sin obligar a las personas a hablar entre sí o a que se gusten mutuamente. Cuando usted compra su lápiz o su pan de cada día, ignora si el lápiz fue fabricado o si el trigo fue cultivado por un hombre blanco o negro, por un chino o un indio. Como resultado de ello, el sistema de precios permite que los individuos cooperen pacíficamente durante breves momentos, mientras que durante el resto del tiempo cada cual se ocupa de sus propios asuntos.

El mérito de Adam Smith consistió en reconocer que los precios que se establecían en las transacciones voluntarias entre compradores y vendedores —para abreviar, en un mercado libre— podían coordinar la actividad de millones de personas, buscando cada una de ellas su propio interés, de tal modo que todas se beneficiasen. Fue una brillante idea en aquel tiempo, y lo sigue siendo ahora, que el orden económico pudiese aparecer como una consecuencia involuntaria de los actos de varias personas en busca, cada una, de su propio beneficio.

El sistema de precios funciona tan bien, con tanta eficacia, que la mayoría de las veces no nos enteramos de ello. No nos percatamos de lo bien que funciona hasta que se estropea, e incluso entonces nos cuesta reconocer el origen del problema.

Las largas colas que se formaron en las gasolineras en 1974, tras el embargo de petróleo de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), y de nuevo durante la primavera y el verano de 1979 después de la revolución iraní, constituyen un ejemplo reciente y claro. En ambas ocasiones se produjo un grave trastorno en el suministro exterior de crudo. Pero esto no provocó colas ante las gasolineras en Alemania o en el Japón, que dependen

por entero del petróleo importado. En cambio, dio lugar a largas colas en los Estados Unidos, aunque producimos gran parte del petróleo que consumimos, por una sola razón y sólo una: porque la legislación, aplicada por un departamento ministerial, impidió que el sistema de precios funcionase. En algunas zonas los precios fueron mantenidos por decreto por debajo del nivel que hubiese equiparado la cantidad de gasolina disponible en las estaciones de servicio, con la deseada por los consumidores dispuestos a comprar a ese precio. Se asignaron suministros a distintas zonas del país más bien por decreto que como respuesta a las presiones de la demanda, tal como se reflejaba en el precio. La consecuencia de ello fue el exceso de gasolina en algunas zonas y la escasez, acompañada de largas colas, en otras. El sosegado funcionamiento del sistema de precios —que durante varias décadas había garantizado a todos los consumidores la obtención de gasolina en cualquier estación de servicio, según su conveniencia y con una espera mínima— fue sustituido por la improvisación burocrática.

Los precios desempeñan tres funciones en la organización de la actividad económica: primero, transmiten información; segundo, aportan el estímulo para adoptar los métodos de producción menos costosos, y por esa razón inducen a emplear los recursos disponibles para los empleos mejor remunerados; tercero, determinan quién obtiene las distintas cantidades del producto —la llamada «distribución de la renta». Estas tres funciones están íntimamente relacionadas.

La transmisión de información

Supongamos que, por el motivo que sea, se produce un aumento de la demanda de lápices, tal vez porque una explosión demográfica incrementa el número de alumnos en las escuelas. Los comercios al por menor verán que están vendiendo más lápices. Encargarán más a sus mayoristas. Los mayoristas solicitarán más lápices a los fabricantes. Los fa-

bricantes pedirán más madera, latón, grafito y demás productos que se emplean para hacer un lápiz. Para que sus abastecedores produzcan mayor cantidad de dichos artículos, tendrán que ofrecer precios más altos por ellos. Los precios más altos harán que los abastecedores amplíen sus plantillas al objeto de satisfacer el aumento de la demanda. Para tener más obreros deberán ofrecer salarios más elevados o mejores condiciones de trabajo. En este sentido, las ondas se extienden en círculos cada vez mayores, transmitiendo a personas de todo el mundo la información de que hay una mayor demanda de lápices o, para ser más exactos, una mayor demanda de algún producto que ellos fabrican, por causas que ellos desconocen o no necesitan saber.

El sistema de precios sólo transmite la información importante y únicamente a las personas que necesitan conocerla. Los explotadores de madera, por ejemplo, no tienen por qué saber que la demanda de lápices se ha incrementado debido a una explosión demográfica o porque 14.000 nuevos impresos de la Administración se han de escribir a lápiz. Ni siquiera tienen por qué estar enterados de que la demanda de lápices se ha incrementado. Lo único que tienen que conocer es que alguien está dispuesto a pagar más por la madera y que el precio más alto puede mantenerse el tiempo suficiente para que sea aconsejable satisfacer la demanda. Los precios del mercado proporcionan ambos aspectos de la información (el primero por el precio actual, el segundo por el precio que se ofrece para las entregas futuras).

Un problema importante en la transmisión eficaz de la información reside en conseguir que las personas que pueden utilizarla la reciban sin molestar a quienes no la necesitan. El sistema de precios resuelve automáticamente este problema. Los que transmiten la información tienen interés en buscar a la gente que puede utilizarla y están en situación de encontrarla. Las personas capaces de utilizar esa información tienen interés en obtenerla y están en situación de conseguirla. El fabricante de lápices mantiene contacto con los que venden la madera que él usa, y siempre trata de

encontrar otros abastecedores que puedan ofertarle un producto de mejor calidad o a un precio más bajo. De forma semejante, el explotador de madera está en contacto con sus clientes y trata siempre de encontrar nuevos compradores. Por otra parte, las personas que no se dedican a este tipo de actividades ni tienen intención de dedicarse en el futuro, no se interesan por el precio de la madera y lo desconocen.

La transmisión de información a través de los precios se ve enormemente facilitada en la actualidad por mercados organizados y por posibilidades de comunicación especializada. Es un ejercicio fascinante seguir la cotización diaria de los precios insertada, pongamos por caso, en el *Wall Street Journal*, para no citar las numerosas publicaciones comerciales más especializadas. Estos precios reflejan casi instantáneamente lo que está sucediendo en todo el mundo. Estalla una revolución en algún lejano país, importante productor de cobre, o hay una interrupción en la producción de cobre por cualquier otro motivo, y los precios de ese metal se dis-
pararán al momento. Para saber hasta qué punto se verán afectados los suministros de cobre en opinión de los entendidos en la materia, sólo es preciso examinar los precios para entregas futuras que figuran en la misma página.

Pocos lectores del *Wall Street Journal* se interesan por conocer más que un reducido número de cotizaciones. Pueden ignorar olímpicamente el resto. El *Wall Street Journal* no facilita esta información por altruismo o porque reconozca la importancia que tiene en el funcionamiento de la economía; le empuja a hacerlo el propio sistema de precios cuyo funcionamiento facilita. Se ha percatado de que puede conseguir una circulación mayor o más provechosa al publicar dichos precios (información que a su vez le ha sido transmitida por medio de otro conjunto de precios).

Los precios no sólo transmiten información desde los compradores finales hasta los detallistas, mayoristas, fabricantes y propietarios de las materias primas; la transmiten también en el otro sentido. Supongamos que un incendio forestal o una huelga reducen las disponibilidades de madera. Su precio se elevará. Esto indicará al fabricante de lápiz

ces que le conviene más gastar menos madera, y que no debe fabricar tantos lápices como antes a menos que pueda venderlos a un precio más alto. La menor producción de lápices aconsejará al detallista el alza de su precio, y esto indicará al comprador final que le será ventajoso utilizar su lápiz al máximo antes de tirarlo, o bien emplear en lo sucesivo una pluma. Tampoco ahora necesita saber por qué el lápiz es más caro; le basta comprobar que le cuesta más.

Todo lo que impide que los precios expresen libremente las condiciones de la oferta y de la demanda obstruye la transmisión de información correcta. El monopolio privado —control de un determinado artículo por parte de un productor o de una agrupación de productores— constituye un ejemplo de ello. No impide la transmisión de información a través del sistema de precios, pero falsea la información transmitida. La cuadruplicación del precio del crudo en 1973 por el cártel del petróleo, transmitió información de gran importancia. Sin embargo, esa información no reflejaba una repentina reducción en el suministro de crudo, o un súbito descubrimiento de nuevas tecnologías que afectaran a futuros suministros de petróleo, o cualquier otro elemento de carácter físico o técnico referente a la disponibilidad relativa de aquella materia prima y otras fuentes de energía. Se limitó a transmitir la información de que un grupo de países había logrado organizar un sistema de fijación de precios y establecer un acuerdo de reparto del mercado.

A su vez, el control de precios del petróleo y de otras formas de energía aplicado por el gobierno de los EE.UU. impidió que la información sobre los efectos del cártel de la OPEP fuese transmitida correctamente a los consumidores. Esto tuvo un doble resultado: por un lado, reforzó el cártel formado por los países exportadores al impedir un alza de precios que hubiese impulsado a los consumidores norteamericanos a economizar combustible, y por otro lado hizo necesario el reforzamiento del sistema de «mandato» en los Estados Unidos al objeto de distribuir las escasas existencias (por un Departamento de Energía que en 1979 gastó alrededor de 10.000 millones de dólares y empleó a 20.000 personas).

Por importantes que sean las distorsiones privadas del sistema de precios, en la actualidad el estado es el principal foco de interferencias con el sistema de mercado libre, por medio de los aranceles y de otros obstáculos al comercio internacional, por las medidas de política interior tendientes a fijar o a afectar determinados precios, incluyendo los salarios (capítulo 2), por las reglamentaciones públicas de sectores específicos (capítulo 7), por las medidas monetarias y fiscales que producen inflación errática (capítulo 9) y por medio de otras muchas acciones.

Uno de los mayores efectos negativos de la inflación consiste en que introduce «ruidos» o «interferencias» en la transmisión de información a través de los precios. Por ejemplo, si el precio de la madera sube, los madereros no pueden saber si es debido a que la inflación está aumentando todos los precios, o a que la madera está siendo objeto de una mayor demanda o de un menor suministro con respecto a los demás productos antes de que los precios se alterasen. La información que interesa para organizar la producción es, ante todo, la de los precios relativos —el precio de un artículo comparado con el precio de otro—. La inflación elevada, y especialmente la inflación muy variable, transmite esta información introduciendo en medida mínima elementos estáticos.

Incentivos

La transmisión efectiva de información correcta se desperdicia a menos que las personas adecuadas tengan un incentivo para actuar —correctamente— de acuerdo con dicha información. Al maderero le da igual que la demanda de madera haya aumentado si no obtiene beneficio alguno al reaccionar ante el precio más alto de la madera produciendo más cantidad de la misma. Uno de los aspectos positivos del sistema de libertad de precios es que aquellos que transmiten la información proporcionan incentivos para reaccionar y medios para hacerlo.

Esta función de los precios está íntimamente relacionada con la tercera de las funciones —determinar la distribución de la renta— y no se puede explicar sin tomarla en cuenta. La renta del productor —lo que obtiene por sus actividades— viene dada por la diferencia entre la cantidad de dinero que cobra por la venta de su producción y la que gasta para llevarla a cabo. Coloca una contra la otra y produce hasta un punto en el cual producir una unidad suplementaria le costaría tanto como lo que obtendría por la venta de dicha unidad. Un precio más alto desplaza este margen.

En general, cuanto más produce, más alto es el coste de producción. Debe buscar la madera en lugares menos accesibles o bien en condiciones menos ventajosas; debe contratar obreros menos cualificados o pagar salarios más altos para conseguir buenos trabajadores. Pero entonces el precio más elevado le permite soportar este incremento de los costes y le incita a aumentar su producción, dándole también los medios para hacerlo.

Asimismo, los precios aportan incentivos para actuar no sólo a base de información sobre la demanda de la producción, sino también acerca del mejor modo de fabricar un producto. Supongamos que una clase de madera se hace más escasa y, por consiguiente, más cara que otra. El fabricante de lápices obtiene esta información al observar el incremento del precio de la primera clase de madera. Como su renta se determina también por la diferencia entre los ingresos procedentes de las ventas y los costes, le interesará economizar esta clase de madera. Pongamos otro ejemplo: saber si es menos costoso que los leñadores empleen una sierra mecánica o una sierra manual depende del precio de la sierra mecánica y del de la manual, del número de obreros que se necesitan en cada caso, y de los salarios de los distintos tipos de mano de obra. La empresa maderera tiene interés en adquirir los conocimientos técnicos adecuados y en combinarlos con la información transmitida por los precios, con el fin de minimizar los costes.

Tomemos otro caso más caprichoso que ilustra la utilidad del sistema de precios. El aumento del precio del petró-

leo llevado a cabo por la OPEP en 1973 alteró ligeramente el equilibrio en favor de la sierra manual, al incrementar el coste de funcionamiento de una sierra mecánica. Si esto parece muy rebuscado, considérense los efectos sobre la utilización de camiones con motor diésel en vez de gasolina para transportar los troncos fuera del bosque y llevarlos al aserradero.

Insistiendo en el ejemplo anterior, el aumento de precio del petróleo, hasta el nivel al que se le permitió llegar, repercutió más sobre el costo de productos en cuya fabricación interviene más petróleo que sobre aquellos en los que interviene menos. Los consumidores tienen interés en cambiar de los primeros a los segundos. Los ejemplos más evidentes son la preferencia por los coches pequeños en detrimento de los grandes, y la vuelta a la calefacción a base de carbón o madera en detrimento del fuel. Busquemos aún efectos más lejanos: como el precio relativo de la madera aumentó debido al mayor coste de producción o a causa del incremento de la demanda de madera como fuente de energía de sustitución, el precio resultante más elevado de los lápices dio a los consumidores un incentivo para ahorrar lápices! Y de ese modo encontraríamos una infinita variedad de ejemplos.

Hasta ahora nos hemos referido a los incentivos a productores y consumidores. Pero el efecto de incentivación se manifiesta también sobre los trabajadores y los propietarios de otros recursos productivos. Una mayor demanda de madera redundará en un salario más elevado para los leñadores. Esto es un indicio de que ese tipo de mano de obra es objeto de una demanda mayor que antes. El mejor salario da a los obreros un incentivo para actuar en base a esa información. Algunos trabajadores que no tenían interés en ser leñadores o se dedicaban a otra cosa, pueden preferir ahora hacerse leñadores. Más jóvenes que ingresan en el mercado de trabajo pueden seguir este camino. También en este caso las interferencias administrativas en forma de salarios mínimos, por ejemplo, o a través de sindicatos que restringen la entrada, pueden distorsionar la información

transmitida o impedir que los individuos actúen libremente en base a esa información (véase el capítulo 8).

La información sobre los precios —tanto si se trata de salarios en distintas actividades, la rentabilidad de la tierra o los rendimientos del capital a partir de distintas utilidades— no es la única información que interesa para decidir cómo emplear un determinado recurso. Puede que ni siquiera sea la información más importante, sobre todo en lo referente a cómo emplear la fuerza de trabajo de cada persona. Esta decisión depende, además, del interés y la capacidad de cada cual (lo que el gran economista Alfred Marshall denominaba el conjunto de ventajas e inconvenientes pecuniarios y no-pecuniarios de un empleo). La satisfacción que produce una tarea puede compensar los bajos salarios. Por otra parte, los salarios altos pueden compensar los inconvenientes de un trabajo desagradable.

3) La distribución de la renta

Tal como hemos explicado, la renta que cada persona obtiene a través del mercado se determina mediante la diferencia entre lo que ingresa en concepto de la venta de bienes y servicios y el coste de dicha producción. Los ingresos consisten principalmente en pagos directos por los recursos productivos que poseemos (pagos por el trabajo o por la utilización de terrenos o edificios u otro capital). El caso del empresario —como el fabricante de lápices— es distinto en la forma pero no en el fondo. También su renta depende de lo que ingresa por cada recurso productivo que posee y del precio que el mercado establece para los servicios de dichos recursos, aunque en su caso el recurso productivo más importante que posee puede ser su capacidad para organizar una empresa, coordinar los recursos que emplea, asumir riesgos, etcétera. Puede poseer igualmente otros recursos productivos utilizados en la empresa, en cuyo caso parte de su renta deriva del precio que fija el mercado para sus servicios. De un modo parecido, la existencia de la gran empresa

moderna no cambia las cosas. Hablamos de forma imprecisa de la «renta de la empresa» o de que una compañía obtiene beneficios. Se trata de un lenguaje figurado. La empresa es un intermediario entre sus propietarios—los accionistas—y los recursos distintos del capital de los accionistas, cuyos servicios adquiere. Únicamente las personas tienen rentas, y las obtienen a través del mercado por medio de los recursos que poseen, ya en forma de acciones de sociedades, de obligaciones, de terrenos o de su capacidad de trabajo.

En países como los Estados Unidos, el recurso productivo más importante es la capacidad de producción personal, lo que los economistas denominan «capital humano». Alrededor de las tres cuartas partes de la renta total generada en los Estados Unidos a través de las transacciones del mercado toman la forma de rentas salariales (sueldos y salarios más pluses), y más o menos la mitad de lo que queda corresponde a la renta de los propietarios agrícolas y no agrícolas, lo cual constituye una mezcla de pagos por servicios personales y por la posesión de capital.

La acumulación de capital físico: fábricas, minas, edificios dedicados a oficinas, centros comerciales; autopistas, ferrocarriles, aeropuertos, automóviles, camiones, aviones, buques; pantanos, refinerías, centrales eléctricas; viviendas, refrigeradores, lavadoras, y así sucesivamente hasta una variedad interminable, ha desempeñado un papel primordial en la expansión económica. Sin esta acumulación nunca se hubiese producido este crecimiento económico de que hemos disfrutado. Sin el mantenimiento del capital heredado, los beneficios conseguidos por una generación hubiesen sido derrochados por la siguiente.

Pero la acumulación de capital humano—en forma de mayores conocimientos y técnicas y de mejor salud y longevidad—ha desempeñado también un papel esencial. Los dos tipos de acumulación se han reforzado mutuamente. El capital físico ha permitido una productividad mucho mayor de las personas al proporcionarles las herramientas que usan para trabajar. Y la capacidad de las personas para inventar nuevas formas de capital físico, para aprender cómo

usar y sacar el mayor rendimiento del mismo y para organizar la utilización de ambas clases de capital a una escala cada vez mayor, ha permitido aumentar la productividad del físico. Tanto este último como el capital humano deben ser cuidados y sustituidos. Esto es aún más difícil y costoso en el caso del humano, razón importante por la cual sus ganancias han aumentado mucho más rápidamente que las del capital físico.

La cantidad de uno y otro recurso que posee cada uno de nosotros es en parte resultado del azar, y en parte de nuestra propia elección o de la ajena. El azar determina nuestros genes y, a través de ellos, afecta nuestras capacidades físicas y mentales. El azar señala la clase de familia y el contexto cultural en que nacemos y, consecuentemente, nuestras oportunidades para desarrollar nuestra capacidad física y mental. El azar fija igualmente otros recursos que podemos heredar de nuestros padres u otros benefactores. El azar puede destruir o potenciar los recursos con que contamos. Pero también la decisión personal desempeña un importante papel. Nuestras decisiones relativas a cómo emplear nuestros recursos, si trabajar mucho o tomarlo con calma, si aceptar un empleo u otro, si iniciar un negocio o no, si ahorrar o gastar, todo esto puede significar la pérdida de nuestros recursos o que los mejoremos y aumentemos. Decisiones semejantes de nuestros padres, de otros benefactores, de millones de personas que pueden no estar en relación directa con nosotros, afectarán nuestro patrimonio.

El precio que el mercado establece por los servicios de nuestros recursos se ve afectado también por una desconcertante mezcla de azar y de elección. La voz de Frank Sinatra ha sido muy apreciada en los Estados Unidos durante el siglo XX. ¿Se la habría apreciado tanto en la India del siglo XX, si por casualidad hubiese nacido y vivido allí? La destreza como cazador y trampero se valoró mucho en América durante los siglos XVIII y XIX, pero mucho menos en América del XX. La habilidad del jugador de béisbol se apreciaba mucho más que la destreza del de baloncesto durante los años veinte; en la década de los setenta sucede lo

contrario. Estos aspectos conciernen al azar y la elección (en los ejemplos que hemos puesto, son principalmente las elecciones de los consumidores de servicios las que determinan los respectivos precios del mercado para los diferentes artículos). Pero el precio que nos pagan por los servicios de nuestros recursos es a través del mercado depende también de nuestras propias elecciones (el lugar donde optamos por establecerlos, de qué manera escogemos emplear dichos recursos, a quiénes decidimos vender sus servicios, y así sucesivamente).

En toda sociedad, por organizada que esté, la distribución de la renta siempre produce descontento. A todos nos cuesta trabajo entender por qué cobramos menos que otros que no parecen estar más preparados (o por qué hemos de estar cobrando más que tantos otros cuyas necesidades parecen tan perentorias como las nuestras y cuyos méritos no parecen menores). Los campos más lejanos siempre parecen más verdes, y con esta visión criticamos el sistema establecido. En un sistema basado en las órdenes, la envidia y la insatisfacción apuntan a los gobernantes. En un sistema de mercado libre, apuntan al mercado.

Como consecuencia de ello, se ha tratado de separar esta función del sistema de precios —la distribución de la renta— de las demás funciones —transmitir información y procurar incentivos—. Gran parte de la actividad gubernamental durante las pasadas décadas en los Estados Unidos y otros países de economía principalmente de mercado, ha tenido por objeto alterar la distribución de la renta general por el mercado, con el fin de lograr una distribución de la renta distinta y más equitativa. Existe una fuerte corriente de opinión que presiona en este sentido. Estudiaremos más detenidamente el tema en el capítulo 5.

Por más que deseásemos lo contrario, es sencillamente imposible emplear los precios para transmitir información y procurar un incentivo para actuar en base a dicha información, sin utilizar también los precios con objeto de incidir e incluso determinar casi totalmente la distribución de la renta. Si lo que cobra una persona no depende del precio

que se le paga por los servicios de sus recursos, ¿qué incentivo tiene para buscar información sobre los precios o para actuar de acuerdo con dicha información? Si la renta de Red Adair fuese la misma tanto si lleva a cabo como si no la peligrosa labor de taponar un pozo de petróleo incendiado, ¿por qué razón se dedicaría a hacerlo? Puede que lo hiciese una vez, por la emoción del riesgo. Pero ¿acaso sería su principal actividad? Si la renta de usted fuese la misma tanto si trabaja mucho como si no, ¿por qué trabajaría tanto? ¿Por qué se esforzaría en buscar al comprador que pague el precio más alto por lo que usted vende si no obtuviese ningún beneficio? Si no hay ninguna recompensa por la acumulación de capital, ¿qué motivo habría para retrasar a una fecha lejana lo que se podría disfrutar hoy? ¿Por qué ahorrar? ¿De qué manera se hubiese podido acumular siquiera el capital físico existente gracias a la voluntaria moderación en el gasto de los individuos? Si la conservación del capital no tuviese una gratificación, ¿qué impediría a la gente derrochar todo el capital que hubiese acumulado o heredado? Si se impide que los precios afecten a la distribución de la renta, no se pueden utilizar con otros propósitos. La única alternativa es el sistema de órdenes. Alguna autoridad tendría que decidir quién debería producir, qué cosas y en qué cantidad. Alguna autoridad tendría que decidir quién debería barrer las calles y quién dirigir la fábrica, quién ser policía y quién médico.

La íntima conexión existente entre las tres funciones del sistema de precios se ha revelado de un modo diferente en los países comunistas. Toda su ideología se basa en la supuesta explotación de la mano de obra en los países capitalistas y en la superioridad de una sociedad basada en los dictados de Marx: «De cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades». Pero la incapacidad para hacer funcionar una economía basada en la pura emisión de órdenes no les ha permitido separar completamente la renta de los precios.

En lo concerniente a los recursos físicos —terrenos, edificios y bienes parecidos— han conseguido llegar lejos con-

virtiéndolos en propiedad estatal. Pero eso también se traduce en una falta de incentivos para conservar y mejorar el capital físico. Cuando todo el mundo posee algo nadie lo posee, y nadie tiene especial interés en conservar o mejorar su condición. Este es el motivo por el cual los edificios en la Unión Soviética —al igual que las viviendas públicas en los Estados Unidos— parecen decrepitos un año o dos después de su construcción, por el cual la maquinaria de las empresas públicas soviéticas se estropea y necesita siempre ser reparada, o por el cual los ciudadanos recurren al mercado negro a fin de conservar el capital que tienen para su uso personal.

En lo referente a recursos humanos, los gobiernos comunistas no han sido capaces de llegar tan lejos como con los recursos físicos, aunque lo han intentado. Incluso han debido permitir que la gente acceda a ciertas propiedades y tome sus propias decisiones, y se han visto obligados a dejar que los precios afecten y guíen dichas decisiones y determinen la renta percibida. Naturalmente, han distorsionado esos precios impidiendo que fuesen precios libres de mercado, pero no han conseguido eliminar las fuerzas de dicho mercado.

La evidente ineficacia resultante de un sistema de «mandato» ha provocado a menudo grandes debates entre los planificadores de los países socialistas —Rusia, Checoslovaquia, Hungría y China— en torno a la posibilidad de servirse en más amplia medida del mercado para organizar la producción. En una conferencia de economistas del Este y occidentales, tuvimos ocasión de escuchar un brillante discurso de un economista marxista húngaro. Había descubierto de nuevo la mano invisible de Adam Smith —un notable logro intelectual, si bien algo superfluo—. Trató, no obstante, de mejorarlo al objeto de emplear el sistema de precios para transmitir información y organizar eficazmente la producción, pero sin distribuir renta. Huelga decir que fracasó en la teoría, al igual que los países comunistas han fracasado en la práctica.

UNA VISIÓN MÁS AMPLIA

Se considera generalmente que la «mano invisible» de Adam Smith hace referencia a las compras o a las ventas de bienes o servicios con dinero. Pero la actividad económica no es de ningún modo el único aspecto de la vida humana en el que surge una estructura compleja y perfeccionada, como una inesperada consecuencia de que gran número de individuos coopera mientras cada uno de ellos persigue la satisfacción de sus intereses personales.

Tomemos en consideración, por ejemplo, el lenguaje. Es una compleja estructura que se está desarrollando y cambiando continuamente. Posee un orden bien definido, pese a que no fue planificado por ningún organismo central. Nadie decidió qué palabras deberían ser admitidas en el lenguaje, cuáles deberían ser las reglas gramaticales, qué palabras deberían ser adjetivos y cuáles nombres. La Academia Francesa trata de controlar los cambios que se producen en la lengua, pero se trata de una medida relativamente reciente. Fue tomada mucho tiempo después de que el francés fuese ya una lengua muy estructurada, y su misión consiste principalmente en poner el sello de legitimidad a los cambios que escapan a su control. Existen unos pocos organismos parecidos para otras lenguas.

¿Cómo se desarrolló el lenguaje? De una manera bastante similar al desarrollo de un orden económico a través del mercado, al margen de la interacción voluntaria de los individuos, tratando en este caso de encontrar ideas, información o habladurías recíprocas, en vez de bienes y servicios. Una palabra recibió un significado u otro, o se añadieron palabras cuando se planteó la necesidad. Los usos gramaticales se desarrollaron y fueron codificados posteriormente en forma de reglas. Dos partes que deseen comunicarse entre sí se benefician del común acuerdo existente sobre las palabras que emplean. Comoquiera que un grupo de personas cada vez mayor encuentra ventajas en la comunicación recíproca, va tomando cuerpo un uso común que se codifica en diccionarios. No se produce coacción en nin-

gún punto del desarrollo, ni ningún planificador central tiene poder de decisión, si bien de un tiempo a esta parte los sistemas escolares gubernamentales están desempeñando un importante papel en la estandarización de los usos.

Otro ejemplo nos lo ofrecen los conocimientos científicos. La estructura de las disciplinas —física, química, meteorología, filosofía, humanidades, sociología, economía— no es consecuencia de la decisión de nadie. Al igual que *Top-sy*, la protagonista de *La cabaña del tío Tom*, simplemente «creció». Ocurrió así porque los estudiosos lo consideraron oportuno. No está cristalizada, sino que cambia según las necesidades.

Todas las disciplinas crecen de manera muy parecida al crecimiento del mercado económico. Los hombres de ciencia cooperan entre sí porque encuentran mutuas ventajas en ello. Aceptan de la labor de los demás lo que les parece útil. Intercambian sus descubrimientos por medio de la comunicación verbal, de la circulación de documentos no editados, de publicaciones en periódicos y libros. La cooperación se efectúa a escala mundial, lo mismo que sucede en el mercado económico. El aprecio o la aprobación de los colegas desempeña una función bastante parecida a la que desempeña la recompensa monetaria en el mercado económico. El deseo de merecer ese aprecio, de que su labor sea aceptada por sus compañeros, impulsa a los hombres de ciencia a enfocar sus actividades en direcciones científicamente eficaces. El conjunto se hace mayor que la suma de sus partes, a medida que un científico edifica sobre la labor de otro. Su trabajo sirve a su vez como base para desarrollados posteriores. La física moderna es tan producto del mercado libre de ideas como el automóvil moderno lo es del mercado libre de mercancías. También en ese caso, el desarrollo se ha visto muy influido, especialmente de un tiempo a esta parte, por la intrusión administrativa, que ha afectado tanto a los recursos disponibles como a la clase de conocimientos solicitados. Con todo, el sector público ha desempeñado un papel secundario. En efecto, una de las ironías de la situación es que varios científicos que han alen-

tado al máximo la planificación central de la actividad económica por parte del Estado, han reconocido el peligro que amenazaría al progreso científico si se quisiera imponer una planificación gubernamental de la ciencia; el peligro de la imposición de prioridades desde arriba en lugar de acceder a los descubrimientos espontáneamente por medio de los tanteos e investigaciones de los científicos individuales.

Los valores de la sociedad —su cultura, sus convenciones sociales— se desarrollan en el mismo sentido, mediante el intercambio voluntario, la cooperación espontánea, la evolución de una compleja estructura a través del ensayo y del error, de la aceptación y del rechazo. Ningún monarca ha decretado, por ejemplo, que la clase de música que les gusta a los habitantes de Calcuta debe ser completamente distinta de la música que prefieren los vieneses. Esas culturas musicales totalmente distintas se han desarrollado sin que nadie las «planificase», a través de un tipo de evolución social conforme con la evolución biológica —aunque, como es lógico, algunos soberanos o incluso gobiernos efímeros pueden haber afectado la dirección de la evolución social patrocinando un tipo u otro de músicos o músicos a igual que lo han hecho algunas personas ricas a título individual.

Las estructuras producidas por el intercambio voluntario, tanto si se trata del lenguaje como de los descubrimientos científicos, los estilos musicales o los sistemas económicos, desarrollan una vida propia. Son capaces de tomar varias formas distintas bajo diversas circunstancias. El intercambio voluntario puede dar lugar a uniformidad en algunos aspectos y, simultáneamente, diversidad en otros. Se trata de un sutil proceso cuyos principios generales de funcionamiento se pueden comprender sin demasiada dificultad, pero cuyos resultados detallados pocas veces se pueden prever.

Estos ejemplos no sólo pueden sugerir el ancho horizonte del intercambio voluntario, sino también el amplio significado que se le debe dar al concepto de «interés personal». La obsesiva preocupación por el mercado económi-

co ha dado lugar a una angosta interpretación del concepto de interés personal como egoísmo miope, como el exclusivo interés por las ganancias materiales inmediatas. Se ha censurado la economía porque, según se afirma, llega a conclusiones trascendentales a partir de un «hombre económico» imaginario, que es poco más que una máquina calculadora, sensible a los meros estímulos monetarios. Esto es un gran error. El interés personal no equivale al egoísmo miope, sino que engloba todo cuanto interesa a los participantes en la vida económica, todo lo que valoran. Los objetivos que persiguen. El científico que intenta ensanchar las fronteras de su disciplina, el misionero que se esfuerza por convertir a los infieles a la verdadera fe, el filántropo que trata de aliviar los sufrimientos del necesitado, todos ellos procuran colmar su interés personal de acuerdo con sus propios valores.

EL PAPEL DEL ESTADO

¿Por qué razón el Estado se mete en eso? Hasta cierto punto, el Estado es una forma de cooperación voluntaria, una forma que eligen las personas porque creen que es la manera más eficaz de alcanzar sus objetivos.

El ejemplo más claro lo ofrecen las corporaciones locales cuando la gente tiene libertad para escoger su lugar de residencia. Se puede preferir vivir en una comunidad determinada, entre otras razones por la clase de servicios que dispensa el ayuntamiento. Si emprende actividades con las que no se está conforme o por las que no se desea pagar, lo que puede hacer es irse a vivir a otra parte. Aunque limitada, existe una verdadera competencia mientras se tengan alternativas al alcance de la mano.

Pero el Estado es más que eso. Es también el organismo al que se atribuye el monopolio del empleo legítimo de la fuerza o la amenaza de emplearla como un medio por el que nos podemos imponer limitaciones legítimas a otros. El papel del Estado en este sentido más fundamental ha cam-

biado drásticamente a lo largo del tiempo en la mayoría de sociedades, y ha diferido mucho de una sociedad a otra en todo momento. Gran parte de lo que queda de este libro se ocupa en ver cómo ha cambiado su papel durante las pasadas décadas en los Estados Unidos, y cuáles han sido los efectos de sus actividades.

En este bosquejo inicial queremos tomar en consideración una cuestión muy distinta. En una sociedad cuyos participantes deseen alcanzar el grado de libertad más alto posible para elegir como individuos, como familias, como miembros de grupos voluntarios, como ciudadanos de un Estado organizado, ¿qué papel se debe asignar al gobierno? No es fácil mejorar la respuesta que dio Adam Smith a esta pregunta hace doscientos años:

Por consiguiente, al quedar proscritos todos los sistemas, lo mismo los que otorgan preferencias que los que imponen restricciones, se establece de una manera espontánea el sistema claro y sencillo de la libertad natural. Se deja a todos, mientras no violen las leyes de la justicia, en libertad perfecta para buscar la consecución de sus propios intereses a su propia manera, y entrar con su actividad y su capital en competencia con la actividad y el capital de los demás hombres o categorías sociales. El soberano queda completamente exento de toda obligación de tratar de llevar a cabo lo que por fuerza tendrá siempre que estar expuesto a innumerables ideas falsas, para cuya realización adecuada no habrá jamás sabiduría ni conocimientos bastantes, a saber: la obligación de dirigir las actividades de los particulares y de encaminarlas hacia las ocupaciones que más convienen al interés de la sociedad. De acuerdo con este sistema de libertad natural, el soberano sólo tiene que atender a tres obligaciones, que son, sin duda, de granísima importancia, pero que se hallan al alcance y a la comprensión de una inteligencia corriente: primera, la obligación de proteger a la sociedad de la violencia y de la invasión de otras sociedades independientes; segunda, la obligación de proteger, hasta donde esto es posible, a cada uno de los miembros de la sociedad, de la injusticia y de la opresión que puedan re-

cibir de otros miembros de la misma, es decir, la obligación de establecer una exacta administración de la justicia, y tercera, la obligación de realizar y conservar determinadas obras públicas y determinadas instituciones públicas, cuya realización y mantenimiento no pueden ser nunca de interés para un individuo particular o para un pequeño número de individuos, por que el beneficio de las mismas no podría nunca reembolsar de su gasto a ningún individuo particular o a ningún pequeño grupo de individuos, aunque con frecuencia reembolsan con gran exceso a una gran sociedad.³

Los dos primeros deberes son claros y sencillos: la protección de los individuos de una sociedad de la violencia, tanto si viene del exterior como si procede de los demás ciudadanos. A menos que exista esta protección, no somos realmente libres de elegir. La frase del ladrón armado «la bolsa o la vida» me ofrece una elección, pero nadie pensaría que se trata de una elección libre o que el intercambio que propone es voluntario.

Naturalmente, como podremos ver varias veces a lo largo de este libro, una cosa es señalar el propósito que una institución —sobre todo de carácter gubernamental— «debe» tener y otra cosa muy distinta es describir los propósitos que realmente tiene dicha institución. Suele haber una profunda diferencia entre las intenciones de las personas responsables de establecer una institución y las de quienes la hacen funcionar. Asimismo, es importante saber que los resultados que se obtienen difieren mucho y a menudo de los que se pretendía alcanzar.

Las fuerzas policíacas y militares tienen por objeto impedir la violencia procedente del exterior y del interior. Esas fuerzas no siempre tienen éxito, y el poder que poseen se emplea a veces para fines muy distintos. Un problema importante para establecer y conservar una sociedad libre consiste precisamente en cómo asegurar que los poderes coactivos otorgados al estado con el fin de preservar la libertad

3. *La riqueza de las naciones*, vol. II, pág. 601.

se limiten a esa función y no se conviertan en una amenaza a la misma. Los fundadores de los EE.UU. se enfrentaron con este problema cuando redactaron la Constitución. Nosotros hemos tenido tendencia a olvidarlo.

El segundo deber público propuesto por Adam Smith va más allá de la simple función policíaca de proteger al pueblo frente a la coacción física; implica «una exacta administración de justicia». Ningún intercambio voluntario de alguna complejidad o que se extienda durante un período de tiempo de cierta consideración, puede librarse de la ambigüedad. No hay suficientes palabras en el mundo para poder especificar por adelantado todas las contingencias que pueden acontecer y poder explicar de forma detallada las obligaciones de las diversas partes en cada clase de intercambio. Debe haber algún modo de mediar en las disputas. La misma mediación puede ser voluntaria y no necesitar la intervención del gobierno. Hoy en día, en los Estados Unidos, la mayoría de desacuerdos relativos a contratos comerciales se solucionan mediante el concurso de árbitros privados escogidos con ayuda de un procedimiento especificado de antemano. Para satisfacer esta demanda se ha desarrollado un enorme sistema judicial privado. Pero la última instancia compete al sistema judicial gubernamental.

Este papel del estado incluye igualmente el fomento de los intercambios voluntarios mediante la adopción de reglas generales (las reglas de juego económico y social que siguen los ciudadanos de una sociedad libre). El ejemplo más evidente es el significado que se le ha de dar a la propiedad privada. Poseo una casa. ¿Está usted «allanando» mi propiedad privada si hace volar su avión privado tres metros por encima de mi tejado? ¿Trescientos metros? ¿Diez mil metros? No hay nada «natural» en lo referente a dónde terminan mis derechos de propiedad y dónde empiezan los suyos. En especial a través del crecimiento histórico del derecho civil, la sociedad se ha puesto de acuerdo sobre las reglas de la propiedad, aunque la legislación más reciente ha desempeñado un papel creciente.

El tercer deber de Adam Smith plantea las cuestiones más complicadas. Él mismo consideraba que tenía una limitada aplicación. Desde entonces se le ha utilizado para justificar una gama extremadamente extensa de actividades públicas. En nuestra opinión, describe un deber válido de un gobierno destinado a preservar y a reforzar una sociedad libre; pero se le puede considerar también como una justificación de un desarrollo ilimitado del poder del estado.

El elemento válido aparece debido al coste de producción de algunos bienes y servicios por medio de intercambios estrictamente voluntarios. Tomemos un sencillo ejemplo sugerido por la misma descripción que hace Adam Smith del tercer deber: las calles de la ciudad y los accesos generales a las autopistas podrían depender del intercambio privado voluntario, sufragándose los costes por medio de la aplicación de peajes. Pero los costes de recaudación de los peajes serían a menudo muy grandes con respecto al coste de construcción y de mantenimiento de calles o autopistas. Se trata de una «obra pública» que no puede «ser nunca de interés para un individuo particular [...] realizar y mantener [...] aunque» con frecuencia reembolsan con gran exceso a una «gran sociedad».

Un ejemplo más rebuscado comporta efectos sobre «terceras partes», gente que no es parte en este intercambio particular (el típico caso de las «molestias del humo»). Su horno no deja escapar un humo lleno de hollín que ensucia el cuello de la camisa de una tercera persona. Esta persona estaría dispuesta a dejar ensuciarse el cuello de su camisa previo pago de un precio, pero a usted no le es factible identificar a todas las personas a las que afecta, o a ellas no les es factible descubrir quién ha ensuciado sus cuellos y exigirle que las indemnice individualmente o se ponga de acuerdo con cada una de ellas.

El efecto de sus acciones sobre terceros puede procurar beneficios en vez de generar costes. Imagínese que reforma estupidamente su casa, y a todos los transeúntes les gusta mirarla. Estarían dispuestos a pagar algo por el privilegio, pero no es factible cobrarles algo por mirar sus hermosas flores.

Volviendo a utilizar el vocabulario técnico digamos que hay un «defecto de mercado» que se debe a efectos «externos» o de «vecindad», para los que no es factible (resultaría demasiado caro) pagar o hacer pagar a las personas afectadas; a los terceros se les han impuesto intercambios involuntarios.

Por mínimos y lejanos que sean, casi todo cuanto hacemos tiene efectos sobre terceros. Por lo tanto, el tercer deber de Adam Smith puede a primera vista parecer que justifica casi todas las medidas propuestas por el Estado. Pero aquí hay un error. Las medidas administrativas también afectan a terceros. Al igual que hay «defectos de mercado», también hay «defectos de Estado» que son consecuencia de efectos «externos» o de «vecindad». Y si estos efectos son importantes en una transacción de mercado, pueden serlo igualmente en las medidas que toma el sector público para corregir el «defecto de mercado». La primera fuente de efectos significativos a terceros a consecuencia de acciones privadas reside en la dificultad para identificar los costes o beneficios externos. Cuando es fácil identificar al que sale perdiendo o al que se beneficia, y se puede valorar, es muy sencillo sustituir el intercambio involuntario por el voluntario o, por lo menos, exigir compensación individual. Si su automóvil choca con otro por culpa de usted, se le puede hacer pagar en concepto de daños y perjuicios aunque la colisión haya sido involuntaria. Si resultara fácil saber qué cuellos se ensuciarían, le sería posible compensar a las personas afectadas, o bien que ellas le pagasen a usted para que hiciese menos humo.

A las partes privadas les cuesta trabajo identificar quién les impone costes o les causa beneficios, y otro tanto le ocurre al Estado. Como consecuencia de ello, una Administración que trate de rectificar esta situación puede acabar empeorando las cosas, imponiendo costes a terceras partes inocentes o beneficiando a afortunados espectadores. Para financiar sus actividades debe recaudar impuestos, que por sí solos afectan ya a lo que hacen los contribuyentes —es decir, otro efecto sobre terceros—. Además, todo incremento de poder público, para la cuestión que sea, aumenta el

peligro de que el estado, en vez de servir a la gran mayoría de sus ciudadanos, pueda convertirse en un medio por el que algunos de esos ciudadanos se aprovechen de otros. Como vemos, toda medida gubernamental lleva una chispa en su espalda.

Los convenios voluntarios pueden tomar en consideración los efectos a terceros mucho más de lo que parece a primera vista. Pongamos un ejemplo común: la propina en los restaurantes es una costumbre social que hace que usted asegure un mejor servicio a personas que puede no conocer o no encontrar nunca y, en contrapartida, procurarle un servicio mejor gracias a las acciones de otro grupo anónimo de terceros. Sea como fuere, los efectos de las acciones privadas sobre terceras partes son suficientemente importantes como para justificar la intervención pública. La enseñanza que hemos de sacar de un mal empleo del tercer deber de Adam Smith no es que no se justifique nunca la intervención del sector público, sino más bien que paguen los que proponen la intervención. Deberíamos desarrollar la práctica de examinar tanto los beneficios como los costes de las intervenciones administrativas requeridas, y de exigir un balance muy claro de los beneficios y de los costes antes de decidir las. No sólo se recomienda esta clase de acción a causa de la dificultad en valorar los costes ocultos de la intervención del Estado, sino también por otro motivo. La experiencia enseña que, una vez que el sector público emprende una actividad, rara vez la termina. Lejos de justificar las esperanzas, la actividad suele tender a expansionarse exigiendo la adjudicación de un presupuesto mayor, en vez del recorte o supresión del mismo.

Un cuarto deber del gobierno que Adam Smith no mencionó explícitamente, es el de proteger a los miembros de la comunidad que no se pueden considerar como individuos «responsables». Lo mismo que el tercer deber de Adam Smith, el cuarto puede también dar lugar a grandes abusos. Con todo, no se le puede dejar de lado.

La libertad sólo es un objetivo defendible para los individuos responsables. No creemos en la libertad total para

locos o niños. De algún modo debemos trazar una línea divisoria entre los individuos responsables y los demás, y aun haciéndolo así introducimos un elemento de ambigüedad fundamental en nuestro proyecto final de libertad. No podemos rechazar categóricamente el paternalismo para con los que consideramos como irresponsables.

En el caso de los niños hacemos responsables en primer lugar a los padres. La familia, en mayor grado que el individuo, ha sido y sigue siendo hoy en día la célula básica de nuestra sociedad, aunque es innegable que su influencia se ha debilitado, una de las desafortunadas consecuencias del crecimiento del paternalismo del estado. A pesar de todo, la atribución de la responsabilidad para cuidar de sus hijos a los padres es más bien una cuestión de conveniencia que de principio. Creemos, y con razón, que los padres se interesan más que nadie por sus hijos, y se puede confiar en ellos para protegerles y para asegurar su desarrollo hasta convertirse en adultos responsables. No obstante, no creemos que los padres tengan ningún derecho a hacer lo que les plazca con sus hijos: golpearlos, matarlos o venderlos como esclavos. Los niños son embriones de individuos responsables. Como tales, tienen derechos fundamentales y no son simplemente los juguetes de sus padres.

Los tres deberes de Adam Smith, o nuestros cuatro deberes del Estado, tienen realmente una «grandísima importancia», pero están mucho menos «al alcance y a la comprensión de una inteligencia corriente» de lo que él suponía. Aunque no podemos pronunciarnos sobre la conveniencia o la inoportunidad de cualquier intervención pública real o propuesta refiriéndonos mecánicamente a uno o a otro de dichos deberes, constituyen un grupo de principios en los que nos podemos basar para hacer balance de los pros y los contras. Incluso en la interpretación más holgada, reglamentan la mayor parte de las intervenciones administrativas todos aquellos «sistemas, lo mismo los que otorgan preferencias que los que imponen restricciones», contra los que luchó Adam Smith, y que más tarde fueron destruidos, pero que desde entonces han reapare-

cido en forma de los aranceles actuales, en forma de precios y salarios fijados por el Estado, de obstáculos al ingreso en varias ocupaciones, y de otras muchas desviaciones de su «sistema claro y sencillo de la libertad natural». (Muchas de las cuales son objeto de nuestro estudio en los capítulos siguientes.)

UN MANDATO LIMITADO EN LA PRÁCTICA

En el mundo de nuestros días, el gran Estado parece omnipotente. Podemos preguntar si existen algunos ejemplos contemporáneos de sociedades que descansen principalmente en el intercambio voluntario por medio del mercado para organizar su actividad económica, y en los que el Estado se limite a cumplir nuestros cuatro deberes.

Puede que el mejor ejemplo sea Hong Kong, una minúscula extensión de terreno próxima a la China continental, que comprende unos 1.000 kilómetros cuadrados, con una población de alrededor de 4,5 millones de personas. La densidad de población es casi increíble: 14 veces más habitantes por kilómetro cuadrado que en el Japón, 185 veces más que en los Estados Unidos. Con todo, disfrutan de uno de los más altos niveles de vida de toda Asia (sólo detrás del Japón y tal vez de Singapur).

Hong Kong no aplica aranceles u otros impedimentos al comercio internacional (a excepción de unas pocas restricciones «voluntarias» impuestas por los Estados Unidos y algunos otros países importantes). El gobierno no dirige la actividad económica, no existen leyes sobre salarios mínimos, ni fijación de los precios. Sus habitantes son libres de comprar a quien deseen, vender a quien juzguen oportuno, invertir como quieran, alquilar algo a quien les plazca, trabajar para quien elijan.

El Estado desempeña un importante papel que se limita principalmente a nuestros cuatro deberes interpretados más bien en forma estricta. Hace cumplir la ley y respetar el orden, proporciona los medios para la definición de las re-

gias de conducta, falla los litigios, facilita los transportes y las comunicaciones, y supervisa la emisión de moneda. Ha fomentado la construcción pública de viviendas para los refugiados procedentes de China. Aunque el gasto público se ha incrementado a medida que ha crecido la economía, su nivel sigue siendo uno de los más bajos del mundo con respecto a la renta de las personas. Consecuentemente, los reducidos impuestos actúan como incentivos. Los hombres de negocios pueden recoger las ganancias de su éxito, pero también deben soportar los costes de sus errores.

Es un poco irónico que Hong Kong, colonia de la Corona de Gran Bretaña, represente el ejemplo moderno de la libertad de mercado y del gobierno limitado. Los funcionarios británicos que gobiernan han conseguido la prosperidad de Hong Kong aplicando políticas económicas radicalmente distintas de las de asistencia social adoptadas por la metrópoli.

Aunque es un excelente ejemplo actual, Hong Kong no es en modo alguno el ejemplo práctico más importante de gobierno limitado y de sociedades de mercado libre. Para ello debemos remontarnos al siglo XIX: el Japón durante los treinta años siguientes a la Restauración Meiji en 1867, cuyo estudio abordamos en el capítulo 2.

Otros dos ejemplos son la Gran Bretaña y los Estados Unidos. La riqueza de las naciones de Adam Smith fue uno de los primeros golpes en la batalla para acabar con las restricciones administrativas a la industria y al comercio. La victoria final de esa batalla se produjo setenta años más tarde, en 1846, con la abrogación de las denominadas Leyes de Cereales, que imponían aranceles y otras restricciones a la importación de trigo y otros granos, agrupados bajo la denominación de «cereales». Esto inició un período de unos 75 años de duración, hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial, caracterizado por la libertad completa de comercio, y culminó una transición que había comenzado varias décadas atrás hacia un gobierno muy limitado que dejó a cada ciudadano de Gran Bretaña, según la frase de Adam Smith citada anteriormente, «en libertad perfecta

para buscar la consecución de sus propios intereses a su propia manera y entrar con su actividad y su capital en competencia con la actividad y el capital de los demás hombres o categorías sociales».

El crecimiento económico fue rápido. El nivel de vida del ciudadano común mejoró espectacularmente, poniéndolo aún más de relieve los círculos de pobreza y miseria que no fueron alcanzados por este desarrollo y que tan magistralmente fueron descritos por Dickens y otros novelistas. Con la mejora del nivel de vida aumentó también la población. Gran Bretaña creció en poder e influencia en el mundo entero. Todo esto se producía mientras los gastos públicos disminuían en porcentaje con respecto a la renta nacional, desde cerca de una cuarta parte de la renta nacional a principios del siglo XIX hasta alrededor de una décima parte de la renta nacional en 1897, a los sesenta años de mandato de la reina Victoria, cuando la Gran Bretaña se hallaba en la cúspide de su poder y de su gloria.

Los Estados Unidos constituyen otro notable ejemplo. Se establecieron aranceles, justificados por Alexander Hamilton en su célebre *Report on Manufactures* [Informe sobre las manufacturas], en el que intentó —sin ningún éxito— refutar los argumentos de Adam Smith en favor de la libertad de comercio. Pero eran bajos en comparación con los que se aplican en la actualidad, y algunas otras restricciones administrativas dificultaron la libertad de comercio nacional o internacional. Hasta después de la Primera Guerra Mundial la inmigración fue casi completamente libre (hubo restricciones a la que procedía de Oriente). Como indica la inscripción de la estatua de la Libertad:

Dame tus cansadas, pobres,
apretujadas masas que suspiran por respirar en libertad,
los miserables desperdicios de tus numerosas riberas;
envíame a los desheredados, a los sacudidos por la
[tempestad.

Levanto mi llama junto a la puerta dorada.

Llegaron a millones, y a millones fueron absorbidos. Prosperaron porque se les dejó hacer lo que les dio la gana.

Se ha formado un mito sobre los Estados Unidos que describe el siglo XIX como la era del magnate ladrón, del individualismo áspero y desenfrenado. Se afirma que monopolios capitalistas sin corazón explotaban al pobre y fomentaban la corriente inmigratoria para luego exprimir sin compasión a los inmigrantes. Se presenta a Wall Street como la Calle Mayor de las estafas, donde se desangraba a los vigorosos agricultores del Medio Oeste, que sobrevivían pese al aluvión de desgracia y de miseria que se hacía caer sobre ellos.

La realidad era bien distinta. Los inmigrantes siguieron llegando. Los primeros podían haber sido embaucados, pero es inconcebible que siguiesen llegando a millones a los Estados Unidos década tras década para ser explotados. Acudieron porque las esperanzas de los que les precedieron se habían cumplido en su mayor parte. En las calles de Nueva York la vida no era precisamente fácil, pero el trabajo duro, la frugalidad y la libre empresa procuraban unas ganancias que ni siquiera se podían imaginar en el Viejo Continente. Los recién llegados se extendieron del Este al Oeste. A medida que lo hacían, se levantaban las ciudades y se cultivaban nuevas tierras. El país creció más próspero y más productivo, y los inmigrantes tuvieron su parte en esa prosperidad.

Si los agricultores fueron explotados, ¿por qué aumentó su número? El precio de los productos del campo disminuyó, pero esto era un signo de éxito, no de fracaso, que reflejaba el desarrollo de la maquinaria, la puesta en cultivo de más tierra y la mejora de las comunicaciones, todo lo cual dio lugar a un rápido incremento de la producción agrícola. La prueba definitiva es que el precio de los terrenos de cultivo aumentó de manera brusca, lo que difícilmente podría indicar que la explotación agrícola fuese una actividad deprimida.

La acusación de falta de escrúpulos se resume en el comentario que, según se afirma, hizo William H. Vanderbilt,

magnate de los ferrocarriles, a la pregunta de un periodista: «La gente puede irse al infierno». Esta respuesta la desmiente la proliferación de los centros de beneficencia en los Estados Unidos durante el siglo XIX. Las escuelas y colegios financiados con fondos privados se multiplicaron; aumentó sin cesar la actividad misionera extranjera; hospitales privados sin ánimo de lucro, orfanatos y otras muchas instituciones crecieron como la hierba. Casi todas las organizaciones caritativas o de asistencia pública, desde la Society for the Prevention of Cruelty to Animals (Sociedad Protectora de Animales) hasta el YMCA y el YWCA (Asociación de Jóvenes Cristianos y Cristianas), desde la Indian Rights Association (Asociación para la Defensa de los Derechos de los Indios) hasta el Salvation Army (Ejército de Salvación), datan de este período. La cooperación voluntaria no es menos efectiva en la organización de la actividad asistencial que en el terreno de la producción con ánimo lucrativo.

La actividad asistencial iba emparejada a una enorme expansión de la actividad cultural: museos de arte, teatros, orquestas sinfónicas, museos, bibliotecas públicas surgieron por igual en las grandes ciudades y en las ciudades de la frontera.

El importe del gasto público nos sirve para medir el papel del Estado. Al margen de las guerras importantes, entre los años 1800 y 1929 los gastos del gobierno no superaron el doce por ciento de la renta nacional. Dos terceras partes de esta cifra fueron gastadas por los gobiernos de los estados y las autoridades locales, principalmente en la construcción de escuelas y carreteras. Incluso en 1928, los gastos del gobierno federal representaron alrededor del tres por ciento de la renta nacional.

El éxito de los Estados Unidos se suele atribuir a sus abundantes recursos naturales y amplios espacios abiertos. No cabe duda de que influyeron en parte, pero si su importancia hubiese sido crucial, ¿qué explicaría el éxito de la Gran Bretaña y del Japón durante el siglo XIX o el éxito de Hong Kong en nuestro siglo?

Se afirma a menudo que, si bien una política económica basada en la limitación de la intervención pública era aplicable en la Norteamérica en vías de asentamiento del siglo XIX, el Estado debe asumir un papel mucho mayor, incluso dominante, en una sociedad moderna industrial y urbanizada. Una hora en Hong Kong daría buena cuenta de esta opinión.

Nuestra sociedad es tal como la hacemos. Podemos modificar nuestras instituciones. Las características físicas y humanas limitan las alternativas de que disponemos. Pero nada nos impide, si queremos, edificar una sociedad que se base esencialmente en la cooperación voluntaria para organizar tanto la actividad económica como las demás actividades; una sociedad que preserve y estimule la libertad humana, que mantenga al Estado en su sitio, haciendo que sea nuestro servidor y no dejando que se convierta en nuestro amo.