

Walter Block

DEFENDIENDO LO INDEFENDIBLE



Lectulandia

Tras estudiar a, entre otros, prostitutas, chantajistas, narcotraficantes, policías corruptos y estafadores, Walter Block se pregunta si estos profesionales no estarán injustamente estigmatizados. Dejando a un lado la moralidad y partiendo de la base de que mientras no necesiten ejercer la violencia y se basen en acuerdos libres y voluntarios entre adultos responsables sus actos no deberían ser ilegales, Block los defiende uno a uno. Quién sabe: puede que, cada uno a su manera, en el fondo estén incluso beneficiando a la sociedad.

Adentrarme en Defendiendo lo indefendible me hizo sentir como si me sometiera de nuevo a la terapia de choque con la cual Ludwig von Mises, hace más de cincuenta años, me hizo un ferviente partidario del mercado libre. Incluso ahora me muestro incrédulo en algunas ocasiones y pienso «Walter está llegando demasiado lejos», pero al final caigo en la cuenta de que tiene razón.

FRIEDRICH A. HAYEK

Defendiendo lo indefendible es impactante, transgresor, irreverente. ¡Genial! Después de esta obra, W. Block arrebató el título a Rothbard convirtiéndose en el nuevo «Mr. Libertarian» indiscutible.

JORGE VALÍN

Un libro básico para comprender que lo único realmente indefendible es iniciar el uso de la fuerza.

JUAN RAMÓN RALLO

Walter Block

Defendiendo lo indefendible

**Chulos, prostitutas, esquiroles, caseros de suburbios,
difamadores, prestamistas y otras cabezas de turco de la
Galería de Tunantes de la Sociedad Estadounidense**

ePub r1.0

Titivillus 17.11.2020

Título original: *Defending the Undefendable*
Walter Block, 1976
Traducción: Diego González Calles

Editor digital: Titivillus
ePub base r2.1

Contenidos

Cubierta

Defendiendo lo indefendible

Prólogo de Murray N. Rothbard

Comentario de F. A. von Hayek

Introducción

I. Sexo

1. La prostituta
2. El chulo
3. El cerdo machista

II. Medicina

4. El narcotraficante
5. El drogadicto

III. Libertad de expresión

6. El chantajista
7. El difamador y el calumniador
8. El objetor a la libertad de cátedra
9. El publicista
10. El que grita «¡fuego!» en un cine abarrotado

IV. Fuera de la ley

11. El taxista sin licencia
12. El reventa
13. El policía corrupto

V. Economía

14. El blanqueador de dinero (que no trabaja para el gobierno)
15. El avaro
16. El heredero
17. El prestamista
18. El no caritativo

VI. Comercios y negocios

- 19. El cascarrabias que se niega a vender su propiedad
- 20. El casero del suburbio
- 21. El comerciante del gueto
- 22. El acaparador
- 23. El importador
- 24. El intermediario
- 25. El especulador

VII. Ecología

- 26. El minero de superficie
- 27. El que arroja basura
- 28. El fabricante de productos defectuosos

VIII. Trabajo

- 29. El patrón cerdo capitalista y barrigón
- 30. El esquirol
- 31. El adicto al trabajo
- 32. El que contrata niños

Sobre el autor

Notas

Este libro está dedicado a quienes me han instruido en economía política y cuya pasión por la justicia me ha servido de inspiración:

Nathaniel Branden

Walter E. Grinder

Henry Hazlitt

Benjamin Klein

Ayn Rand

Jerry Woloz

Y, en especial, a Murray N. Rothbard

PRÓLOGO

Los economistas llevan muchos años mostrándonos la manera en que las actividades del mercado libre benefician al generalmente imprudente pueblo. Ya en tiempos de Adam Smith nos mostraban cómo los fabricantes y los empresarios, casi siempre movidos únicamente por sus propias ganancias, han beneficiado enormemente al pueblo común. Por ejemplo, al tratar de maximizar beneficios y minimizar pérdidas, los empresarios satisfacen las demandas más urgentes de los consumidores de la manera más eficiente. Los economistas llevan mucho tiempo mostrándonos estas realidades *en abstracto*, y en los últimos años han ampliado nuestra perspectiva al ilustrarnos, un caso tras otro, acerca de la superioridad y eficiencia de la actividad privada. Pero las averiguaciones de los economistas han sido confinadas, con grave pedantería, a los sectores «respetables», los que se dedican a actividades como la agricultura, el gas natural, la urbanización o los vuelos. Hasta la aparición de este libro ningún economista había tenido el coraje de Walter Block de abordar de frente el estatus de la gran cantidad de oficios que son objeto del escarnio, el vilipendio y la mala interpretación de la sociedad: aquellos oficios a los que sabiamente llama «cabezas de turco de la economía». Sin recelo alguno, y con un ingenio mordaz, Walter revisa los conceptos y muestra los importantes méritos económicos de cabezas de turco como los chulos, los chantajistas, o los caseros de los suburbios. Con ello, además de mejorar la reputación de estos trabajos tan despreciados, *Defendiendo lo Indefendible* saca a la luz, de la manera más íntegra y descarnada, la naturaleza esencial de los servicios productivos desempeñados por todos los participantes del mercado libre. Al poner los ejemplos más extremos y al mostrar cómo los principios de Adam Smith se aplican incluso en tales casos, este libro demuestra la viabilidad y moralidad del mercado libre de manera mucho más efectiva que diez gruesos tomos pertenecientes a campos y actividades más respetables. Al aplicar un sistema de prueba y error en los casos más exacerbados, ilustra y corrobora aún más sus teorías.

Además, es considerable el valor impactante del análisis de estos casos. Al exponer despiadadamente unos casos «extremos» que, por lo general, son garantía de una afectación en la sensibilidad del lector, Walter le obliga a reflexionar y reconsiderar sus actos reflejos emocionales, y ganar una nueva y más sensata apreciación de la teoría económica y de las virtudes y obras de la economía de mercado libre. Incluso muchos lectores que *se consideran* partidarios del mercado libre deben estar preparados para asimilar en su totalidad las implicaciones lógicas del apoyo a una economía libre. Este libro supondrá una apasionante e impactante aventura para la mayoría de los lectores, hasta para aquellos que estimen haber sido ya convertidos a las dignidades de la economía de mercado libre.

Está bien, convendrán algunos lectores, concedemos que esa gente *está* llevando a cabo importantes servicios económicos, pero ¿por qué, por el amor de Dios, llamarles «héroes»? ¿Por qué un chulo o un narcotraficante iban a ser más «heroicos», y, con ello, de alguna forma moralmente superiores a otros productores más respetables, como los tenderos, los sastres, o los trabajadores de la industria siderúrgica? La respuesta se halla precisamente en la excesiva falta de respeto a la que están condenados los cabezas de turco de los que habla Walter, pues a los tenderos, o a los miembros de la siderurgia, entre otros, se les permite llevar sus negocios con normalidad, sin ser acosados, y lo que es más, reciben el respeto y el prestigio de sus conciudadanos. Lo contrario sucede en el caso de los cabezas de turco, pues no solo no se reconocen sus servicios económicos, sino que tienen que enfrentarse al escarnio, ira y desprecio de prácticamente todos los miembros de la sociedad, y a las restricciones y prohibiciones añadidas por el gobierno. Reprobados e injuriados sin piedad por la sociedad y el Estado, condenados al ostracismo social, y proscritos, la colección de cabezas de turco de Walter sigue adelante con sus negocios pese a todo, comportándose como héroes al colaborar con sus servicios económicos en medio de una tormenta de escarnio e ilegalidad. Si son héroes es debido al tratamiento injusto que reciben de manos de la sociedad y el sistema.

Héroes, sí, pero no necesariamente *santos*. Cuando el autor confiere el estatus moral de héroes a esquirols, usureros y proxenetas, entre otros, no trata de dar a entender que sus actividades sean intrínsecamente de una moralidad superior a otras cualquiera. En un mercado libre, y en una sociedad donde se tratara al usurero, al casero de los suburbios, y al que trabaja por un salario indigno de la misma manera en que se trata a cualquier otra ocupación, ya no serían héroes, pues su moral no sería superior a la de ningún otro. Su

estatus heroico, según el parecer de Walter, deriva exclusivamente de las injustas restricciones que otra gente les ha ido imponiendo. La curiosa paradoja de este libro es que solo si se siguieran sus consejos, y los hombres y mujeres descritos en sus páginas dejaran de ser sometidos al escarnio y a la coacción de la ley, ya no serían héroes. Si no le gusta la idea de que un usurero o el casero de un suburbio sean héroes, debe saber que la *única* manera de privarles de este estatus es rompiendo las cadenas que les han sido puestas por gente mal informada.

Murray N. Rothbard

COMENTARIO

Adentrarme en *Defendiendo lo indefendible* me hizo sentir como si me sometiera de nuevo a la terapia de choque con la cual el difunto Ludwig von Mises, hace más de cincuenta años, me hizo un ferviente partidario del mercado libre. Incluso ahora me muestro incrédulo en algunas ocasiones y pienso «Walter está llegando demasiado lejos», pero al final caigo en la cuenta de que tiene razón. Algunos lo encontrarán una medicina un tanto fuerte, pero les hará bien, pese a su sabor amargo. Un verdadero entendimiento de la economía exige el desengaño de muchos profundos prejuicios e ilusiones. Las falacias de la gente, en lo que concierne a la economía, suelen expresarse en forma de prejuicios infundados contra otros oficios, y, al mostrar la falsedad de esos estereotipos, Walter está haciendo un gran servicio, pese a que no vaya a aumentar su popularidad entre la mayoría.

F. A. von Hayek (1899-1992)
Instituto de Economía
Universidad de Salzburgo

INTRODUCCIÓN

Los individuos analizados en este libro son generalmente considerados malas personas, y las funciones que desempeñan, perniciosas. A veces la sociedad misma se condena, al engendrar tan censurables personajes. Sin embargo, la idea central de este libro es centrarse en los siguientes conceptos:

1. no son culpables de conducta violenta;
2. en la práctica totalidad de los casos benefician a la sociedad;
3. si prohibimos sus actividades, redundaría en nuestro perjuicio.

La fuerza conductora de este libro es el libertarismo. La premisa básica de esta filosofía es que *la agresión frente a no agresores es ilegítima*. Por agresión no se entiende pasividad, facilidad para la discusión, competitividad, desprecio, conducta pendenciera, o antagonismo. Por agresión se entiende el uso del tipo de violencia empleada en actos como el asesinato, la violación, el atraco o el secuestro. El libertarismo no implica una conducta pacífica: no condena el uso de la violencia en defensa propia o incluso como represalia contra la violencia. La filosofía libertaria condena únicamente la *violencia no provocada*, es decir, el uso de la violencia contra una persona no violenta o su propiedad.

Este punto de vista no tiene nada de indecente ni de polémico. La mayoría de la gente estaría totalmente de acuerdo. De hecho, esta forma de sentir es parte de nuestra civilización occidental, y está consagrada en la ley judicial, la Constitución, y la ley natural.

Lo que hace único al libertarismo no es este principio básico en sí, sino la insistencia, que a veces llega a ser maníaca, con la que dicho principio es aplicado. Por ejemplo, la mayoría de la gente no ve una contradicción entre

este principio y nuestro sistema de impuestos. Los libertarios sí. El sistema de impuestos es contrario al principio básico que acabamos de exponer, porque implica una agresión contra los ciudadanos no agresivos que se niegan a pagar. No cambia lo más mínimo el hecho de que el gobierno ofrezca bienes y servicios a cambio del dinero recaudado. Lo importante es que este supuesto «intercambio» (impuestos por servicios) es coaccionado. El individuo no tiene la libertad de rechazar la oferta. Tampoco cambia nada el hecho de que la mayoría de los ciudadanos apoyen este sistema de pago por coacción. Tal agresión no justificada, pese a ser apoyada por la mayoría, es ilegítima. El libertarismo condena este tipo de agresión en esta área, al igual que lo condena allí donde ocurra.

Otra de las diferencias entre la mentalidad libertaria y la del resto de la sociedad es la otra cara de la moneda de la apreciación de que la violencia no provocada es mala. Los libertarios sostenemos que, en lo concerniente a la teoría política, ningún acto que *no* implique violencia injustificada es malo, y, en lo concerniente a la teoría política, ningún acto que no implique violencia injustificada es un mal condenable, y por ello no debería estar fuera de la ley. Y esta es la base de la primera parte de mi argumentación: los supuestos «malhechores», no lo son en este sentido, dado que *no realizan acto alguno de violencia no provocada contra no agresores*.

Una vez aclarado que ningún miembro de esta galería de supuestos tunantes es culpable de infracción coactiva, no es difícil llegar a la segunda premisa: *la práctica totalidad de la gente de la que tratamos en este libro beneficia al resto de la sociedad*. Los individuos que estamos analizando no son agresores. No fuerzan a nadie a hacer lo que no quiera. Si los otros miembros de la sociedad tratan con ellos, es de forma voluntaria. Y estos actos voluntarios se derivan del supuesto de que se va a obtener algún beneficio. Si la gente realiza intercambios con estos «malhechores» de forma voluntaria, es porque van a obtener algo a cambio. Los «malhechores» deben proporcionar un beneficio.

La tercera premisa se deriva inevitablemente de la segunda: dado que el intercambio voluntario (la única vía de interacción abierta para aquellos que, al igual que los cabezas de turco, evitan el uso de la violencia) debe beneficiar a ambas partes, de ahí se deduce que la prohibición del intercambio voluntario resulta en perjuicio de ambas partes. De hecho, iría aún más allá: estoy convencido de que la prohibición de las actividades de esta gente no solo resulta en perjuicio de las partes implicadas, sino que también puede perjudicar seriamente a terceros. Un flagrante ejemplo es el traficante de

heroína: la prohibición de este tráfico no solo perjudica al traficante y al cliente, sino que también es la causa de gran parte de los crímenes perpetrados en la sociedad actual, de la corrupción policial, y, en muchos aspectos, de irregularidades en la ley y el orden.

La principal cuestión que quiero dejar clara en esta introducción —y que es el fundamento de mis opiniones— es que hay una diferencia crucial entre una agresión no provocada y todos aquellos otros actos que, aunque puedan resultarnos desagradables, no implican dicha agresión. Es solo la violencia agresiva la que implica una violación de los derechos humanos. Evitar el uso de la violencia agresiva debe considerarse una ley fundamental de la sociedad. La gente de la que hablo en este libro, pese a ser vilipendiados por los medios de comunicación, y condenados por casi todo el mundo, no violan los derechos de nadie, así que no se deberían poder emprender acciones judiciales contra ellos. Considero que son cabezas de turco —están a la vista, y se les puede atacar, pero deben ser defendidos, si queremos que la justicia prevalezca.

Este libro es una defensa del mercado, y se destaca por su alabanza de los más vilipendiados colaboradores con el sistema. Y lo hace porque, si el sistema de precios resulta ser beneficioso y productivo en estos ejemplos tan extremos, mucho más lo será en casos normales.

Sin embargo, es importante aclarar una posible mala interpretación: este libro no defiende que el mercado sea una institución económica moral. Si bien es cierto que el sistema de pérdidas y ganancias ha llevado a la humanidad a poseer una cantidad de bienes y servicios nunca antes vista en la historia universal, estos beneficios provocan la envidia de todas las personas que no tienen la suerte de poder disfrutar de ellos. Teniendo en cuenta los gustos, deseos y preferencias del consumidor prototípico, el mejor medio conocido por la gente para satisfacerlos es el mercado.

Pero el mercado ofrece algunos productos cuya moralidad es, como poco, altamente discutible, como puedan ser las casas de juego, la prostitución, la pornografía, las drogas (heroína, cocaína, etc.), el tabaco, el alcohol, los clubs de intercambio de pareja, o el suicidio asistido. Por ello, el sistema de libre empresa no puede considerarse moral. Sin embargo, en lo relativo a la satisfacción del consumidor, solo puede ser tan moral como lo sean los objetivos de los participantes en la transacción. Teniendo en cuenta que el espectro de posibilidades varía desde lo más inmoral a lo más legítimo, el mercado debería considerarse como amoral, es decir, ni moral ni inmoral.

En otras palabras, el mercado es como el fuego, una pistola, un cuchillo o una máquina de escribir: algo cuyo manejo puede derivar de igual manera en algo bueno como en algo malo. A través del sistema de libre empresa podemos llegar a conseguir logros muy nobles, pero de la misma manera podemos conseguir exactamente lo contrario.

¿Cómo podemos, pues, defender las actividades inmorales de ciertos miembros del mercado? Basándonos en la filosofía del libertarismo, que se limita a analizar cada problema de manera independiente. Se plantea en qué condiciones está justificado el uso de la violencia, y resuelve que la violencia solo es justificable en defensa propia, en respuesta a una agresión previa, o en venganza por una agresión previa. Lo cual, entre otras cosas, quiere decir que el gobierno no tiene justificación para multar, castigar, encarcelar, o aplicar penas de muerte sobre personas que actúen de manera inmoral, siempre y cuando no amenacen ni inicien una agresión física contra otra persona o sus propiedades. El libertarismo, pues, no es una filosofía sobre la vida: no define las fronteras entre el bien y el mal, lo moral y lo inmoral, lo que es apropiado o lo que no.

Por ello, la defensa de las prostitutas, los pornógrafos, etc., es bastante simple: consiste básicamente en que no inician violencia contra no agresores. Por ello, según los principios del libertarismo, no deberían ser encarcelados, ni se debería ejercer ningún tipo de violencia contra ellos. Lo cual no significa de ninguna manera que las actividades que realizan sean morales, apropiadas, o buenas.

Walter Block

I. SEXO

LA PROSTITUTA

Las prostitutas no dejan de ofrecer sus servicios pese a ser perseguidas sin descanso por ley, Iglesia y comerciantes, entre otros. La prueba del valor de su actividad es que los clientes continúan buscándolas pese a la oposición legal y civil.

Podríamos definir prostituta como *aquella que realiza un intercambio voluntario de servicios sexuales por una tarifa*. Lo esencial de esta definición es el «intercambio voluntario». En 1958 Norman Rockwell realizó una ilustración para una portada que mostraba la esencia de la prostitución, aunque no de forma explícita. En la imagen se podía ver a un lechero y un pastelero descansando cerca de sus respectivos camiones mientras disfrutaban cada uno de un trozo de pastel y una botella de leche. Ambos obviamente encantados con su «intercambio voluntario».

Aquellos sin la suficiente capacidad imaginativa no verán la conexión entre la prostituta entreteniendo a su cliente y la escena del pastel y la leche. Pero de lo que se trata es de que en ambos casos, dos personas han realizado un intercambio con la intención de satisfacerse mutuamente. En ninguno de los dos casos hay un fraude o una imposición. Por supuesto que, *a posteriori*, el cliente de la prostituta es libre de considerar que el servicio recibido no valía el precio que pagó, y la prostituta de que el precio pagado no compensó los servicios que realizó. Lo mismo podría ocurrir en el intercambio de pastel y leche. La leche podría estar ácida o el pastel poco hecho, pero estos arrepentimientos vendrían *tras el hecho* y no alterarían la descripción del intercambio como «voluntario». Si alguno de los participantes no hubiera deseado que el intercambio se realizara, este no se habría realizado.

Ciertas personas, como las feministas, se quejan de la difícil situación que viven las pobres y oprimidas prostitutas que viven una denigrante vida de explotación. Pero la prostituta no considera que la venta de sexo sea denigrante. Si tras contrastar las ventajas (pocas horas, alta remuneración) con las desventajas (redadas, comisiones para los chulos, condiciones de trabajo poco ortodoxas) la prostituta elige continuar con su trabajo, es obviamente porque lo prefiere.

Por supuesto, hay muchas situaciones negativas que experimentan las prostitutas que se alejan de la imagen de la «puta feliz». Algunas son drogadictas, otras son golpeadas por sus chulos, y otras viven en burdeles contra su voluntad. Pero estas realidades tan sórdidas tienen poco que ver con lo que es intrínsecamente el oficio de la prostitución. Hay enfermeras y doctores que son secuestrados y obligados a atender a pacientes fugitivos, hay carpinteros drogadictos, y hay libreros que reciben palizas de atracadores; pese a ello, difícilmente podríamos deducir que estas profesiones sean sospechosas, denigrantes o explotadoras. La vida de una prostituta es tan buena o tan mala como ella quiera que lo sea. Se mete a prostituta voluntariamente, y es libre de dejar de serlo cuando quiera.

Entonces, ¿por qué perseguir y prohibir la prostitución? El movimiento antiprostitución no lo generan los clientes, pues participan voluntariamente en la transacción. En el momento en que decidan que pagar a una prostituta ya no les beneficia, pueden dejar de hacerlo. Tampoco lo generan las prostitutas, que desempeñan su tarea por voluntad propia, y pueden dejar de hacerlo si cambia su criterio sobre los beneficios relativos.

El afán de prohibir la prostitución viene de «terceros» que no están directamente implicados en los intercambios. Sus razones varían según el grupo, la zona y la época a la que pertenezcan, pero tienen en común el hecho de ser partes no implicadas. Ni participan en el asunto, ni forman parte de él, por lo que deberían ser ignorados. Permitirles tomar decisiones que afecten a la transacción es igual de absurdo que permitir a alguien que no tiene nada que ver con el lechero y el pastelero que decida cómo deben realizar su intercambio.

Si es así, ¿por qué ambos casos se tratan de manera diferente? Imagínese una liga de «comedores decentes» propugnando la doctrina de que juntar pastel con leche es algo horrible. Incluso en el caso de que pudiera demostrarse que tanto la liga contra la leche y el pastel como la liga contra la prostitución tienen el mismo valor intelectual —es decir, ninguno— la reacción ante las dos seguiría siendo diferente. La gente se reiría de los que intentan prohibir juntar leche con pastel, pero serían más tolerantes con los que intentan prohibir la prostitución. Al intentar analizar el tema de la prostitución desde un punto de vista intelectual, siempre hay algo que falla. ¿Por qué no es legal la prostitución? Pese a que los argumentos sostenidos en contra de su legalización carecen de fundamento, la comunidad intelectual nunca los ha tachado de falsos.

La diferencia entre un intercambio sexual y cualquier otro, como el de la leche y el pastel, estriba en la vergüenza del hombre ante el hecho de tener que «comprar sexo». Uno no puede ser un «hombre de verdad», ni atractivo para las mujeres, si tiene que pagar por sexo.

Un famoso chiste ilustra este hecho: un hombre atractivo le pregunta a una mujer muy guapa e «inocente» si accedería a acostarse con él por cien mil euros. La mujer se escandaliza, pero, tras reflexionar un poco, se da cuenta de que, pese a que la prostitución es algo horroroso, podría entregar el dinero a caridad o a buenas obras; además, el hombre resulta carismático, y no parece peligroso ni repugnante, así que, tímidamente, dice que sí. A lo que el hombre responde «¿Y por veinte?». Y la mujer se indigna, le da una bofetada y le grita, indignada: «¿pero, cómo se atreve? ¿Qué clase de mujer se cree que soy?» y el hombre responde: «eso ya ha quedado claro, ahora estamos discutiendo el precio». El hecho de que tal respuesta suponga un golpe bajo para la mujer, es prueba de que los individuos implicados en estas actividades son objeto de escarnio.

La teoría de que pagar por sexo es degradante se puede contradecir de dos maneras: una de ellas, sería simplemente negar que está mal pagar por sexo, lo cual no serviría para convencer a los detractores de la prostitución de que no es mala. La otra manera sería demostrar que *siempre* estamos pagando por sexo —todos nosotros, en todo momento—, y, por tanto, no deberíamos poner reparos a las avenencias entre una prostituta y su cliente.

¿A qué me refiero al afirmar que todos pagamos por sexo? A que, a fin de cuentas, para que alguien acceda a tener sexo con nosotros, siempre hay que ofrecerle *algo*. En el caso explícito de la prostitución, lo que se ofrece es dinero. En otros casos, la compra no es tan transparente. El modelo de la mayoría de citas es el mismo que el de la prostitución: el chico paga el cine, la cena, las flores, etc., y la chica le recompensa con servicios sexuales. Este modelo también se da en los matrimonios en que el marido lleva la economía, y la mujer cumple con el sexo y las labores del hogar.

De hecho, todas las relaciones humanas voluntarias, ya sean amorosas o intelectuales, son intercambios. En el caso del amor romántico y el matrimonio, se intercambia afecto, consideración, amabilidad, etc. Podrá ser un intercambio feliz, y los miembros de la pareja podrán estar encantados con ello, pero no deja de ser un intercambio. Está claro que a menos que se dé afecto, cariño, o *algo*, no se va a recibir nada a cambio. De igual manera, si dos poetas «no mercenarios» no «obtuvieran nada» el uno del otro, su relación se terminaría.

Donde hay intercambio, hay pago. En cualquier relación en la que haya un encuentro sexual, como el matrimonio o algunos modelos de cita —como la prostitución— hay un pago, de acuerdo con la definición de «intercambio». Varios sociólogos comparan el matrimonio con la prostitución. Pero todas las relaciones en que hay un intercambio, independientemente de que incluyan sexo o no, son una forma de prostitución, así que, en lugar de condenar todos estos intercambios por su similitud con la prostitución, deberíamos considerar a esta un tipo normal de interacción en el que muchas personas participan. No se deberían poner objeciones a ninguna de estas tres actividades; ni al matrimonio, ni a la amistad, ni a la prostitución.

Desde tiempos inmemoriales, los chulos han sido tratados como parásitos que cazan a las prostitutas. Pero para hacer una valoración justa, hay que examinar las auténticas funciones del chulo.

Un punto clave que necesita ser aclarado es la afirmación de que los chulos usan la coacción y las amenazas violentas para conseguir prostitutas y asegurarse de recibir su parte de los beneficios. Aunque algunos chulos lo hagan, ¿es razón suficiente para condenar la profesión como tal? ¿Existe acaso *alguna* profesión en la que nadie haya sido culpable de jugar sucio en ningún momento? Hay obreros, fontaneros, músicos, sacerdotes, doctores y abogados que han violado los derechos de sus prójimos. Sin embargo, no por ello son condenadas sus profesiones.

Por la misma razón, no se debería condenar la profesión de proxeneta. Los actos de un chulo, o, incluso, de todos los miembros del gremio, no pueden ser usados legítimamente para condenar a la profesión como tal, *a menos que estos actos constituyan necesariamente una parte de la profesión*. Por ejemplo, raptar niños es una mala profesión *como tal*. Aunque algunos raptos hicieran buenas obras con el dinero del rescate, como entregarlo a la caridad, o incluso aunque todos ellos lo hicieran, su actividad seguiría siendo una abominación, porque la acción que la define es abominable. Si la acción definitoria del oficio de chulo fuera de índole perniciosa, sería un oficio impugnado. Para evaluar el oficio de proxeneta, hay que dejar fuera todos los actos condenables que lleven a cabo algunos chulos, pues tienen poco que ver con la profesión en sí.

La función intrínseca del chulo es la de intermediario. Al igual que el agente inmobiliario, de seguros, de bolsa, de fondos de inversión, etc., el chulo cumple la función de juntar a las partes del intercambio por un coste inferior al que supondría tener que juntarse sin su ayuda. Quien paga a un agente se lleva parte de la inversión, si no, no le pagaría. Y ese es el caso del chulo, que ahorra tiempo de búsqueda al cliente. Es más sencillo contactar con un chulo para que te asigne una prostituta que perder tiempo y esfuerzo en buscarla personalmente. El cliente, además, cuenta con la seguridad de que la prostituta viene recomendada.

La prostituta también se beneficia. Se ahorra el tiempo que gastaría en buscar clientes, y el chulo la protege de indeseables y de la policía, pues parte del trabajo de la policía consiste en evitar que las prostitutas realicen un intercambio voluntario con adultos que consienten en que tal intercambio se produzca. Además, gracias al chulo, la prostituta se siente más segura cuando va por la calle o entra en un bar.

La prostituta no está más explotada por el chulo que el fabricante por el empresario que le maneja los negocios, o que la actriz que paga a un agente un porcentaje de sus beneficios para que le consiga nuevos papeles. En estos ejemplos el patrón obtiene más beneficio del trabajo de su empleado que lo que le cuesta contratarle, pues, de no ser así, la relación patrón-empleado no se produciría. En la relación entre la prostituta y el chulo (patrón-empleado) se dan las mismas ventajas mutuas.

El proxeneta realiza la necesaria función de intermediario, y, al hacerlo, cuanto menos, está siendo más honorable que muchos otros intermediarios, como los agentes bancarios, de seguros, o de bolsa. Mientras que ellos se acogen a la legislación restrictiva para desalentar a su competencia, el chulo nunca puede acogerse a la ley para proteger su puesto.

EL CERDO MACHISTA

El movimiento de liberación de las mujeres es una amalgama de diferentes programas y está compuesto de varios grupos con distintos intereses. El intelecto discriminador aceptará alguno de los intereses, metas, motivaciones y programas de este movimiento, y rechazará otros. Sería una insensatez tratar de igual manera a diferentes líderes con distintos valores y actitudes solo porque se les haya metido en el mismo saco. Los puntos de vista del movimiento de liberación de las mujeres se pueden dividir en cuatro grandes categorías, cada una de las cuales requiere una aproximación independiente.

ACTOS COACTIVOS CONTRA MUJERES

Aparte del asesinato, la coacción más brutal que se puede ejercer contra una mujer es la violación. Pero en esta sociedad dominada por los hombres, la violación no siempre es ilegal. Si la perpetra un hombre contra su esposa, no es ilegal. Y, pese a que la violación sea ilegal cuando se perpetra fuera de la «santidad» del matrimonio, la actuación de la ley al respecto deja mucho que desear. Por una parte, en caso de conocimiento previo de la víctima y el violador, el jurado da por hecho que no ha habido violación. Por otra parte, hasta hace poco en muchos Estados era necesario que hubiera un testigo para poder probar que hubo violación. Además, si los amigos del violador juran haber mantenido relaciones sexuales con la víctima, esta será catalogada de «inmoral», y será casi imposible conseguir un proceso. Si la víctima es prostituta, es igualmente imposible de conseguir. El motivo legal por el que una prostituta no puede ser violada es la imposibilidad de forzar a alguien a algo que, en otras situaciones, hace por placer.

Uno de los aspectos más atractivos del movimiento de liberación de las mujeres es su apoyo a las sanciones contra la violación, y a las indemnizaciones para las víctimas. Hasta hace poco, la gente que ocupaba los puestos políticos donde ahora están las feministas (como los libertarios o la gente de izquierdas), exigían castigos más ligeros para los violadores, y consentir a los criminales. Según su punto de vista, todos los crímenes,

incluida la violación, eran causados principalmente por la pobreza, rupturas familiares, falta de lugares de ocio, etc. Y su «solución» derivaba directamente de esta «perspectiva»: mejor calidad de vida, más parques y zonas de recreo para los menos privilegiados, terapias, etc. Como contraposición, la insistencia de las feministas en la aplicación de sentencias más duras —o cosas peores— para los violadores resulta un soplo de aire fresco.

Pese a que la violación es el caso más grave de coacción contra la mujer consentida por el gobierno, existen otras. Fijémonos en lo que implican las leyes contra la prostitución: son leyes que prohíben el intercambio entre dos adultos que consienten en que se produzca. Son leyes que atacan a la mujer, porque le impiden llevar una vida decente. Pero por si esto no deja claro su base misógina, considere el hecho de que, pese a que la transacción es tan ilegal para el cliente como lo es para el vendedor, nunca se arresta al hombre (cliente), pero sí a la mujer (vendedora).

El aborto es otro de los casos: pese a que por fin se ha avanzado algo en el tema, el aborto sigue estando limitado por normas restrictivas. Tanto la prohibición directa del aborto como los controles para determinar si se debe o no realizar deniegan el principio moral básico de que somos dueños de nuestros actos. Por ello, las leyes antiabortistas son una vuelta a la esclavitud, una situación que se define esencialmente por el alzamiento de barreras entre la gente y su derecho a hacer lo que quieran con sus vidas. Si una mujer es dueña de su cuerpo lo es también de su matriz, y solo ella tiene el derecho absoluto e intransferible de decidir si quiere o no tener un hijo.

Son múltiples las maneras en que el gobierno promueve la coacción a la mujer o se involucra activamente en ella. Hasta hace muy poco, por ejemplo, las mujeres no tenían los mismos derechos que los hombres a la hora de poseer propiedades o de tomar parte en contratos. Aún hoy hay ciertas leyes que prohíben a las mujeres casadas, pero no a los hombres casados, vender propiedades o participar en negocios sin el permiso de sus cónyuges. Los prerequisites para entrar a ciertas universidades son más duros para las mujeres que para los hombres. El infame sistema de clasificación de las escuelas públicas encasilla a los chicos en actividades «masculinas (deportes y carpintería)», y a las chicas en actividades «femeninas (cocina y costura)».

Es importante comprender de que estos problemas tienen dos cosas en común: son casos de fuerza agresiva usada contra mujeres, y están inextricablemente ligados a la estructura del Estado. Aunque no sea muy apreciable, es tan cierto para la prostitución y la violación como para las otras

acciones mencionadas, pues las mujeres no tienen derecho a abortar, a poseer propiedades, o a emprender negocios, y si lo hacen, serán detenidas mediante coacción, multa o cárcel.

Está claro que tanto el gobierno como los individuos pueden discriminar. Pero *solo* la discriminación del Estado y *no* la privada viola los derechos de la mujer. Cuando un individuo independiente discrimina, lo hace usando sus propios recursos, y en su propio nombre; pero cuando es el Estado el que discrimina, lo hace con los recursos de los ciudadanos y en su nombre. La diferencia es crucial. Si una empresa privada, como una película, discrimina, corre el riesgo de perder dinero y arruinarse. La gente en contra de la discriminación retiraría sus fondos o no patrocinaría a la productora. Sin embargo, cuando es el Estado el que discrimina, la gente no tiene la opción de retirar sus fondos, y no hay riesgo de ruina. Incluso en el caso de que la gente opuesta a la discriminación retire sus fondos de instituciones (como los estudiantes en la universidad), el Estado tiene otras alternativas: puede subir los impuestos, y estos deben ser pagados por coacción.

Incluso los ataques a las mujeres están inseparablemente unidos a la estructura estatal. Comparemos lo que sucede cuando el acoso sexual tiene lugar *dentro* de un lugar privado (una tienda) y cuando tiene lugar *fuera* (en la calle de enfrente de la tienda). Cuando una mujer es acosada dentro de un lugar privado, la fuerza del sistema de pérdidas y beneficios del sistema de libre empresa es la que soluciona el problema. El empresario, por su propio interés, debe evitar y reprender las acciones agresivas; en caso contrario, perderá clientes. Hay, en efecto, una competición entre los tenderos por quien proporciona el ambiente más seguro y confortable a sus clientes. Aquellos que tengan un mejor sistema contra los delincuentes alcanzarán un mayor nivel de beneficios. Aquellos que no logren alejar a la delincuencia, ya sea porque la ignoren o porque sus sistemas de seguridad no funcionen, tendrán grandes pérdidas. Esto, por supuesto, no es ninguna garantía de que los delitos y comportamientos ofensivos vayan a cesar. Seguirán ocurriendo mientras la gente mantenga sus imperfecciones morales. Pero este sistema beneficia, en forma de ganancias, a aquellos mejor capaces de controlar la situación.

En contraste con lo que ocurre en los lugares públicos, el sistema privado se acerca a la perfección, pero en lugares públicos no hay ningún incentivo que anime a solventar el problema. Nadie pierde nada *automáticamente* cuando una mujer es acosada o atacada de cualquier manera. Se supone que es responsabilidad de la policía, pero no obtienen ningún beneficio del sistema de pérdidas y beneficios. Sus salarios, pagados con los impuestos, no

derivan del cumplimiento de su trabajo, y no pierden nada porque una mujer sea atacada. Está claro por qué la mayoría de acosos tienen lugar en la calle y no en tiendas.

ACTOS NO COACTIVOS CONTRA MUJERES

Muchas de las acciones que se realizan contra las mujeres no son coactivas en sentido estricto. Por ejemplo: silbarles, mirarlas con lascivia, reírse de ellas, insinuarse o flirtear con ellas cuando no lo desean, etc. (siempre teniendo en cuenta que es difícil saber, antes de empezar a ligar, si el flirteo va a ser bien recibido o no). Consideremos las insinuaciones que tienen lugar a todas horas entre hombres y mujeres. Pese a que mucha gente, la mayoría mujeres, no ve ninguna diferencia entre este tipo de comportamiento y la coacción, hay algo que los distingue de manera evidente: aunque ambas puedan desagradar a las mujeres, una de ellas es una agresión física, y la otra no.

Hay muchos otros ejemplos de comportamientos que se incluyen en la misma categoría: como el uso de vulgarismos sexuales («culo gordo», o «culazo»), la doble moralidad, ciertas normas de etiqueta, el fomento del desarrollo intelectual de chicos y no de chicas, el oprobio hacia las mujeres que participan en actividades de atletismo «masculinas», los anuncios «sexistas», y los pedestales en que se sitúa a las mujeres.

Hay dos importantes factores a tener en cuenta en lo referente a estas y otras actitudes y comportamientos que pueden resultar ofensivos pero que no son coactivos: el primero, es que dichos actos no coactivos no pueden legítimamente ser considerados delictivos. Cualquier intento de hacerlo implicaría la violación masiva de los derechos de los otros individuos; la libertad de expresión otorga a la gente el derecho a decir lo que quiera, incluso si se trata de afirmaciones reprensibles o groseras.

El segundo factor es más complicado y bastante poco obvio. En una gran cantidad de casos, estos actos reprensibles pero no coactivos son fomentados por actividades *coactivas* del Estado que operan en la sombra; como por ejemplo el elevado índice de terrenos, parques, paseos, carreteras, negocios, etc. Que son propiedad del gobierno. Estas actividades coactivas, basadas en un sistema de impuestos ilegítimo, son legítimamente criticables. Si se eliminaran, disminuiría el comportamiento desagradable pero legal que promueven con la ayuda del mercado libre.

Tomemos como ejemplo el caso de un jefe que acosa a una secretaria de manera cuestionable pero no coactiva, comparando la misma situación en un lugar público y en uno privado. Para analizarlo, es preciso entender lo que los economistas llaman «diferencias compensatorias»; que son las cantidades de dinero necesarias para compensar a un empleado por los gastos físicos adicionales que implica su trabajo. Por ejemplo, supongamos que tenemos dos ofertas de trabajo: una de ellas es una oficina con aire acondicionado, buenas vistas, entorno agradable y compañeros simpáticos. La otra es un sótano húmedo y los compañeros de trabajo son hostiles. Sin embargo, lo normal es que haya una diferencia salarial lo suficientemente grande como para que el trabajo menos agradable resulte atractivo. Siempre existirá una diferencia compensatoria, aunque la cantidad exacta varíe según el caso.

Al igual que se paga una diferencia compensatoria al empleado del sótano húmedo, se debería pagar un extra a las trabajadoras de oficina que sufren acoso sexual. Este aumento salarial debería salir del bolsillo del jefe, en caso de que fuera un empresario independiente. Así, tendría un gran incentivo monetario para moderar su comportamiento y el de sus empleados.

¡Pero el aumento salarial no sale de un patrón al servicio del gobierno, ni de una empresa subvencionada por el gobierno! Lo paga el dinero de los contribuyentes, que no se recauda para el desarrollo de servicios satisfactorios, sino por coacción. Así, el patrón tiene menos motivos para ejercer su control. Está claro que este tipo de acoso sexual, intrínsecamente ofensivo pero no coactivo, es posible a causa de los actos coactivos del gobierno en el desempeño de su papel como recaudador de impuestos. Si estos fueran pagados voluntariamente, el jefe, aunque trabajase en una oficina del gobierno, sería sometido a un control coherente, el de perder dinero si su comportamiento ofendiera a sus empleadas. Pero como su salario proviene de los impuestos coactivos, sus empleadas están a su merced.

Algo parecido ocurre con el grupo de hombres que lanzan silbidos, burlas, groserías y comentarios despectivos a las viandantes. Unos lo hacen en lugares públicos como la calle, y los otros lo hacen en lugares privados, como restaurantes o tiendas.

¿Qué condiciones tendrían que darse para acabar con este comportamiento legal pero ofensivo? En lugares públicos, no hay ningún interés financiero de ningún empresario que vaya a poner fin al acoso. Como está asimilado que este comportamiento es legal, las fuerzas policiales tampoco pueden hacer nada para frenarlo.

Pero en el ámbito privado, los empresarios que quieren contratar a mujeres o venderles mercancías (o a hombres que no estén de acuerdo con el trato poco respetuoso hacia la mujer) tienen un fuerte incentivo para evitar vejaciones machistas. Por ello, situaciones como la del acoso sexual se dan mayormente en lugares públicos o en la calle, y casi nunca en tiendas, restaurantes, centros comerciales, u otros establecimientos que se preocupan por sus beneficios.

EL CERDO MACHISTA COMO HÉROE

El cerdo machista debe ser considerado heroico por estar en contra de dos graves errores del movimiento de liberación de las mujeres que merecen una reconsideración.

Las leyes de «mismo sueldo por un mismo trabajo». La cuestión, es, por supuesto, como definir «mismo trabajo». Si tomamos «mismo trabajo» literalmente, habría que tener en cuenta todos los aspectos de la productividad del empleado a corto y largo plazo, incluir diferencias psicológicas, discriminación de clientes u otros empleados, y la habilidad del empleado para lidiar con las preferencias, inquietudes e idiosincrasias del empresario. En definitiva, habría que sopesar todos estos factores, para calcular hasta qué punto un mismo trabajo implica un mismo beneficio para el empresario. Solo en ese caso, los trabajadores del mercado libre con habilidades similares obtendrían sueldos similares. Si, por ejemplo, en este caso, las mujeres cobraran menos que los hombres por el mismo trabajo, al final todos los empleados cobrarían lo mismo. ¿Por qué? Porque el patrón obtendría mayor beneficio si sustituyera a los hombres por mujeres. La demanda de hombres disminuiría, al igual que sus sueldos, y la demanda y sueldos de las mujeres aumentarían; con lo que, llegados a este punto, los patrones que sustituyeran a las mujeres por hombres tendrían una ventaja competitiva sobre los que no lo hicieran. Los patrones que antepusieran el beneficio obtendrían mayores ganancias que los que discriminaran, quienes, de no cambiar la situación, tarde o temprano serían superados por los otros y acabarían en bancarrota.

Lo cierto es que lo que tienen en mente los partidarios de que se pague lo mismo por el mismo trabajo no es exactamente este tipo de igualdad. Su definición de «igualdad» incluye mismos años de aprendizaje, habilidades equivalentes, mismas titulaciones, y, quizás, mismas puntuaciones en pruebas de cualificación. Sin embargo, personas técnicamente idénticas según estos criterios, pueden tener habilidades muy diferentes para hacer que el patrón

obtenga beneficios. Tomemos como ejemplo dos trabajadores, un hombre y una mujer, con misma puntuación en pruebas y mismas notas en sus estudios. Es un hecho indiscutible que, en caso de quedarse embarazada, la mujer tenderá a quedarse en casa a criar al niño. Las consideraciones acerca de lo *justo* de esta costumbre son irrelevantes. Lo que importa es si es *productivo* o no. Si la mujer interrumpe su trabajo para quedarse en casa, será de poco valor para el patrón. En este caso, pese a que el hombre y la mujer tengan la misma cualificación, a la larga el hombre resultará más productivo, y, por tanto, de mayor valor para el patrón.

Paradójicamente, muchas de las evidencias de que los hombres no son igual de productivos que las mujeres vienen del propio movimiento de liberación de las mujeres. Se han hecho muchos estudios en los que se analizaba a hombres y mujeres, primero separados por sexo, y luego compitiendo todos juntos. En algunos de los casos en que se separó a hombres de mujeres, estas demostraron mejores habilidades innatas; sin embargo, cuando se juntaban los dos grupos, los hombres obtenían mayores puntuaciones invariablemente. De nuevo hay que enfatizar que no estamos hablando de *justicia* sino de *resultados*. De lo que se trata es de que en el mundo laboral, las mujeres siempre están compitiendo con los hombres. Si permanecen constantemente por detrás de ellos, y no son capaces de darlo todo cuando compiten con ellos, son de poca ayuda para que el patrón consiga beneficios. Si las mujeres son iguales que los hombres en pruebas de cualificación, pero inferiores a ellos a la hora de maximizar los beneficios, la ley de igualdad de pago por el mismo trabajo se torna catastróficamente en contra de las mujeres.

Sería un desastre porque las comisiones por mayores beneficios funcionarían al revés: en lugar de ejercer una fuerza que llevara a despedir hombres y contratar mujeres, el mercado haría que los patrones despidieran a sus empleadas y las sustituyeran por hombres. Si se les obligara a pagar lo mismo a hombres y mujeres, pese a que no fueran igualmente productivos, el interés por conseguir beneficios provocaría que todas las mujeres fueran sustituidas por hombres. Los patrones que se unieran a la postura feminista, e insistieran en mantener trabajadoras, sufrirían pérdidas, y perderían su posición en el mercado. Los patrones que prosperasen serían los que no contrataran mujeres.

Es importante recalcar que la tendencia de pagar igual a hombres y mujeres de similar productividad se da solo en el mercado libre. Solo en el sistema de libre empresa hay incentivos económicos para contratar a mujeres

altamente productivas por poco dinero, aprovecharse de su situación, y con ello obtener mayores beneficios.

En el gobierno y las organizaciones sin ánimo de lucro, estos incentivos, por definición, no existen. Es casi un accidente, pues, que la práctica mayoría de abusos a mujeres en este sentido tengan lugar en el gobierno y en lugares sin ánimo de lucro, como colegios, universidades, librerías, fundaciones, centros de servicios sociales, y servicios públicos. Se presentan pocas acusaciones de desigualdad de pago en lugares relacionados con informática, publicidad o medios de comunicación.

LEYES CONTRA LA DISCRIMINACIÓN

El McSorley's es un bar de Nueva York que solo permitía la entrada a hombres, hasta que se «liberó», y sirvió por primera vez a mujeres, al amparo de la nueva ley neoyorquina contra la discriminación. Fue aclamado como un gran paso adelante por libertarios, progresistas, y feministas. La filosofía básica de la ley y la consecuente liberación del McSorley's es que es ilegítimo discriminar clientes potenciales en base a su sexo.

Si los fallos de esta filosofía no se aprecian *a priori*, lo harán tras considerar varias *reducciones ad absurdum*: si esta filosofía se aplicara estrictamente, por ejemplo, ¿no sería discriminatorio separar los servicios de hombres en los lugares «públicos»? ¿Y las residencias de hombres? ¿Qué hay de los hombres homosexuales? Podría acusárseles de «discriminación» contra las mujeres. ¿Y las mujeres que se casan con hombres, no estarían discriminando a otras mujeres?

Estos ejemplos, por supuesto, son ridículos, pero coherentes con la filosofía antidiscriminatoria. Si son ridículos, es porque la filosofía es ridícula.

Es importante que nos demos cuenta de que *todas* las acciones humanas implican discriminación en la única definición sensata de este término del que tanto se abusa: escoger la alternativa que mejor sirve a los intereses particulares, de entre todas las disponibles. No hay acción humana que no cumpla con este axioma. Discriminamos cuando elegimos una pasta dentífrica, un medio de transporte, o una pareja con la que casarnos. La discriminación de un *gourmet* o de un catador es igual que la que realiza cualquier ser humano, y no se puede considerar diferente. Cualquier ataque contra la discriminación es un intento de restringir opciones que están abiertas a todos los individuos.

¿Y que hay de la opción de la mujer de beber en el McSorley's? ¿No se violaba su derecho a elegir? No. Lo que experimentaba la mujer es lo mismo que experimenta un hombre cuando una mujer rechaza su avance sexual. Una mujer que se niega a tener una cita con un hombre no es culpable de violar sus derechos, pues sus derechos no incluyen una relación con ella. Existe la posibilidad, pero no es un derecho, a menos que ella fuera su esclava. El caso del hombre que quiere beber en compañía de otros hombres es el mismo, no es culpable de violar los derechos de la mujer, pues los derechos de la mujer no incluyen el beber con gente que no quiera beber con ellas. Este derecho solo sería aplicable en una sociedad esclavista en la que el amo pudiera forzar al esclavo a cumplir sus deseos. Cuando las fuerzas contra la discriminación imponen su filosofía en el pueblo, le están clavando las garras de la esclavitud. Mientras el cerdo machista se resista a estas tendencias, debe ser considerado un héroe.

II. MEDICINA

EL NARCOTRAFICANTE

El tráfico de drogas es un negocio turbio responsable de muertes agónicas, crímenes, atracos, prostitución forzada e incluso asesinato. El drogadicto está marcado de por vida, incluso después de dejarlo. Durante el periodo de adicción, el toxicómano es un esclavo sin salvación de la droga, que tiene que recurrir a todo tipo de degradaciones para asegurarse «otro chute».

¿Cómo puede ponerse en duda la naturaleza maligna del traficante? ¿Cómo podemos atrevernos siquiera a estar a su favor?

Los males de los que normalmente se culpa a la adicción a la heroína son en realidad culpa de la prohibición de las drogas, y no de la adicción en sí misma. Si las drogas están prohibidas, la persona que las vende ilegalmente hace más que nadie por mitigar los males derivados de la prohibición original.

La prohibición de la heroína tiene el devastador efecto de forzar una subida de precio que llega a niveles que solo pueden ser considerados astronómicos. Cuando se ilegaliza un producto de este tipo, a los costes normales de plantación, recolección, curación, transporte, puesta en venta, etc., hay que añadirle los costes de evadir la ley y pagar los castigos impuestos en caso de que dicha evasión falle. Cuando se prohibió el *whisky* (durante la ley seca de los años 20) estos costes adicionales no eran excesivos porque la ley no se aplicaba con dureza y el apoyo popular no era muy grande; pero en el caso de la heroína, estos costes son enormes. La legislación contra la heroína disfruta del apoyo de una gran parte del pueblo, que incluso pide leyes y penas más duras. En las zonas suburbanas de algunas ciudades, grupos de vigilancia y bandas de jóvenes imponen su propia justicia sobre traficantes y drogadictos. Estos grupos cuentan casi siempre con el beneplácito de la facción de «la ley y el orden», lo que hace muy difícil y caro sobornar a los policías, que temen el enorme castigo que la sociedad les impondrá si son cogidos.

Además de tener que pagar costosos sobornos a la policía, los narcotraficantes tienen que pagar elevados salarios a sus empleados por los peligros que se derivan del contrabando y de la gestión de las fábricas donde se preparan las drogas para su venta en la calle. Además, su conducta tiene algo de paternalista, pues deben hacerse cargo de aquellos de sus empleados

que han sido cogidos sobornando a políticos, abogados y jueces para minimizar las multas.

Estos son los factores que hacen que el precio de la heroína sea tan elevado. Si no fuera por todos estos costes adicionales impuestos por la prohibición de la heroína, su precio no variaría significativamente del de cualquier otro cultivo (trigo, tabaco, soja, etc.). Si se legalizara la heroína, un adicto podría cubrir sus necesidades diarias por el coste aproximado de una barra de pan.

A causa de la prohibición, un heroinómano debe pagar 100 euros al día por su adicción. Según fuentes del mercado y otros proveedores, el drogadicto se gasta 35 000 euros al año en costear su adicción. Es obvio que este coste es el responsable del indecible sufrimiento humano del que siempre se ha culpado a la adicción a la heroína. El adicto típico suele ser joven, sin estudios ni medios suficientes para costearse su adicción de forma honrada. Si no busca ayuda médica ni psiquiátrica, la única opción que le queda al toxicómano para asegurarse su «chute» es meterse en una vida de crimen en la que puede ser atrapado por la policía o alguna banda callejera. De hecho, el criminal drogadicto está en una posición mucho peor que el no drogadicto. El criminal no drogadicto puede elegir el momento y lugar más oportunos para atracar, mientras que el drogadicto tiene que delinquir cuando necesite «chutarse», cosa que suele ocurrir cuando su capacidad de reacción está mermada por el síndrome de abstinencia.

Teniendo en cuenta el dinero que se gana «colocando» mercancía robada, es obvio que el drogadicto tiene que cometer ingentes cantidades de crímenes para costear su adicción. Para conseguir la cantidad anual de 35 000 euros necesaria para comprar drogas, el adicto tiene que robar cinco veces esa cantidad (casi 200 000 euros al año), pues los compradores de mercancía robada normalmente pagan solo el 20 % o menos del valor comercial de los artículos que compran. Si multiplicamos la cifra de 200 000 euros por los aproximadamente 10 000 drogadictos de Nueva York, el total, 2000 millones de euros, es el dinero perdido en crímenes cometidos por drogadictos en la gran manzana.

Parece imposible resaltar con la suficiente fuerza el hecho de que estos crímenes se deben a la prohibición de la heroína y no al resultado de la adicción. Es la prohibición la que fuerza la subida drástica de los precios y lleva al adicto a una vida de crimen y brutalidad que acabará con su propia muerte o la de su víctima.

Como prueba de esta afirmación, meditemos acerca del reducido pero significativo número de médicos que, teniendo acceso a la heroína, se han vuelto adictos. En su caso, el precio de la droga no es prohibitivo, pues su suministro de droga no es ilegal. Sus vidas, quitando esta única salvedad, son «normales», útiles y plenas. Económicamente hablando sus vidas no serían diferentes si en lugar de a la heroína, fueran adictos a la insulina, por ser diabéticos. Con cualquiera de estas adicciones, los doctores seguirían siendo capaces de desempeñar su labor profesional. Sin embargo, si les cortasen su suministro legal de heroína (o la insulina fuera ilegalizada de repente), estos doctores se encontrarían a merced del narcotraficante callejero, incapaces de determinar la calidad de las drogas que compraran, y obligados a pagar precios desorbitados para conseguirlas. Este cambio de circunstancias complicaría la situación del doctor, pero no de forma catastrófica, pues la mayoría de estos profesionales pueden pagar fácilmente los 35 000 euros anuales que cuesta esta adicción. Pero ¿qué hay de los adictos sin estudios que viven en la pobreza y no pueden permitírselo?

La función del traficante de heroína, que es la opuesta a su motivación para entrar en ese mundo, es mantener bajo el precio de la droga. El precio de la heroína baja según van apareciendo nuevos vendedores, al igual que sube cuando el número de traficantes se reduce (porque se les quiten las ganas o sean detenidos). Si tenemos en cuenta que ni la venta ni el uso de heroína son responsables de la situación difícil del drogadicto ni de los crímenes que comete, sino el elevado precio causado por su prohibición, cualquier acción que provoque un abaratamiento del precio de la droga es una forma de aliviar el problema. Si la causa del problema es el alto precio de la droga, bajarlo es una solución.

El narcotraficante es el responsable de bajar el precio de la droga, mientras que las fuerzas de «la ley y el orden» tienen la culpa de que el precio suba, pues interfieren en la actividad del traficante. Por ello, la figura a la que deberíamos considerar heroica es la del vilipendiado narcotraficante, en lugar de la del muy ponderado agente «antivicio».

El fundamento para rechazar la legalización de la heroína es que frenaría el progreso y la civilización. Nos cuentan experiencias de británicos y chinos drogadictos, y se supone que debemos hacernos imágenes mentales de gente tirada en la calle totalmente colocada. El argumento que sostienen es que cualquier cosa que interfiera con el progreso, como el uso masivo de la heroína, debería ser prohibido. Pero hay otras cosas que podrían interferir con el progreso que casi nadie estaría a favor de prohibir, por ejemplo, el tiempo

libre. Si los empleados se tomaran de vacaciones el 90 por ciento del año laboral, el «progreso», indudablemente, se desmoronaría. ¿Deberían prohibirse las vacaciones largas? No. Además, la prohibición actual de la heroína no elimina el acceso a la droga. Hace tiempo solo estaba disponible en los guetos del centro de las ciudades, y hoy se puede adquirir en rincones de calles suburbanas concurridas y en colegios.

En el ejemplo de la experiencia de chinos con las drogas, los comerciantes chinos fueron obligados a aceptar opio por la «diplomacia» de barcos armados. La legalización de las drogas no fuerza de ninguna manera a ningún individuo a tomarlas. De hecho, es la fuerza, o, mejor dicho, la eliminación de la fuerza, la razón principal de desechar la prohibición de la heroína. En el caso británico (drogas administradas legalmente, a bajo coste, por un doctor o una clínica con licencia), se argumenta que el número de adictos creció estrepitosamente desde que bajó el precio. Pero este crecimiento es un truco estadístico. Cuando era ilegal ser adicto, muchos se mostraron reacios a declarar que lo eran, pero cuando la adicción se legalizó y la droga pasó a estar disponible a bajo coste, las estadísticas, obviamente, se elevaron. El NHS (Servicio Nacional de Salud británico) solo ofrece drogas a adictos certificados. En estas circunstancias sería, desde luego, sorprendente que hubiera un aumento significativo en la tasa de adicción.

Otro de los motivos del aumento del número de adictos contabilizados es la migración al Reino Unido desde países de la Commonwealth. Si bien esta migración repentina podría causar problemas temporales de ajuste, no es un error de la política británica de inmigración. Al contrario, da buena fe de la previsión y progresismo del programa político. Culpar a este programa de la subida de la adicción sería como culpar a Christiaan Barnard (el médico que realizó el primer trasplante de corazón) del aumento del número de sudafricanos que quieren una operación de corazón.

En definitiva, queda claro que la adicción a la heroína es un mal terrible, sin puntos sociales a favor. Siendo así, hay que aplaudir cualquier esfuerzo por dar a conocer los lados malos de la adicción. Sin embargo, la prohibición de la heroína y otras drogas duras no sirve a ningún propósito útil. Ha causado incontables cantidades de sufrimiento y trastorno social. Para mantener esta ley atroz, los agentes antivicio mantienen elevado el precio de la droga, lo que empeora la tragedia. El narcotraficante, que media para bajar los precios, incluso corriendo riesgos a nivel personal, es el único que salva vidas y alivia el problema de alguna manera.

EL DROGADICTO

En la actualidad, a la hora de tratar la polémica sobre lo perjudicial de la adicción a la heroína, es recomendable hacer caso del viejo dicho «escucha ambas partes de la historia». Entre las muchas razones para esto, posiblemente la más importante sea el hecho de que cuando todo el mundo está en contra de algo (particularmente de la adicción a la heroína), puede considerarse que *algo* se puede decir a su favor. A lo largo de la larga y conflictiva historia de la humanidad, la opinión mayoritaria casi siempre se ha equivocado.

Por otro lado, incluso aquellos que están de acuerdo con la opinión mayoritaria deberían interesarse por los detractores de esta. De acuerdo con el utilitarismo de John Stuart Mill, la mejor forma de comprobar la verdad de una afirmación, es escuchar la opinión contraria. Mill consideraba este método tan importante que recomendó inventar una opinión contraria que supusiera un desafío, en caso de que no se presentara una real, y presentarla de la manera más convincente posible. Por ello, todos los que creen que la adicción a la heroína es un mal absoluto deberían interesarse por escuchar argumentos a su favor.

El fenómeno de la adicción debería tratarse desde un punto de vista intrínseco. Es decir, ya no contamos con los problemas sociales o interpersonales (la necesidad del adicto de tomar parte en actividades criminales para mantener su adicción), pues la causa de ellos es la legislación que prohíbe la venta de narcóticos, y por ello son problemas ajenos a la droga en sí. Los problemas intrínsecos de la adicción son todos los otros problemas a los que debe enfrentarse el adicto.

Uno de los principales problemas no sociales de la drogadicción es el alegato de que acorta la vida. Dependiendo de la edad y el nivel de salud del adicto, y el pesimismo u optimismo de quien realice tal afirmación, la cantidad de vida que se presupone que acorta la droga varía entre los 10 y los 40 años, lo cual es sin duda desafortunado, pero difícilmente constituye una crítica válida contra la adicción, y no justifica la prohibición del uso de la heroína.

No constituye una crítica válida para justificar la prohibición porque cada individuo elige la vida que quiere llevar (una corta que incluya lo que él considera actividades placenteras, o una más larga, sin esa diversión). Al no haber criterio objetivo al respecto, no hay nada irracional ni sospechoso en elegir cualquiera de las opciones del espectro. Podemos elegir maximizar las posibilidades de longevidad, aunque implique renunciar al alcohol, al tabaco, al juego, al sexo, a los viajes, a cruzar la calle, a los debates acalorados y al ejercicio extenuante, o podemos elegir realizar alguna de dichas actividades, aunque implique una menor esperanza de vida.

Otro de los argumentos que se sostienen en contra de la adicción es que impide a la gente cumplir con sus responsabilidades. El ejemplo típico es el del padre que, al estar bajo la continua influencia de la heroína, se vuelve incapaz de cumplir con sus obligaciones económicas y sus otros deberes familiares. Consideremos que la adicción a la heroína incapacita al padre. Aun así esto no implica que el uso y venta de heroína deban ser prohibidos. Sería irracional prohibir cualquier actividad basándose en que impide a algunas personas funcionar de determinadas maneras. ¿Por qué habría que restringir su uso a las personas no emparejadas o sin responsabilidades? Si fuera apropiado prohibir la heroína por esta razón, también lo sería prohibir el juego, beber, fumar, conducir, viajar en avión y otras actividades peligrosas o potencialmente peligrosas. Pero esto sería notoriamente absurdo.

¿Debería ser legal para algunos pero no para aquellos que no aceptan o cumplen con sus responsabilidades a causa de su adicción? No. Cuando un hombre se casa, por seguir con el ejemplo, no se compromete a renunciar a ninguna actividad que pudiera resultar peligrosa. Al fin y al cabo el contrato matrimonial no es esclavista. El matrimonio no impide a ningún miembro de la pareja participar en actividades que pudieran desagradar al otro. Gente con responsabilidades sufre de ataques al corazón por jugar al tenis. Pero a nadie se le ocurriría sugerir que la gente con responsabilidades no puede hacer deporte.

Otro argumento contra la drogadicción es la afirmación de que los drogadictos se vuelven totalmente improductivos y, por ello, reducen el PNB (Producto Nacional Bruto, un índice económico que mide el bienestar del país en conjunto). Por ello, según la gente que lo afirma, la drogadicción daña al país.

Este argumento es engañoso, pues considera que el bienestar del país es más importante que el del drogadicto. Y aunque no fuera este el caso, sigue sin ser un argumento convincente. Se basa en la ecuación del PNB de un país

con bienestar económico, pero esta ecuación es errónea. El PNB, por ejemplo, contabiliza todos los gastos gubernamentales como contribuciones al bienestar del país, independientemente de que lo sean o no. No contabiliza el trabajo de las amas de casa. Además, tergiversa por completo el concepto de tiempo libre. Cualquier estimación del bienestar económico debe asignar cierto valor al tiempo libre, pero el PNB no lo hace. Por ejemplo, el PNB se duplicaría con la implementación de un invento que permitiera a la gente duplicar su producción de bienes y servicios reales. Pero si la gente *eligiera* usar el invento para mantener su calidad de vida y reducir a la mitad su jornada laboral, el PNB no cambiaría ni un ápice.

Es cierto que si la adicción a la heroína aumenta el tiempo libre, esto provocará un descenso del PNB. Pero un aumento del tiempo libre *por cualquier motivo* tendrá el mismo efecto. Por ello, si usamos esto como motivo para oponernos a la adicción, por la misma regla de tres deberíamos oponernos a las vacaciones, la contemplación poética, o los paseos entre los árboles. La lista de actividades proscritas sería interminable. No hay nada de malo en que para aumentar el bienestar la gente aumente su tiempo libre. Y si esto deriva en un descenso del PNB, pues peor para el PNB.

Por último, no está claro que la adicción conlleve necesariamente un descenso de la actividad económica. La mayor parte de nuestro conocimiento acerca del comportamiento de los heroinómanos viene del estudio de aquellos que deben pasar la mayor parte de su tiempo inmersos en una agonizante búsqueda de enormes sumas de dinero porque la legislación prohíbe la heroína y, como consecuencia de ello, eleva su precio a cotas inalcanzables. No pueden tener trabajos típicos porque pasan la mayor parte de su tiempo robando, asesinando, y prostituyéndose. Como nos estamos centrando en el problema personal de la adicción y no en el problema social, las pruebas obtenidas del estudio de estas personas son irrelevantes para el caso. Para estudiar el comportamiento de los adictos a los que la ley no impide ser productivos, debemos fijarnos en aquellos pocos con la suerte de tener un suministro fijo de heroína a bajo precio.

Este grupo se compone principalmente de médicos que pueden usar su facultad de hacer recetas para procurarse un suministro constante. Las escasas evidencias aportadas por este pequeño grupo parecen indicar que los drogadictos, libres de la coacción inducida por la prohibición de la heroína, son capaces de llevar una vida completamente normal y productiva. Los médicos en cuestión proveen un servicio de igual calidad que el resto de médicos. Todo indica que son capaces de estar al día en los últimos avances

de su campo, mantener una relación apropiada con sus pacientes, y trabajar, en todos los aspectos relevantes, igual que los demás médicos.

Sin lugar a dudas, si la heroína fuera legal, los adictos seguirían teniendo problemas personales relacionados con la droga. Tendrían miedo a que se volviera a prohibir, y a la incapacitación relativa que sigue a los momentos en que se usa la droga. Habría peligro de sobredosis, pero se reduciría si la droga fuera legal, pues podría ser administrada bajo la supervisión de un médico. Quedarían vestigios de la antigua actitud prohibitiva que se manifestarían en forma de prejuicios contra los drogadictos.

No se trata, sin embargo, de resaltar el hecho de que los adictos seguirán teniendo problemas incluso si la droga se legaliza. Los intereses especiales casi siempre van acompañados de problemas especiales: los violinistas siempre tienen miedo de dañarse los dedos, y las bailarinas no pueden permitirse ni un rasguño en sus tobillos. La adicción a la heroína en sí misma no es mala. Si se legaliza, es imposible que perjudique a nadie aparte de al heroinómano. Habrá quienes quieran soltar discursos, educar, o advertir contra su uso, pero prohibirla es claramente una violación de los derechos de quienes desean usarla.

III. LIBERTAD DE EXPRESIÓN

EL CHANTAJISTA

A priori no es difícil responder a la pregunta «¿es el chantaje realmente ilegítimo?». El único problema que parece derivar de esta pregunta es «¿por qué siquiera plantearlo?». ¿Acaso los chantajistas no, en fin... chantajean a la gente? ¿Y qué podría ser peor? Los chantajistas rebuscan en los trapos sucios de la gente. Amenazan con exponerlos y hacerlos públicos. Desangran a sus víctimas, y muchas veces les conducen al suicidio.

Nos encontraremos, sin embargo, con que el caso contra el chantajista no puede sostenerse mediante un análisis serio, pues se basa en una trama de sentidos no analizados y profundos malentendidos filosóficos.

¿Qué es exactamente el chantaje? El chantaje es una oferta de intercambio. Es la oferta de cambiar algo, normalmente silencio, por algún bien, normalmente dinero. Si la oferta del intercambio es aceptada, el chantajista mantiene su silencio y el chantajeado paga el precio acordado. Si la oferta de chantaje es rechazada, el chantajista puede ejercer su derecho a la libertad de expresión y hacer público el secreto. No hay ningún problema en ello. Todo lo que ocurre es que se hace una oferta para mantener un silencio. Si la oferta se rechaza, el chantajista lo único que hace es ejercer su libertad de expresión.

La única diferencia entre un cotilla y un chantajista es que el chantajista dejará de hablar —por un precio. En cierto modo, el cotilleo es mucho peor que el chantaje, pues el chantajista ha ofrecido su silencio al chantajeado. El cotilla expone los secretos sin avisar. Alguien que quiera guardar un secreto, ¿no está en mejores manos con el chantajista que con el cotilla? Con el cotilla, todo está perdido, mientras que con el chantajista, uno solo puede ganar, o, al menos, no empeorar la situación. Si el precio solicitado por el chantajista es menor de lo que vale el secreto, quien lo quiera guardar pagará al chantajista —pues será el mal menor. Con ello, ganará la diferencia entre el valor del secreto y el precio del chantaje. Si el chantajista pide más de lo que vale el secreto, su demanda no se verá satisfecha y la información verá la luz. De todas formas, en este caso la situación no es peor con el chantajista de lo que habría sido con el cotilla empedernido. Es difícil, pues, ignorar el vilipendio

sufrido por el chantajista, al menos en comparación con el cotilla, quien normalmente solo satisfará un poco su desdén y petulancia.

El chantaje no implica necesariamente el intercambio de silencio por dinero. Este es simplemente el método más conocido. Pero el chantaje se puede definir sin hacer referencia a ninguna de las dos cosas. En términos generales, el chantaje es la amenaza de hacer algo —algo que en sí mismo no es ilegal— a menos que se cumplan ciertas demandas.

Muchos actos del ámbito público son chantajes, pero, en lugar de estar mal vistos, ¡tienen un estatus de respetabilidad! Por ejemplo, el caso del boicot a las lechugas de los años 70 es una forma de chantaje. A través del boicot a las lechugas (o de cualquier boicot), se amenaza a minoristas y mayoristas de frutas y verduras. Si trabajan con lechuga de distribuidores no afiliados al sindicato, los boicoteadores afirman que pedirán a la gente que no compre en sus establecimientos. Esto se ajusta perfectamente a la descripción: la amenaza de que algo, que en sí mismo no es ilegal, tendrá lugar a menos que se cumplan ciertas demandas.

Pero ¿qué hay de las amenazas implicadas en el chantaje? Este es, quizás más que ningún otro, el aspecto del chantaje que más se teme y malinterpreta. *A priori*, tendemos a pensar que las amenazas son inmorales. El axioma contra la agresión, por ejemplo, no solo condena la agresión *per se*, sino también la amenaza de agresión. Si un bandido asalta a un viandante, normalmente la amenaza de agresión bastará para forzar la obediencia.

Consideremos la naturaleza de las amenazas. Cuando lo que se amenaza es el uso de la violencia agresiva, la amenaza es condenable. Ningún individuo tiene el derecho de iniciar violencia agresiva contra otro. En el chantaje, sin embargo, con lo que se «amenaza» es con hacer algo que el chantajista ¡tiene el derecho de hacer! —ya sea ejercer su derecho a la libertad de expresión, negarse a comprar en ciertas tiendas, o persuadir a otros de que tampoco lo hagan. Como aquello con lo que se amenaza no es ilegítimo en sí mismo, no es posible llamar ilegítima a la «amenaza».

El chantaje solo puede ser ilegítimo cuando se da una relación especial de perjuración entre el chantajista y el chantajeado. Alguien que quiera guardar un secreto puede confiárselo a un abogado o investigador privado a condición de que mantenga su confidencia en secreto. Si el abogado o investigador privado decide chantajear a la persona que ha depositado su confianza en él, estaría violando el contrato, y por ello, sería un acto ilegítimo. Sin embargo, si alguien ajeno sabe el secreto y no tiene ninguna obligación contractual, entonces es legítimo que «venda» su silencio.

Además de ser una actividad legítima, el chantaje tiene algunos efectos positivos, pese a la letanía de disposiciones en su contra. Quitando alguna víctima inocente que caiga en la red, ¿quiénes son las presas de los chantajistas? En lo esencial, hay dos grupos. Uno de ellos compuesto por criminales: asesinos, ladrones, estafadores, malversadores, evasores de impuestos, violadores, etc. El otro grupo consta de gente que participa en actividades que no son ilegítimas en sí mismas, pero que son contrarias a la moralidad y hábitos de la mayoría: homosexuales, sadomasoquistas, pervertidos sexuales, comunistas, adúlteros, etc. La institución del chantaje tiene efectos beneficiosos, aunque diferentes, en cada uno de dichos grupos.

En el caso de los criminales, el chantaje o la amenaza de chantaje actúa como elemento disuasorio. Se añade a los riesgos implicados en la actividad criminal. ¿Cuántas de las «pistas» anónimas recibidas por la policía —el valor de las cuales no debe ser sobrestimado— se pueden relacionar, directa o indirectamente, con el chantaje? ¿Cuántos criminales se ven forzados a ejercer por su cuenta, evitando la ayuda de compañeros criminales en «trabajos» que requieren cooperación, por miedo a un posible chantaje? Por último, hay algunos individuos que están a punto de cometer un crimen, o «en el margen de la criminalidad (que diría un economista)», y el más mínimo factor puede llevarles a tomar un camino u otro. El temor adicional al chantaje debería ser suficiente, en algunos casos, para disuadirles de cometer el crimen.

Si se legalizara el chantaje, sería sin duda un elemento disuasorio mucho más efectivo. La legalización provocaría sin duda un aumento de la actividad chantajista, con depredaciones continuas sobre el gremio criminal.

Se dice a veces que lo que reduce las posibilidades de que se cometa un crimen no es la condena que habrá que cumplir, sino la certeza de ser capturado. Pese a que esta controversia tiene una gran relevancia en los debates actuales sobre la pena de muerte, es suficiente para señalar que la institución del chantaje cumple con las dos. Aumenta el castigo asociado con el crimen, pues obliga a los criminales a compartir parte de su botín con el chantajeador, y aumenta la posibilidad de captura, pues los chantajistas se unen a las fuerzas policiales, grupos de ciudadanos y de vigilancia y otras unidades contra el crimen. Los chantajistas, que suelen ser miembros respetados del mundo criminal, están en una posición ventajosa a la hora de delatar crímenes. Su estatus «intrínseco» está por encima incluso del de los espías o los infiltrados, que están obligados a representar un papel. Es por ello que la legalización del chantaje permitiría a las unidades contra el crimen

aprovecharse de dos adagios básicos de la lucha contra el crimen: «divide y vencerás», y «no hay honor entre ladrones». Está totalmente claro que una consecuencia importante de legalizar el chantaje sería la reducción del crimen, es decir, del crimen de verdad.

La legalización del chantaje también tendría un efecto beneficioso sobre las actividades que no implican agresión, pero están en discordancia con las morales de la sociedad en conjunto. La legalización del chantaje tendría un efecto liberador sobre estas actividades, pues podemos comprobar algunos de sus efectos beneficiosos aun siendo ilegal. La homosexualidad, por ejemplo, es técnicamente ilegal en algunos casos, pero no realmente criminal, pues no implica agresión alguna. Para individuos homosexuales, el chantaje provoca en muchas ocasiones un daño considerable y difícilmente puede considerarse beneficioso. Pero para el grupo en conjunto, para cada individuo como parte del grupo, el chantaje ha ayudado a que la opinión pública sea más consciente de la homosexualidad y esté más acostumbrada a ella. Por supuesto, obligar a miembros de un grupo oprimido por la sociedad a dar a conocer su situación, o a «salir del armario» no puede considerarse un servicio. El uso de la fuerza es una violación de los derechos del individuo. Pero aun así, hace que los miembros de un grupo sean conscientes de la existencia de los miembros de otro. Al forzar esta percepción, los chantajistas pueden llevarse legítimamente parte del mérito de la liberación de gente cuyo único crimen es salirse de la norma de una manera no criminal.

Acogiéndose al viejo aforismo «la verdad os hará libres», el único «arma» a disposición del chantajista es la verdad. Al usarla para respaldar sus amenazas (pues, eventualmente, debe hacerlo), deja que la verdad vea la luz, muchas veces sin pretenderlo, para que haga cualquier bien o mal que sea capaz de hacer.

EL DIFAMADOR Y EL CALUMNIADOR

Es fácil abogar por la libertad de expresión cuando se trata de los derechos de aquellos con los que uno está de acuerdo. Pero la prueba crucial concierne al discurso polémico —afirmaciones que podemos considerar atroces y repugnantes, y que, de hecho, a lo mejor sí son atroces y repugnantes.

A decir verdad, probablemente no haya nada más repugnante y cruel que la calumnia. Por ello debemos tratar la defensa de sus derechos de libertad de expresión de forma especial, pues si pueden ser protegidos, los derechos de todos los demás —aquellos que no se dedican a ofender— serán más seguros. Pero si se protege la libertad de expresión de difamadores y calumniadores, los derechos de los demás serán menos seguros.

La razón de que los libertarios no se hayan implicado en la protección de los derechos de difamadores y calumniadores es obvia: la calumnia arruina las reputaciones. Son muchas las historias tristes sobre trabajos y amigos perdidos. Lejos de preocuparse por la libertad de expresión de difamadores y calumniadores, los libertarios se han preocupado de proteger a aquellos cuyas reputaciones han sido destruidas, como si este fuera un hecho imperdonable. Pero obviamente, mantener la reputación de una persona no es un valor absoluto. Si así fuera, es decir, si las reputaciones fueran realmente sacrosantas, habría que prohibir la denigración en todas sus formas, incluso en las sinceras. No estarían permitidas las críticas literarias desfavorables, ni la sátira en películas, obras de teatro, canciones o reseñas de libros. Todo lo que disminuyera la reputación de cualquier individuo o institución tendría que estar prohibido.

Por supuesto, los libertarios negarán que su objeción a los difamadores y calumniadores sea de la forma descrita. Si acaso, concederán que la reputación de una persona no siempre puede mantenerse, que a veces debe ser sacrificada. Pero ello no exime al calumniador, dirán, pues la reputación de una persona no es algo que deba tomarse a la ligera; no debe destruirse sin una buena razón.

Pero ¿qué es la reputación de una persona? ¿Qué es esa cosa que no puede «tomarse a la ligera»? Es obvio que no se trata de algo que se pueda poseer, como una prenda de ropa. De hecho, la reputación de una persona no le

«pertenece» del todo. La reputación de una persona es lo que otros piensan de él; consiste en los pensamientos que otros tienen.

Una persona no posee su reputación de igual manera que no posee los pensamientos de otros —que es en lo que consiste la reputación. La reputación de una persona no se puede robar, al igual que esa persona no puede robar los pensamientos de otras. Haya sido «sustraída» su reputación de forma justa o tramposa, con la verdad o con mentiras, no debería poder denunciarlo, dado que, para empezar, no le ha pertenecido en ningún momento.

¿Qué es lo que estamos haciendo, entonces, cuando nos oponemos a las calumnias o las prohibimos? Estamos impidiendo a alguien alterar o tratar de alterar los pensamientos de otros. Pero ¿en qué consiste la libertad de expresión sino en permitir a todo el mundo tratar de alterar lo que piensan los demás? Colegimos por ello que el escarnio y la calumnia son coherentes con la libertad de expresión.

Para terminar, por paradójico que pueda parecer, ¡es probable que las reputaciones se mantuvieran mejor sin las leyes que prohíben la calumnia! Al estar prohibida la injuria falsa por la legislación vigente, la tendencia normal es creerse cualquier difamación pública sobre alguien. El razonamiento del vulgo en su credulidad es que «no estaría en los medios si no fuera verdad». Sin embargo, si las difamaciones y calumnias fueran legales, la gente no se dejaría engañar con tanta facilidad. Los ataques se sucederían con tal frecuencia que habría que probar cada afirmación para que pudiera tener algún impacto. Agencias como la Consumers Union o la Better Business Bureau (similares a la Oficina de Atención al Consumidor, la segunda existe en España), se encargarían de conseguir informaciones insidiosas reales.

La gente aprendería enseguida a digerir y evaluar las afirmaciones de difamadores y calumniadores —si a estos se les concediera libre albedrío—, y perderían el poder de arruinar automáticamente la reputación de una persona.

EL OBJETOR A LA LIBERTAD DE CÁTEDRA

Se han derramado más lágrimas por el asunto de la libertad de cátedra que sobre cualquier otro. El personal docente es posiblemente más elocuente en este tema que en cualquier otro que llame su atención. ¡Algunos hasta lo equiparan con las bases de la civilización occidental! Apenas pasa un día sin que la Unión Estadounidense por las Libertades Civiles declare su indignación sobre alguna violación, real o imaginaria, de la libertad de cátedra. Y todo esto se queda corto en comparación con la furia de los sindicatos de profesores y académicos.

El propio nombre, «libertad académica», parece ser lo suficientemente inocuo. Ciertamente los «académicos», al igual que otros cualesquiera, deberían tener libertad —libertad de expresión, libertad de viajar, libertad de elegir un trabajo o de dejarlo—, la libertad común de la que todo el mundo disfruta. Sin embargo, tiene un significado muy especial —la libertad de enseñar la materia de cualquier manera que el maestro considere oportuna, pese a las discrepancias que pueda albergar quien le contrate. Por lo tanto, la «libertad de cátedra» prohíbe despedir a un profesor que enseña su materia por muy censurable que sea su forma de hacerlo.

Esta doctrina es tan especial como espectacular. Imaginemos qué pasaría si la aplicásemos a otras ocupaciones —como el trabajo sanitario o la fontanería. La «libertad de fontanería» consistiría en el derecho de instalar tuberías y equipamiento de fontanería del modo que el fontanero considerase oportuno. ¿Qué ocurriría si un cliente quisiera que el trabajo se hiciera de un modo diferente? Sin la doctrina de la «libertad de fontanería» el trabajador sería libre de rechazar el trabajo. Pero bajo la doctrina de la «libertad de fontanería» no tendría por qué cancelarlo, pues tendría el derecho de aceptar el trabajo y hacerlo a su manera. Tendría el derecho a anteponer sus propias consideraciones, y el cliente no tendría el derecho de despedirle.

La «libertad de conducción» garantizaría a los taxistas el derecho de ir donde ellos quisieran, en lugar de donde el cliente ha pagado por que le lleven. La «libertad de restauración» otorgaría al camarero el derecho de decidir sobre lo que el cliente a comer. ¿Por qué no pueden tener «libertad

vocacional» los fontaneros, camareros o taxistas? ¿Por qué está reservada únicamente al personal docente?

La diferencia básica que dicen que existe entre estas vocaciones y las docentes es que los profesores necesitan de esa libertad de instrucción, poder expresarse sin barreras, y reivindicar sus pensamientos lleven a donde lleven. Esta reclamación y distinción están hechas, obviamente, por el personal docente. Este argumento, además de ser censurablemente elitista, deja de lado un punto importante que no está relacionado con aquello implicado en la actividad intelectual. Es la indecencia de la «libertad vocacional», que defiende el «derecho» del empleado basándose en requisitos puramente formales, independientemente de los deseos de clientes y patrones.

Si aceptamos el argumento elitista de que se debe garantizar a las profesiones «intelectuales» unas libertades inapropiadas para otras profesiones, ¿qué pasaría con aquellos otros trabajos «intelectuales»? ¿Qué pasaría con la «libertad de medicina» de los doctores, la «libertad legislativa» de los abogados, la «libertad artística» de los artistas, etc.? La «libertad de medicina» concedería a los médicos el derecho de realizar operaciones sin necesidad de contar con el consentimiento del paciente. ¿Provocaría que no se pudiera despedir a un doctor pese a que sus pacientes desaprobaban sus métodos? ¿Daría la «libertad artística» el derecho a los artistas de cobrar por su arte aún cuando este no fuera apreciado ni gustase? Si seguimos la regla de tres de la «libertad de cátedra», la respuesta a todas estas preguntas es afirmativa. Dan escalofríos solo de pensar en la posibilidad de que químicos, abogados o políticos disfrutasen de estas libertades.

De lo que estamos tratando con el asunto de la «libertad de cátedra» es del derecho de los individuos a contratar libremente. La doctrina de la libertad de cátedra se opone al principio de inviolabilidad del contrato, desequilibrando la balanza a favor del maestro. Se parece al sistema gremial del medievo con las restricciones y proteccionismo familiar del sistema de castas.

Llegados a este punto, se asume implícitamente la privatización de colegios y universidades. La razón de esto es que la libertad de cátedra supone una violación de los derechos de los propietarios de dichos lugares.

Pero prácticamente todas las instituciones de aprendizaje de los Estados Unidos están controladas por el gobierno, por lo que son propiedad robada. Por ello, la libertad de cátedra puede defenderse con el argumento de que es posiblemente el único modo de quitar a la clase gobernante o la élite con el poder parte del control que tienen sobre el sistema educativo^[1]. El hecho de

que esta afirmación fuera cierta supondría una fuerte defensa en el debate sobre la libertad de cátedra.

Desde este punto de vista, no sería el estudiante-consumidor el defraudado por las concesiones de la libertad de cátedra, pues no estaría siendo forzado a mantener empleado a un maestro cuyos servicios no desea, sino que sería la no inocente clase gobernante la que estaría siendo forzada. Si damos por válida la teoría de la clase gobernante, los maestros cuyas posturas defendieran a la clase alta no ganarían nada con la libertad de cátedra, aunque seguirían sin correr el riesgo de perder sus trabajos. Serían únicamente los maestros cuyas opiniones no favorecieran a la clase gobernante quienes se beneficiarían. Y se beneficiarían en la medida en que la libertad de cátedra impediría a la clase alta despedirles por motivos de discrepancia ideológica.

La libertad de cátedra como tal puede considerarse fraude y robo, pues viola los derechos individuales de contratar libre y voluntariamente, pero a nadie le sorprenderá que un «mal» medio a veces pueda llevar a un buen fin.

EL PUBLICISTA

La publicidad siempre ha tenido «mala prensa». Esto se debe a razones detalladas y aparentemente convincentes. Se dice que la publicidad atrae a la gente, haciendo que consuman productos que de otra forma no iban a comprar, que acecha sobre los miedos y las debilidades psicológicas de la gente. Es engañosa al yuxtaponer una mujer hermosa sobre un producto comercial, como si ella fuera incluida en la compra. Es estúpida, con todos esos concursos, bandas de música, y soniditos. Es un insulto a nuestra inteligencia.

Este razonamiento suele respaldarse apelando a nuestra naturaleza egoísta —la publicidad es muy cara. Un minuto de televisión o un anuncio que ocupe una página en una revista o periódico famosos pueden llegar a costar miles de euros. El sector publicitario es multimillonario, por lo que se alega que si prohibiéramos la publicidad, todo este dinero se ahorraría, y podría usarse para mejorar el producto, bajar su precio, o ambas. El sector publicitario sería reemplazado por un tribunal de gobierno que presentaría descripciones y clasificaciones objetivas. En lugar de engañosos soniditos sensuales, tendríamos descripciones del producto, probablemente resumidas con un barómetro de calidad de «Nivel A», «Nivel B», etc. Sea como fuere, los publicistas, improductivos, y en esencia parásitos, serían despedidos.

Esta visión de la publicidad es muy errónea, pero no deja de tener sus precedentes históricos. De hecho, solo es la más reciente de las razones que pretenden demostrar que este o aquel sector son parásitos e improductivos. Los fisiócratas, una escuela de pensamiento económico de la Francia de mediados del siglo XVIII, consideraban que todos los sectores eran un desperdicio, con la excepción de la ganadería, la agricultura, la pesca y la caza. Sostenían que cualquier cosa que no estuviera conectada con la tierra era estéril, dependiente y parásita del trabajo basado en la tierra. Otros economistas hicieron una distinción entre bienes, que consideraban productivos, y servicios, que consideraban no productivos. Otros afirmaron que todos los bienes pero solo algunos servicios eran productivos. Por ejemplo, no daban ningún valor a servicios financieros como la intermediación, la correduría, los bancos o la especulación. Hoy en día es

fácil ver las limitaciones de esas teorías. La productividad no deriva necesariamente de la fertilidad de la tierra, ni es necesario que un servicio sea «tangible» para que sea productivo, como es el caso de los cuidados médicos. Sabemos que los agentes de bolsa consiguen negocios a la gente a precios que no podrían conseguir por sí mismos. Sabemos que el producto no tangible del sector asegurador sirve para poner intereses en común y así minimizar riesgos. Pero incluso en estos tiempos de sofisticación, el sector publicitario se ha ganado la reputación de parásito.

¿Hasta qué punto es así? En primer lugar, parece claro que la publicidad no engaña ni fuerza a la gente a comprar algo que de otra manera no comprarían. La publicidad trata de persuadir a la gente —quizás de formas que algunos de los destinatarios puedan considerar inapropiadas. Pero ni puede *coaccionar* ni *coacciona* (la publicidad fraudulenta es obviamente lo mismo que el robo, pero no debemos confundirla con la publicidad *per se*. Si el vendedor anuncia trigo pero entrega rocas, ha robado el dinero pagado por «trigo»).

La publicidad subliminal, en caso de existir, se consideraría coactiva. Pero no se puede afirmar que la publicidad ordinaria sea coactiva sin destruir por completo la diferencia entre coacción y persuasión.

En segundo lugar, la publicidad tiene un contenido informativo. Esto lo admiten incluso sus más fervientes detractores, pese a que consideren que el gobierno debería hacer un mejor trabajo al respecto. Pero la acción gubernamental en el ámbito de la publicidad no deja de ser publicidad solo porque la realice el gobierno. En todo caso, hay más problemas difíciles de tratar en el asunto de los anuncios «gestionados por el gobierno». Al estar libre de la necesidad usual de obtener beneficios a cambio de satisfacer a sus consumidores, cuando el gobierno se descontrola, no hay nada que hacer. La publicidad estadounidense de los bonos de guerra o del servicio militar son dos buenos ejemplos de ello.

En tercer lugar, no deberíamos subestimar la importancia de la publicidad a la hora de ayudar a nuevas empresas, que fomenta la competitividad. Si se prohibiera la publicidad, las empresas establecidas desde hace mucho tiempo tendrían una gran ventaja en el mercado. Incluso en la situación actual, las empresas veteranas tienen más posibilidades de monopolizar un sector que las nuevas. La publicidad, al dar una ventaja comparativa a los nuevos integrantes de un sector, disminuye el grado de concentración económica.

Para terminar, en ciertos ámbitos podemos culpar a los decretos gubernamentales de la mayoría, si no de toda la publicidad que viola los

estándares generales de inteligencia y moralidad. Por ejemplo, el gobierno^[2] no permite a las compañías aéreas competir entre sí en áreas triviales. Sus campañas publicitarias nos bombardean con «noticias» acerca de descuentos, cambios de decoración, el número de asientos de pasillo, aviones con nombres de azafatas («soy Maribel. Llévame a Miami»), etc. Si las empresas aéreas compitieran por el precio, los pasajeros no tendrían que someterse a esta constante reiteración de nimiedades.

Lo mismo ocurre con los bancos. Pueden pagar una cantidad limitada de interés a sus depositarios (0 % a los nuevos depositarios, que con el tiempo puede subir hasta 5,5 % o 7,5 %). Es por eso que su competición está en quién ofrece los mejores utensilios de cocina, electrodomésticos, etc., de regalo a nuevos clientes (nótese que, ya que pueden elevar los intereses de los préstamos tanto como el mercado permita, se gastan mucho menos dinero en publicidad que tratando de convencer a alguien de que *les pida prestado* dinero). El verdadero culpable de este tipo de publicidad es el gobierno, y no el sector publicitario.

Juntando estos cuatro argumentos se sostiene una defensa válida contra los detractores de la publicidad. Pero aun así, no se centran en la esencia del problema, pues pasan por alto la principal falacia de los detractores —asumir que, en el fondo, hay una distinción entre publicidad motivadora y publicidad informativa, que la publicidad motivadora es «mala» de varias formas, mientras que la publicidad informativa es «buena». Lo cierto, sin embargo, es que informar a la gente está tan inextricablemente unido a motivarla, que apenas tiene sentido siquiera establecer una distinción entre ambas.

Para tener una mejor perspectiva, consideremos varios ejemplos en los que no son *ellos* los que tratan de informarnos y motivarnos a *nosotros*, sino que somos *nosotros* los que tratamos de informarles y motivarles a *ellos*. La mayoría de *nosotros*, de hecho, ha tenido que ir a alguna entrevista de trabajo. ¿Cómo la hemos preparado? Primero hemos elaborado un anuncio en que nos publicitábamos (algunos ansiosos y ofuscados en ocultar el hecho de que todos y cada uno de nosotros nos estamos publicitando en prácticamente todo momento lo llaman «oferta» o «demanda» de empleo). En dicho anuncio exponemos los factores de nuestra vida laboral pertinentes al trabajo buscado. Y, siguiendo una tradición flagrantemente publicitaria, tratamos de hacer que estos hechos parezcan lo más llamativos posible. Contratamos un tipógrafo profesional para «incentivar» a que nos contraten e imprimimos nuestro anuncio en papel de alta calidad para «causar buena impresión», al igual que hace un buen publicista.

Estrictamente hablando, solo estamos facilitando información. En apariencia es «simplemente» informativo, pero al intentar presentar dicha información de la manera que más interesantes nos haga parecer, estamos cayendo, le pese a quien le pese, en publicidad motivadora.

Durante la entrevista en sí, seguimos publicitándonos. Nos «vendemos» lo mejor que podemos, y ponemos especial atención en nuestra apariencia, pese a que no lo hagamos a diario.

Y aún sin estar buscando empleo, nos anunciamos, pues buscamos constantemente ofrecer nuestra mejor imagen. Incluso inconscientemente tratamos de vendernos bien. Nuestros padres tratan de promocionarnos desde la cuna, y sientan las bases para nuestra futura publicidad. ¿Cómo explicamos, si no, todas esas clases de *ballet*, violín y piano, todos esos aparatos dentales y todas las visitas al dermatólogo?

Las madres obsesionadas con continuas exhortaciones sobre las buenas posturas y los buenos hábitos alimenticios («anda, come, que están los niños de África muriéndose de hambre y tú sin comer»), son las grandes heroínas desconocidas del negocio de la publicidad. ¿Y las madres que alardean de sus hijos? Más publicidad.

A medida que crecemos vamos haciendo uso de las refinadas artes de la publicidad: vestimos con prendas que estilizan nuestra figura, hacemos dieta, o lo intentamos, al menos una parte de nuestros gastos en educación, psiquiatría, peluquería y ropa se pueden considerar gastos publicitarios; más tarde nos procuramos coches, casas y actividades de ocio que son en gran medida anuncios de nosotros mismos. Paralelamente, el hecho de que grupos discriminados, como las mujeres y los negros, gasten más (de su porcentaje de ingresos) en artículos de «lujo» como ropa y coches, se puede explicar desde el punto de vista de la publicidad^[3], pues sienten que deben incurrir en mayores gastos publicitarios para contrarrestar la discriminación. El resto no necesita invertir tanto pues *ya está aceptado*.

Incluso los miembros de la izquierda radical, que están entre los más fervientes críticos de la publicidad, hacen uso de ella (lo cual no debería ser sorprendente dado que estamos usando el término publicidad en su propio y amplio sentido de presentar algo de forma creativa e interesante). Por lo general, cuando la extrema izquierda tiene acceso a un tablón de anuncios, los primeros mensajes que ponen son pequeños, uniformes, claros y con el mismo tipo de fuente. Poco después, para atraer la atención, algunos de los mensajes están impresos en diferentes colores, y con letras de diferentes tamaños. Y, paulatinamente, en la búsqueda por atraer la atención, usan anuncios cada vez

más grandes, con tipografías más gruesas, colores e ilustraciones. En su afán por difundir información, se han dejado llevar «como por una mano invisible» hacia la publicidad motivadora. La razón por la que los radicales escriben mensajes del tipo de «CERDOS FUERA», o «MUERTE AL ESTADO» en letras rojas grandes en muros o edificios es indudablemente porque pretenden impresionar, aparte de para compartir el mensaje revolucionario, comenzando por atraer la atención hacia él. Si nadie lo lee, por informativo que sea, no aportará ninguna información. Lo mismo puede aplicarse al típico anuncio de telenovela.

Cualquiera que haya tenido que pronunciar un discurso en el que existiera la posibilidad de que la audiencia se echara a dormir entenderá la dificultad de distinguir entre impartir información y presentar un discurso. Seguramente no se pueda soltar un discurso más aburrido que uno que verse sobre economía. El orador deberá usar ciertas técnicas, como mantener el contacto visual, hacer bromas o preguntas retóricas. Se las puede llamar técnicas discursivas, pero un mejor término sería «técnicas publicitarias» —presentar bien el producto, hacer que parezca interesante, enfatizar en la pronunciación, plantear puntos principales, y captar la atención de la audiencia. Estas técnicas publicitarias tienen tanto que ver con el tema del discurso como las bicicletas con la Coca-Cola, las voces femeninas profundas y sensuales con la espuma de afeitar, o los eventos deportivos con la cerveza, pero no se trata de eso. Se trata de que si queremos que nuestra información sea tenida en cuenta —aun si se trata de gente que interesada en ella, como pueda ser el estudiante de economía que tiene que permanecer despierto en clase para conseguir una buena calificación— es preciso usar técnicas publicitarias. Si es importante cuando se trata de gente interesada, imagínese lo importante de «publicitar» la información cuando nuestra «audiencia» no muestra interés. Los anuncios televisivos deberían considerarse tan favorablemente como los expuestos por ponentes. Ambos son un intento de transmitir información de manera interesante y atractiva. Pero la publicidad en televisión cuenta con el escollo añadido de tener que mantener al espectador alejado del frigorífico. Si se censurara todo contenido que no fuera estrictamente informativo, habría que prohibir a ponentes y profesores *intentar* ser interesantes. No se les permitiría bromear, mantener contacto visual ni debatir asuntos con el público. Estas técnicas están por encima del hecho en sí de impartir información. Al igual que los trucos de la publicidad televisiva, son formas de tratar de «llamar la atención de la audiencia».

¿Se *puede* prohibir la publicidad motivadora y a la vez permitir la publicidad informativa? No. La información puede presentarse bien o mal (por ejemplo, de manera que la audiencia se aburra y aliene, o de manera que se entretenga y disfrute), pero debe ser «presentada» o «vendida» de *algún* modo. Por ejemplo, imaginemos que se inventara una alfombra mágica, y hubiera que dar a conocer información acerca de ella (velocidad de vuelo, capacidad de pasajeros, costes de mantenimiento, cómo enrollarla y guardarla, etc.) con una presentación que fuera meramente informativa. Cualquier cosa que pareciera «promocional» sería censurada. Teniendo esto en cuenta, el típico anunciante de televisión, con su buena apariencia, su fortaleza y su confianza en sí mismo, no podría presentar la información. Su personalidad podría promocionar la alfombra. Tampoco habría música de fondo, ya que podría parecer «inspiradora», y, por supuesto, no se vería a la alfombra en acción, así que cualquier mujer atractiva montada en ella quedaría descartada. No podríamos arriesgarnos a engañar a la gente haciéndoles creer que por comprar la alfombra mágica van a conseguir una copia de la música inspiradora o a la mujer inspiradora.

Al no poder usar a un anunciante profesional, ¿podríamos usar a un principiante o individuo cualquiera de la calle? No. Algunas compañías publicitarias, en su malicia, han tenido mucho éxito al usar testimonios de «gente de la calle», lo que prueba que este procedimiento tiene un contenido *motivador*.

Si nadie puede leer la información, ¿se puede imprimir? Pero ¿qué tipo de fuente tipográfica debería usarse? Ciertamente ninguna que pudiera inducir a alguien a —¡horror!— *comprar* la alfombra mágica. Las letras tendrían que ser indescifrables, para que a la gente le costase leerlas. De cualquier otro modo, y si el precio fuese económico, la gente podría verse incitada a realizar una compra. El mensaje debería presentarse en una forma lo suficientemente humilde como para no llamar la atención de ninguna manera.

Es evidente que no hay forma de separar el «paquete» de su contenido. No se puede presentar información «pura». Creer que es posible informar de algo sin que haya motivación es estupidez del más alto grado.

La objeción de que la publicidad implica un valor añadido al coste del producto no ha sido claramente meditada. ¿Se opondrían los detractores al precio añadido que supone el envoltorio? ¿Y qué hay del transporte? No se opondrían, pues se entiende que son gastos adicionales derivados de la puesta en venta del producto. ¡Pues con la publicidad ocurre lo mismo! Supongamos que la alfombra mágica de la que hablamos anteriormente tuviera un coste de

fabricación de 950 euros, 10 de embalaje, y 40 de transporte. Si los clientes quisieran disfrutar de los servicios de embalaje y transporte, tendrían que pagar 1000 euros. Pero tienen la opción de ir a buscar una alfombra mágica envuelta por 960 euros, 950 sin envolver, o recibir en casa una sin embalaje por 990 euros.

Lo mismo ocurre con los costes de publicidad. Si cuesta 100 euros anunciar la alfombra, los clientes tienen la opción de comprar la marca anunciada por 1100 euros, y alguna marca no anunciada (que presumiblemente podrían encontrar si buscaran lo suficiente) por 1000 euros. Si un número significativo de clientes quisiera conseguir marcas sin publicidad, o restos de fábrica, sería una estupidez que los fabricantes siguieran promocionando el producto. Sin embargo, muchos consumidores no son tan aventureros o enérgicos como para buscar marcas sin publicidad a precios más baratos. Esto da al fabricante el incentivo para publicitar, y los costes derivados se añaden al precio de compra. Si bien es cierto que los costes publicitarios se añaden al precio del producto, también es cierto que los anuncios son necesarios para hacer llegar dicho producto a la gente. Si alguien no quisiera comprar alfombras mágicas sin embalaje ni transporte, pero las *compraría* si fueran envueltas y se las llevaran a casa, ¿podría decirse que los costes de embalaje y transporte han sido añadidos de forma *innecesaria*? Definitivamente no. Del mismo modo, la publicidad no añade costes innecesarios al precio del producto.

¿Y si hubiera un departamento gubernamental de regulación de la publicidad? Antes de darle al gobierno otra tarea más, debido a las supuestas «imperfecciones» del mercado, consideremos las pésimas actuaciones del gobierno hasta la fecha. Los sobornos y corrupción descubiertos por Ralph Nader y sus socios deberían provocar que nos parásemos a pensar. Una agencia de regulación tras otra, desde la ICC (Internacional Criminal Court) y la CAB (Creditors Adjustment Bureau, ambas dedicadas a asuntos jurídicos), al FTC (Federal Trade Commission, para la protección del consumidor), el FPC (Federal Power Commission, dedicada al control de gas y electricidad, ya disuelta), y otras, han demostrado que el sector regulador no actúa en favor del consumidor, sino del sector que está en contra del consumidor. Y no es accidental, hay una razón para ello.

Cada uno de nosotros consume, literalmente, miles de artículos, pero produce uno solo. Nuestra capacidad para influenciar la legislación reguladora del Estado está, por ello, mucho más concentrada como productores que como consumidores. Teniendo esto en cuenta, las agencias

gubernamentales tienden a mediar en favor del sector productor antes que de la masa de consumidores. De hecho, las agencias de regulación gubernamentales tienden a formarse por los propios sectores que van a regular. En el libro *Capitalismo y Libertad*^[4], Milton Friedman muestra de forma brillante la pésima actuación de las agencias de regulación gubernamentales en el campo de la medicina. No hay razón por la que asumir que una agencia de regulación de publicidad fuera a obrar de forma diferente. De hecho, no sería ninguna sorpresa que la publicidad considerada por el gobierno como «objetiva» e «internacional» fuera la de las compañías más grandes y veteranas, para con ello disminuir la aparición de nuevas empresas.

Pero el argumento empírico de mostrar la pésima actuación de las agencias de regulación hasta hoy, por fuerte que sea, no es el mayor que se puede sostener contra la regulación gubernamental de la publicidad. El mayor argumento es la lógica. El razonamiento sostenido por aquellos que quieren una regulación del gobierno se contradice en sí mismo. Por un lado consideran que el pueblo estadounidense es inalterablemente crédulo. Sus gentes deben ser protegidas porque, si se les deja a su libre albedrío, se convierten en víctimas. Podrían llegar a pensar, por ejemplo, que si usan cierta marca de loción *after shave*, acabarán con la chica del anuncio. Por otro lado, este argumento asume que los senos son lo suficientemente inteligentes como para tener una influencia mayor que la de los líderes políticos, lo cual es imposible.

En cualquier caso, si el público está lo suficientemente enamorado de la «objetividad» en los productos para el consumidor, puede servirse de la información proporcionada por empresas y organizaciones como la *Consumer Reports*, la oficina de atención al consumidor, laboratorios de investigación comercial, y agencias privadas de certificación. El mercado libre es flexible y también provee esta clase de servicio (pero sigue manteniendo la incapacidad para separar publicidad motivadora de publicidad informativa. Si la *Consumer Reports* declara que los *Corn Flakes* son la mejor opción para el desayuno, está necesariamente incitando a la gente a que compre esos cereales antes que los de otras marcas. No puede dar información sin que vaya acompañada de *alguna* motivación a hacer algo).

La publicidad solo se puede defender cuando se realiza en el mercado libre. No se puede aplicar ninguno de los argumentos en defensa del mercado libre en el caso de los anuncios de grandes empresas pertenecientes al gobierno o subvencionadas por él, pues, en este caso, se obliga a la gente a correr con los gastos publicitarios vayan o no a comprar el producto. Cuando

el gobierno realiza campañas de publicidad, lo hace con el dinero de los impuestos recaudados sin el consentimiento de los contribuyentes. Los anuncios del gobierno suelen ser muy motivadores («el Tío Sam te necesita») y rara vez no son fraudulentos. Es extraño que la publicidad del gobierno haya sido completamente ignorada, incluso por los más ávidos detractores de la publicidad. Imaginemos qué pasaría si un empresario particular realizara una estafa publicitaria que fuera la centésima parte de grave de lo que fueron las de Franklin Roosevelt, Lyndon Johnson, o Richard Nixon, que hicieron campañas de paz y metieron a Estados Unidos en guerras extranjeras. ¿Cómo vamos a confiar el castigo de la publicidad engañosa al gobierno, si es quien ha realizado los mayores fraudes publicitarios de la historia?

Por último, la publicidad es una forma de libertad de expresión, así que los defensores de la libertad de expresión también deberían serlo de la publicidad. Es muy fácil defender la libertad de expresión de aquellos que opinan como nosotros, pero si pretendemos que sirva de algo, hay que defender la de aquellos que no opinen como la mayoría. Los libertarios llevan tiempo esperando ansiosamente que la Unión Estadounidense por las Libertades Civiles defienda los derechos de libertad de expresión de los publicistas. Esta organización se quedó callada cuando se prohibió la publicidad de tabaco en la televisión.

EL QUE GRITA «¡FUEGO!» EN UN CINE ABARROTADO

La libertad de expresión no parece incluir ciertos comportamientos. Incluso los más defensores de los derechos civiles y la libertad de expresión opinan que estos derechos no incluyen gritar «fuego» en un cine abarrotado. Este es el único caso en el que todo el mundo parece estar de acuerdo en que el derecho a la libertad de expresión no es tan importante como otros derechos.

Pero hacer caso omiso del derecho a la libertad de expresión, sea por la razón que sea, es peligroso e innecesario. Ciertamente no lo es en el caso de la persona que grita «fuego». Los derechos de los dueños de un teatro se pueden proteger sin tener que prohibir la libre expresión. Por ejemplo, los dueños de un cine pueden acordar con sus clientes que no griten «fuego» (a menos, por supuesto, que haya un fuego en el cine). Este acuerdo puede presentarse en forma de contrato, en letra pequeña en el dorso de las entradas, en mensajes escritos en carteles dispuestos a lo largo del cine que prohíban cualquier actividad que distraiga al público de la función, o en imágenes con la palabra «fuego» tachada. La cuestión es que, en el momento en que la prohibición aparezca, el contrato pondrá fin inmediato al supuesto conflicto entre la libertad de expresión y otros derechos, pues la persona que grite «fuego» estará violando un contrato y el caso será tratado en consecuencia. La situación sería totalmente análoga a la del cantante que es contratado para dar un concierto, pero en lugar de eso realiza un discurso de economía. De lo que se trata en ambos casos no es de respetar la libertad de expresión, sino de la obligación de cumplir un contrato. ¿Por qué ver la prohibición de este modo? Existen varias razones importantes.

En primer lugar, a la hora de eliminar amenazas contra la salud y la seguridad públicas —como la del que grita «fuego»— el mercado sería mucho más efectivo que una prohibición general del gobierno. Un sistema de contrato mercantil actuaría de forma mucho más eficiente porque los dueños de las salas competirían por ver quién desarrolla el sistema más eficaz para evitar escándalos, lo que les supondría un gran incentivo a la hora de reducir la cantidad y problemática de dichos escándalos. El gobierno, por su parte, no

ofrece ningún incentivo. Nadie pierde dinero *automáticamente* si el gobierno no mantiene el orden en un cine.

Otra razón por la que podemos esperar un mayor éxito del mercado que del gobierno es que el mercado es, por su propia naturaleza, muy flexible. El gobierno solo puede hacer una ley general que, en el mejor de los casos, tenga una o dos excepciones, pero el mercado no tiene tales restricciones. La flexibilidad y complejidad del mercado solo está limitada por la inventiva de los que forman parte de él.

Una tercera razón es que el sistema gubernamental para prevenir que la gente grite «fuego» —la prohibición categórica— viola los derechos de una de las probablemente más oprimidas minorías: los sádicos y los masoquistas. ¿Qué hay de los derechos de los sádicos que gustan de gritar «fuego» en un cine abarrotado para contemplar cómo la muchedumbre se mata por salir? ¿Qué hay de los masoquistas que disfrutan del resultado de que les pase por encima una masa enloquecida de gente como resultado de que alguien gritó «fuego»? El sistema de prohibición rotunda del gobierno impide a esta gente cumplir su más ferviente deseo —la oportunidad de ver sus sueños hechos realidad. En el sistema de mercado flexible, sin embargo, en cuanto se demanda un servicio, pronto aparece una opción de disfrutarlo. Si hay un deseo insatisfecho por parte de los sadomasoquistas de gritar «fuego» y disfrutar de los destructivos resultados, los empresarios no tardarán mucho en aprovechar la ocasión y proveer el servicio requerido.

Dichos servicios generarían sin duda muchas polémicas alrededor del tema de la «decencia» del sadomasoquismo, pero eso sería de esperar. Las clases gobernantes siempre han tratado la situación difícil de los oprimidos con burla y desdén. Los sadomasoquistas adultos no agresivos tienen el mismo derecho que cualquiera a satisfacer sus necesidades. Pasar por alto los derechos de los sadomasoquistas por no creerlos dignos de consideración es una evidencia de los hábitos de pensamiento fascista a los que mucha gente «decente» ha sucumbido. Los sadomasoquistas deberían ser libres de disfrutar de sus prácticas no agresivas. Al fin y al cabo, al igual que el público no acudirá a ningún teatro que advierta claramente que permite «disturbios caóticos», los sadomasoquistas, por su parte, tendrían que reprimir sus impulsos al acudir a cines «decentes».

Por último, a menos que la prohibición contra gritar «fuego» en una sala llena venga de un contrato privado, el derecho a la libertad de expresión entrará en conflicto con ciertas cosas a las que se tiene alta estima —

fundamentalmente, los derechos de la gente que no quiere que le interrumpan la película ni le aplasten contra la salida.

La libertad de expresión, en el mejor de los casos, pende de un hilo. Siempre está en peligro de ser eliminada. De hecho, nuestra confianza en ella no es muy grande. Por ello, cualquier cosa que la debilite aún más debe contar con nuestro rechazo. No se podría diseñar una estrategia mejor para destruir la libertad de expresión que la de crear un falso conflicto entre el derecho de hablar libremente y otros derechos a los que se tiene mucho más alta estima, y esto es precisamente lo que suele implicar la interpretación usual de gritar «fuego». Si aparecen «excepciones» al derecho a la libertad de expresión, la poca importancia que esta tiene se reduciría aún más. No hay excepciones legítimas al derecho a la libertad de expresión. No hay casos en que La libertad de expresión entre en conflicto con otros derechos que nos sean muy queridos.

Por ello, la persona que grita «fuego» debe ser considerada un héroe. Obliga a que la gente piense y se dé cuenta de lo hay que hacer para proteger un derecho preciado que corre peligro.

IV. FUERA DE LA LEY

EL TAXISTA SIN LICENCIA

El negocio del taxi en los Estados Unidos se desarrolla en detrimento de los pobres y las minorías de dos maneras —como clientes y como trabajadores. Como clientes, su desgracia se muestra en las xenófobas «bromas de taxista», y en el subterfugio y humillación que tienen que soportar los negros cuando necesitan un taxi, que rara vez consiguen coger. Las razones no son difíciles de comprender. Las tarifas de los taxis son impuestas por ley, y son invariables, independientemente del destino del viaje. Sin embargo, algunos destinos son más peligrosos que otros, y los conductores se niegan a dirigirse a lugares donde viven pobres o minorías. Así que seleccionan a sus clientes en base a su nivel económico o a su color de piel.

Es importante que nos demos cuenta de que, teniendo en cuenta la diferencia entre las tasas de criminalidad, esta situación es generada *únicamente* por culpa del sistema de control de tarifas del gobierno. Si no existieran estos controles, se podrían aplicar tarifas para lugares inseguros que compensarían a los taxistas por los peligros implicados por acceder a esos lugares. Si así fuera, los negros tendrían que pagar más que los blancos por usar taxis, mediante mayores precios o teniendo que usar taxis más viejos o de peor calidad. Pero al menos tendrían la seguridad de poder coger un taxi si lo desearan. El sistema actual, ni siquiera les da la opción de hacerlo.

La imposibilidad de montarse en un taxi no es un inconveniente pequeño para el usuario negro y pobre, pese a que muchos de los miembros blancos de clase media piensen lo contrario. Las rutas y vías de transporte público (autobús, tranvía y tren) se diseñaron y construyeron a principios del siglo pasado. En esa época las vías de transporte normalmente pertenecían a empresarios *privados* cuyos éxito y beneficios dependían de sus clientes, por lo que diseñaron las líneas en función de las necesidades de los clientes. En muchos casos, estas líneas no satisfacen las necesidades de la comunidad actual (las líneas actuales son propiedad pública, y, por ello, no tienen el incentivo de tener que ajustarse a las necesidades del cliente. Si los clientes no realizan un trayecto, y dicho trayecto se vuelve improductivo, las

autoridades públicas se limitan a recuperar las pérdidas ocasionadas con impuestos). Como consecuencia de ello, los viandantes deben elegir entre un viaje rápido en taxi o un viaje largo con rodeos y transbordos en transporte público. Esta situación afecta especialmente a los pobres y grupos minoritarios que carecen del poder político necesario para influir a las autoridades del transporte público o en las decisiones relativas a la construcción de nuevas líneas.

El acceso restringido a los taxis en zonas donde el transporte público es inadecuado es muy inconveniente. En caso de tener un problema de salud, un taxi puede ser un sustituto excelente y barato para una ambulancia. Pero en barrios pobres donde el transporte público llega de forma inadecuada y la gente no puede permitirse tener coche propio, suele ser difícil encontrar un taxi.

En el sistema actual los pobres también sufren como trabajadores. En Nueva York, por ejemplo, el gobierno exige que todas las taxis tengan licencia. El número de estas licencias —conocidas como *medallions*— es estrictamente limitado —hasta tal punto que se han llegado a vender por 300 000 euros. El precio varía dependiendo de si la licencia es por un taxi individual o si forma parte de una compañía. Este hecho impide tangencialmente a los pobres ser propietarios. ¿Qué habría sido del heroico Horatio Alger si hubiese necesitado 300 000 euros *antes* de poder trabajar de limpiabotas o de repartidor de periódicos?

Hace algunos años, en respuesta a las limitaciones impuestas como trabajadores y usuarios, los pobres y miembros de grupos minoritarios entraron en el sector del taxi siguiendo una honorable tradición americana que se remonta a la Declaración de la Independencia de los Estados Unidos de 1776 —desobedecer la ley. Simplemente cogieron sus coches usados, los adornaron con luces, líneas y señales, y dijeron que eran taxis. Así, con estos taxis sin licencia —en inglés, *gypsy cabs*— se ganaron la vida de forma honesta, aunque ilegal, recorriendo las calles de los guetos por las que los taxistas licenciados se negaban a pasar. Su éxito inicial a la hora de evadir la ley fue posiblemente debido a dos factores: el temor de la policía de desatar «disturbios» en el gueto si perseguían a los taxistas ilegales, y el hecho de que solo trabajaran dentro del gueto, por lo que no quitaban trabajo a los taxistas con licencia.

Por desgracia, estos tiempos idílicos no duraron mucho. Los conductores de los taxis sin licencia empezaron a recoger gente fuera del gueto, quizás obnubilados por su éxito dentro de este. Los taxistas con licencia, que antes se

limitaban a sospechar de ellos, empezaron a tratarles con fuerte hostilidad. En esa época, el gremio de los taxistas de Nueva York había conseguido presionar al ayuntamiento para que redactara una ley que aumentara las tarifas de los taxis. Esto provocó que la gente dejara de usar taxis, y así el sueldo de los taxistas licenciados disminuyó considerablemente. Parecía obvio que los que antes usaban de sus servicios, habían pasado a usar taxis sin licencia. Los conductores con licencia, enojados, empezaron a atacar a sus competidores y a quemarles los taxis, y los conductores de taxis sin licencia tomaron similares represalias. Tras semanas de violencia, llegaron a un acuerdo: el amarillo, color tradicional de los taxis, pasó a ser exclusivo de los que tuvieran licencia, y los taxis sin licencia, para los que se intentó crear un programa de licencias, tendrían que ser de cualquier otro color.

¿Qué futuro le espera al sector del taxi en Nueva York? Si se alcanza el «consenso liberal» que suele predominar en este tipo de asuntos, se alcanzará algún tipo de acuerdo con los conductores de taxis sin licencia y estos se acogerán a la ley de las tarifas de taxi. Quizás se les entregue una licencia restrictiva, por deferencia a los taxis amarillos. De ser así, el sistema seguiría igual que ahora —en una situación que recuerda a la de una banda de ladrones elitista. Pero no cesarían los robos ni se ayudaría a las víctimas. Supongamos que, según este plan, se crean 5000 nuevas licencias. Esto cooperaría en menor medida a que hubiera más taxis potencialmente disponibles para negros. Por ello, aunque los negros seguirían considerándose ciudadanos de segunda clase, al menos lo tendrían ligeramente más fácil para conseguir un taxi. Pero, paradójicamente, esta concesión a la necesidad de más taxis generaría futuras demandas de mejora, y permitiría a la comisión de taxis conceder licencias basándose en que, en un acto de «generosidad», crearon las licencias para *gypsy cabs* (pese a que no se ha concedido ni una sola licencia adicional desde 1939).

Como trabajadores y empresarios, la posición de los pobres mejoraría de alguna manera, pues 5000 nuevas licencias redundarían en una bajada del precio de las mismas. Sin embargo, habría una posibilidad de que este precio subiera una vez se hubiesen entregado las 5000 licencias, por lo que la gran incertidumbre sobre la posible bajada del precio de las licencias desaparecería. De hacerlo, el precio seguiría siendo elevado, y la posición de los pobres no habría mejorado en absoluto.

¡No! La solución apropiada para acabar con la crisis de los taxistas no sería introducir a los taxis sin licencia en el sistema, sino destruir dicho sistema de restricción de licencias.

En términos de funcionamiento de mercado, significaría que *cualquier* conductor cualificado con un carné de conducir podría usar *cualquier* vehículo que hubiera pasado un examen de certificación para recoger a viandantes y conducirlos a *cualquier* calle de su mutuo acuerdo, por *cualquier* precio acordado por ambas partes. Así, el mercado de taxis en Nueva York funcionaría de forma parecida al de *rickshaws* en Hong Kong. O, por tomar un ejemplo menos exótico, funcionaría como el mercado de niñeras — completamente dependiente de un mutuo acuerdo y consentimiento entre las partes contratantes.

Los problemas que genera la situación de los taxis a pobres y grupos minoritarios se resolvería instantáneamente. Quienes vivieran en zonas con muchos crímenes ofrecerían a los taxistas un plus. Pese a que es deplorable que tuvieran que pagar un plus, ya no serían ciudadanos de segunda clase en lo concerniente a coger un taxi. De todas maneras, la única solución real y permanente a este problema sería reducir las altas tasas de crímenes de los guetos, que son las responsables de las tarifas elevadas. Sea como fuere, de momento no se puede prohibir a la gente que vive en esas áreas que siga los pasos necesarios para conseguir un servicio de taxi adecuado.

Los pobres también se beneficiarían como trabajadores, pues montarían sus propios negocios. Obviamente, tendrían que disponer de coche propio, pero ya no estarían obligados a superar la barrera artificial e infranqueable de 300 000 euros.

Sin embargo, surgirían objeciones al mercado libre de taxis:

1) «Un mercado libre en el que no hubiera licencias llevaría al caos y la anarquía. La ciudad se llenaría de taxis y eso haría imposible desempeñar la profesión, con lo que los taxistas abandonarían sus puestos y habría menos taxis que gente que los necesitara. Sin licencias que regulen el número de taxis, los clientes se enfrentarían a dos soluciones no satisfactorias».

La respuesta es que, aún en el caso de que al principio se unieran al sector y este se saturase, solo *algunos* conductores abandonarían el gremio. Por ello, la cantidad de taxis no pasaría de ser excesiva a insuficiente y viceversa. Más bien, los que abandonasen el sector serían los que no ganaran lo suficiente o los que tuvieran alternativas mejores en otros sectores. Al dejarlo, subirían las ganancias de los que permanecieran, y eso equilibraría la balanza. Al fin y al cabo, nadie piensa que una excesiva o insuficiente cantidad de abogados, doctores o limpiabotas pudiera suponer tal problema que hubiera que establecer un límite arbitrario de gente que pudiera dedicarse a estos oficios. Dependemos de las fuerzas de la oferta y la demanda. Cuando hay muchos

trabajadores en un gremio, el salario relativo disminuye, y algunos cambian de trabajo; cuando hay pocos, suben las tarifas y ofertas de empleo.

El argumento de que las licencias para conducir taxis protegen a los clientes es una gran falacia. Es la misma que usan los psiquiatras, cuando se esfuerzan en «protegernos» de gente que aumenta sus ingresos, la misma de los blancos racistas que para «proteger» al público no contratan negros cualificados, y de los médicos que para «protegernos» niegan licencias médicas a extranjeros. A estas alturas pocos se dejan engañar por estos argumentos. Está clarísimo que el examen especial para obtener la licencia de chófer y las inspecciones de vehículos mejorarían la calidad de coches y conductores.

2) «Las licencias dejarían de tener valor si hubiera un número ilimitado de taxis, y eso sería injusto para todos aquellos que han invertido miles de euros en conseguir su licencia».

La siguiente fábula arrojará luz sobre este asunto:

Hubo una vez un gobernante que concedió a un grupo de bandidos el derecho a robar a todos los viandantes, a cambio de una tarifa de 2500 euros. El pueblo, ante este hecho, derrocó el sistema.

¿Por qué debían sufragar una inversión no productiva como lo eran los bandidos? Si las opciones se limitaban al gobernante y los bandidos, aquello era «huir del fuego para caer en las brasas». En caso de tener que elegir, se quedarían con los bandidos, pues la amenaza sería menor que la del gobernante, y quizás hubieran comprado el derecho a robar con dinero ganado de forma honesta. ¡Pero de ninguna manera iba la pobre gente honrada y sufridora a compensar económicamente a los bandidos por haber perdido el derecho a robar!

Del mismo modo, no se puede aceptar el argumento de que los sufridores *clientes* de taxi debieran compensar a los propietarios de licencias porque estas hubieran perdido su valor. Si hubiera un enfrentamiento entre los que poseen licencias y los que las otorgan (los políticos), el público se pondría de parte de los primeros, pues suponen una amenaza menor, y quizás hayan obtenido de forma honrada el dinero con el que pagaron la licencia. Son los fondos *personales* de los políticos, o los fondos de sus sueldos, los que deberían usarse para compensar a los poseedores de licencias. Un gobernante es un gobernante. Pagar con dinero público solo serviría para castigar aún más al pueblo. Si el dinero no procede de los fondos personales de los políticos, son los poseedores de licencias los que tienen que cargar con la pérdida. La

gente que adquiere un permiso para robar al pueblo debe aceptar los riesgos que conlleva semejante inversión.

El Diccionario de la Real Academia Española define «revender» como «volver a vender lo que se ha comprado con ese intento o al poco tiempo de haberlo comprado», pero la gente, en su hostilidad hacia los reventa, dice que es «robar y estafar».

Es fácil comprender la razón de esta condena: imaginemos a un aficionado al cine, al teatro o al deporte que va a ver un espectáculo que le iba a costar 10 euros, y se encuentra con que, para su consternación, tiene que pagar 50, y se da cuenta de que estos precios desorbitados son culpa de los reventa, que compran entradas a precios normales, y las guardan deliberadamente hasta que la gente está tan desesperada como para pagar cualquier precio por ellas. Un análisis económico, sin embargo, mostrará que condenar al reventa es injusto.

¿Por qué existe la reventa? Una condición *sine qua non* para su existencia es que haya una cantidad fija e invariable de entradas. Si esta cantidad aumentase con una mayor demanda, la reventa no sería posible. ¿Por qué iba alguien a pagar a un reventa si puede conseguir entradas adicionales a precio normal?

Una segunda condición es que en la entrada aparezca el precio. Si el precio estipulado no aparece en la entrada, la reventa, por definición, no puede darse. Imaginemos la compraventa de acciones sin que haya un precio impreso. No importa cuantas compremos, durante cuánto tiempo las guardemos, o a qué precio las vendamos —no pueden ser «revendidas».

¿Por qué los cines, teatros y estadios imprimen el precio en las entradas? ¿Por qué no dejar que se vendan al precio que el mercado considere oportuno, de la misma manera en que se vende el pescado en las lonjas o las acciones en la bolsa? Si así fuera, ya no habría reventa. Es probable que la gente considere que el precio impreso en las entradas es una gran ventaja, pues permite administrar el dinero, planear vacaciones, etc. Sea cual sea la razón, el público prefiere que los precios estén fijados. Si no fuera así, a los managers y productores les interesaría no hacerlo. Por lo tanto, la segunda condición imprescindible para la reventa existe por demanda popular.

La tercera condición que debe presentarse es que el precio elegido para la entrada sea menor que el «precio de equilibrio de mercado» (esto es, el precio con el cual la cantidad de entradas que la gente quiere comprar coincide con el número de plazas disponibles).

Los precios *menores* que el precio de equilibrio del mercado son invitaciones a la reventa. Pues a bajo precio hay más clientes que quieren comprar entradas que entradas disponibles. Este desequilibrio crea fuerzas que tienden a compensarlo. Los que quieren entradas empiezan a intentar obtenerlas por todos los medios, los precios suben, y el desequilibrio se compensa, pues la subida de precios reduce la demanda.

¿Por qué los encargados de cines, teatros y estadios fijan los precios de las entradas por debajo del precio de equilibrio de mercado? Por una sencilla razón: los precios bajos atraen una mayor audiencia. Las colas enormes de gente esperando para entrar en un cine o un estadio significan publicidad gratis. En otras palabras, si los encargados no fijan precios altos es para ahorrarse un dinero que tendrían que gastarse en publicidad. Además, los encargados son reacios a vender entradas a altos precios —incluso teniendo en cuenta que no van a tener mucha dificultad en venderlas cuando se trate de un gran evento o una película especial— por temor a las represalias del público. Mucha gente considera que hay un precio «justo» para una entrada de cine y los encargados son los responsables de este pensar. Por ello, aunque podrían aumentar el precio para películas como «El padrino», eligen no hacerlo. Saben que, en futuras ocasiones, la gente no querría acudir a su cine porque pensarían que el encargado «se aprovecha» del público cuando la película es muy popular. Hay otros motivos, menos importantes, para mantener los precios por debajo del nivel de equilibrio. Todo ello deriva en que esta política de precios —la tercera condición necesaria para la reventa— va a continuar.

Parémonos a analizar la función positiva del reventa. Está claro que cuando las entradas están por debajo del nivel de equilibrio, hay más clientes que entradas. El problema está en cómo racionar la escasez de entradas entre la abundancia de clientes. El reventa forma parte de la solución a este problema.

Supongamos que durante la liga de baloncesto el precio medio de las entradas es de 5 euros y el estadio llena sus 20 000 localidades. Sin embargo, a un partido importante de final de temporada quieren acudir 30 000 aficionados. ¿Cómo se distribuirán las 20 000 entradas entre los 30 000 que

quieren comprarlas? ¿Qué 10 000 de los 30 000 que quieren acudir tendrán que quedarse sin poder hacerlo?

Las dos formas básicas de distribuir los bienes cuando estos son insuficientes son el racionamiento y la venta al mejor postor. En el racionamiento, los precios pueden subir. Esta es, en nuestra opinión, la única manera justa de distribuir un artículo de ocio cuando la demanda supera a la oferta. En el ejemplo anterior, el precio por una entrada debería ascender a 9 euros, en el caso de que este fuera el precio que solo 20 000 personas estuvieran dispuestas a pagar por las 20 000 localidades. El *procedimiento* específico para llegar a este aumento de 4 euros sobre el precio de las entradas es variable. Los que especulan con las entradas, o reventa, podrían comprar todas las entradas y revenderlas a 9 euros. O comprarían 2000, y las 18 000 restantes se venderían al precio impreso de 5 euros. Las venderían a 45 euros cada una, lo que resultaría en un precio medio de 9 euros por entrada. Pese a que se acusaría a los reventa de poner precios «excesivamente altos», el resultado sería simple aritmética, pues si para reducir la cantidad de entradas demandadas a las 20 000 disponibles hace falta que el precio medio de estas sea de 9 euros, y se han vendido 18 000 entradas a 5 euros cada una, las 2000 restantes *tienen* que venderse a 45 euros.

Siguiendo otras vías de racionamiento, el precio no podría aumentarse para que la demanda se ajustase a la oferta. Habría que usar otras técnicas. El proveedor podría distribuir las entradas según la gente las vaya pidiendo hasta que se agoten. Podría emplear distintos tipos de favoritismos para reducir el mercado —nepotismo (vender entradas solo a parientes y amigos), racismo (venderlas solamente a determinados grupos raciales), machismo (venderlas solo a hombres). Podrían venderse solo a gente de ciertas edades, o se les podrían dar ciertos privilegios a veteranos de guerra o miembros de partidos políticos. Todas estas vías de racionamiento son discriminatorias y favorecen a algunos grupos de manera arbitraria.

Consideremos el típico método de venta por orden de llegada, pues es el más usado y el que se considera «justo». Aunque la venta de entradas comienza a las 10 de la mañana del día del evento, compradores potenciales hacen cola en taquilla desde mucho antes. Algunos llegan de madrugada, otros incluso la noche anterior. Este sistema discrimina a todos los que consideran oneroso hacer cola, los que no se pueden permitir faltar al trabajo, o los que no pueden pagar a alguien para que haga cola por ellos.

¿El racionamiento vía precios, y, por extensión, la reventa, favorece a los ricos? La respuesta es ambigua. Desde cierta perspectiva, la reventa favorece

a las clases baja y media y hace daño a los ricos. Teniendo en cuenta que en las clases bajas hay más gente sin empleo o con un empleo marginal, sus miembros tienen tiempo y oportunidades de esperar cola. Incluso los que tienen empleo siguen sin perder tanto como otros si le quitan tiempo. La reventa ofrece oportunidades de empleo y negocio para quien tiene pocas opciones. No hay otra opción para un pobre de empezar su propio negocio con tan poco capital. Según el ejemplo anterior, solo harían falta 50 euros para comprar diez entradas de 5 euros. Si se venden a 45 euros cada una, los beneficios son de 400 euros.

Los miembros de la clase media también se ven beneficiados, pues tienen menos posibilidades de tener tiempo disponible para hacer cola en las taquillas. Les sale más caro (en términos de ingresos) quitarse tiempo de trabajo que a un miembro de la clase baja. Es más prudente para un miembro de la clase media comprarle la entrada al reventa por 45 euros que hacer cola y perder una cantidad mayor de dinero, que es la que habría ganado si hubiera ido al trabajo. En resumidas cuentas, la reventa permite a la gente con menores ingresos actuar de agentes para los miembros de la clase media que están demasiado ocupados como para hacer cola para comprar entradas.

Los ricos tienen sirvientes que pueden esperar en la cola por ellos, por lo que no necesitan reventa. Sin embargo, en ciertos casos el reventa puede ayudar incluso al rico —si el reventa, que es un especialista, puede hacer el trabajo por menos de lo que le habría costado al rico usar un criado (no debería sorprendernos que la especulación con entradas beneficie a *todo el mundo*. El mercado no es una jungla en la que la gente solo se beneficia a costa de otros. El intercambio voluntario es el acto paradigmático del beneficio mutuo). Si el margen de beneficios del reventa es menor de lo que le costaría al rico enviar a alguien, puede comprar la entrada directamente en la reventa, obviar el uso del intermediario, y ahorrarse la diferencia.

Desde otra perspectiva, no obstante, el racionamiento vía precios con su consiguiente reventa favorece a los ricos, pues les permite asegurarse que van a conseguir entradas a precios elevados, mientras que para el resto del público va a ser difícil o imposible. Pero esta es la esencia de una economía monetaria y debemos aceptarla si queremos disfrutar de los beneficios que solo este tipo de sistema puede generar.

En el capítulo del importador veremos una defensa de la economía monetaria, pues nos permite especializarnos y obtener beneficios de la división de trabajo. Imaginemos cual sería la calidad de vida y las posibilidades de supervivencia si cada uno estuviera limitado a lo que puede

producir de manera independiente. Las posibilidades son aterradoras. Nuestras vidas dependen de los intercambios con el prójimo, y la mayoría, si no toda la gente que vive en la actualidad moriría si cayera el sistema monetario.

La medida en que no permitimos al dinero racionar los bienes es la medida en que no permitimos a los ricos conseguir un mayor abastecimiento de los bienes de la sociedad en proporción a sus gastos económicos, y es la medida en que dejamos que el sistema monetario se deteriore. No se puede negar que sea injusto permitir a los ricos apropiarse de una mayor cantidad de bienes y servicios, teniendo en cuenta que muchos de ellos amasaron sus fortunas con ayuda del gobierno y no a través del mercado. Pero destruir el sistema monetario para acabar con las fortunas obtenidas ilegalmente sería como descomponer la olla por un garbanzo. La solución sería directamente confiscar el dinero sucio.

Cuando la fortuna se obtiene de manera honrada, no hay nada de inapropiado en recibir un mayor abastecimiento de bienes y servicios, además de ser esencial para la preservación del sistema monetario. El reventa, al facilitar el racionamiento de los precios de las entradas, es fundamental para que los ricos obtengan una recompensa por sus esfuerzos.

EL POLICÍA CORRUPTO

El héroe protagonista de *Sérpico*, *best-seller* literario y cinematográfico de 1973, es un policía *hippie* que se niega a cumplir con el código tácito de los policías: «no te rebeles contra tus compañeros». El propio Sérpico afirmó que cuando juró que haría cumplir la ley, no estaba excluyendo a otros policías.

La historia cuenta la evolución de Sérpico, empezando por su ambición adolescente de ser un buen policía. Nos muestra su ingenuidad inicial acerca de la corrupción policial, sus intentos solitarios e infructuosos de despertar el interés de los jefazos sobre la situación, el desprecio y odio que despertó en sus compañeros, y su desilusión final. A lo largo de toda la obra, queda bastante claro quiénes son los buenos y quiénes los malos. Los buenos son Frank Sérpico y uno o dos policías que le ofrecen cierta ayuda en su afán de «hacer justicia» y perseguir a los chanchulleros. Los malos son los policías que están *en el ajo*, y los que les protegen contra las acusaciones. Y es precisamente esta perspectiva la que debe ser cuestionada.

SÉRPICO Y LAS APUESTAS

Una de las partes importantes de la historia de Sérpico es cuando recibe un sobre con 300 dólares, entregado por un mensajero de parte de «Max el judío», un magnate de las apuestas. Después de mucho intentarlo, Sérpico no logra despertar el interés de ninguno de sus superiores sobre el intento de soborno.

¿Por qué intentaría «Max el judío» dar dinero y regalos a un Sérpico que los rechazaba? «Max el judío», proveedor de servicios (de apuestas) voluntarios a adultos que lo consentían, ¡fue una de las víctimas deliberadas de Sérpico y los otros policías «honestos» de la brigada contra las apuestas ilegales! Su intención era la de acosar, perseguir, capturar y secuestrar (encerrar) a todos los implicados. A la gente se le cuenta que es necesario que la conducta de los agentes sea violenta y agresiva porque las apuestas están en contra de la ley y su deber es hacer cumplir la ley. Pero esta excusa también podría ponerla el matón más despiadado de un campo de concentración nazi.

En otro de los incidentes, una madre de un gueto informa a SÉRPICO de que han inducido a su hijo a participar en una operación de apuestas ilegales, y SÉRPICO es enviado a desmantelarla. Hay poco que objetar al intento de proteger a un niño de actividades que podrían ser perjudiciales para él. Sin embargo, el desbaratamiento de una actividad que es legítima para adultos alegando que hay un niño implicado es claramente discutible. La solución para este tipo de problemas es impedir al niño que participe, no eliminar la actividad. ¿Deberíamos prohibir el sexo, beber o conducir porque son perjudiciales para los niños?

SÉRPICO Y EL NARCO

Al final, SÉRPICO es herido de bala al intentar entrar en el apartamento de un narcotraficante, pese a su juramento de *proteger* los derechos de los ciudadanos. La explicación, por supuesto, es que vender drogas está prohibido por la ley, y pese a que ha jurado proteger los derechos de los individuos, también ha jurado defender la ley. En este caso, como en los demás, cuando los dos juramentos se contradicen, se queda con el segundo. Su participación en la división de narcóticos demuestra la lealtad acérrima de SÉRPICO hacia la ley.

Pero prohibir la venta de narcóticos aumenta invariablemente el precio de compra, lo cual hace difícil a los adictos obtener sus drogas, y como consecuencia de ello, deben perpetrar crímenes de cada vez mayor gravedad para conseguir el dinero necesario. Por lo tanto, prohibir la venta de narcóticos pone en peligro a la población. Hacer cumplir esa prohibición, como hace SÉRPICO, es anteponer la ley a la protección de los ciudadanos.

SÉRPICO Y LA HOLGAZANERÍA

Partiendo de la base de que las funciones del policía son perjudiciales para el público general, podemos inferir que, a la larga, cuanto menos activo esté el policía, menos perjudicial será para el público. La mayor parte del cuerpo policial, tal vez conscientes de ello, hacen lo posible por evitar perjudicar a la gente, es decir, dejar de lado sus tareas.

En lugar de estar husmeando y de interferir en los derechos de la gente, muchos policías eligen la alternativa honorable —holgazanear. Los compañeros de SÉRPICO aprovechaban las horas de servicio para echarse la siesta en algún lugar apartado, y esto le sacaba de quicio. Siguiendo la

excelente tradición del metomentodo, SÉRPICO se empeñaba en estar a todas horas en la calle, parando a una prostituta aquí, emboscando a un apostador allá, y acosando a narcotraficantes en todas partes.

Evidentemente, es imposible negar que SÉRPICO también obrara por el bien. Al fin y al cabo, atrapó a violadores, atracadores, ladrones, asesinos y perturbadores de la paz. Además, llevaba a cabo sus funciones de una forma increíblemente imaginativa: se disfrazaba de judío *jasídico*, de *hippie*, de carnicero, de ejecutivo, o de drogadicto, y así podía merodear por las calles y desvelar sus secretos a unos niveles inalcanzables por sus compañeros —que iban ataviados con traje, corbata, gabardina, zapatos negros y calcetines blancos. Pero cuanto mejor cumplía estos cometidos más se alejaba del marco de la ley y el orden.

Tomemos como ejemplo el caso de los jóvenes violadores. SÉRPICO detuvo una violación en proceso, a pesar de la oposición de su compañero, que se negaba a investigar unos ruidos sospechosos —alegando que se estaban alejando del área que tenían asignada. Sin hacer caso de un razonamiento tan hipócrita, SÉRPICO insistió en investigar. Eran tres violadores en total, de los que pudo atrapar tan solo a uno. Cuando le llevaron a comisaría, SÉRPICO se quedó consternado ante la brutal (e ineficaz) forma en que trataron al violador. Cuando iban a trasladar al detenido, SÉRPICO le invitó a un café, y le habló con amabilidad durante varios minutos. Gracias a su cortesía, pudo persuadirle para que delatara a los otros dos cómplices de la violación.

SÉRPICO se encontró entonces con las trabas del sistema burocrático de la policía. Localizó a los cómplices, pero al llamar al comisario de su distrito para informar de su paradero, el comisario le replicó que el detective que tenía asignado el caso estaba de vacaciones, e insistió a SÉRPICO en que *no* arrestara a los cómplices aunque les estuviera vigilando desde la cabina telefónica. De nuevo, SÉRPICO desobedeció la orden *legal* del comisario y les arrestó (cuando les llevó a comisaría, el comisario, enfadado, le dijo que no iba a poner el arresto a su nombre —un final apropiado para esta historia).

Es por situaciones como esta por las que SÉRPICO es considerado un héroe y por las que el libro y la película tuvieron tanto éxito. Pero, a su vez, esta imagen expone la contradicción fundamental del carácter de SÉRPICO: sus ataques a prostitutas, corredores de apuestas y narcotraficantes, todos ellos participantes de actos voluntarios y mutuamente acordados entre adultos, muestran su absoluta devoción a la ley. Recordemos que su sueño de juventud de convertirse en policía era en términos de *hacer cumplir la ley*. Sin embargo, en el caso de los violadores, SÉRPICO hace una buena acción

solamente porque está dispuesto a violar la ley. Y en cada caso en que su comportamiento puede ser considerado heroico aparece el mismo patrón de conducta.

Al tratar la disputa entre SÉRPICO y los otros policías, los «normales» (a los que él considera corruptos), nos encontramos con dos tipos de policías, los que no persiguen a los adultos participantes de actividades voluntarias pero ilegales, y que *aceptan* dinero de los individuos implicados en dichas actividades; y los que *exigen* dinero a esos individuos a cambio de permitirles seguir con sus actividades.

En el primer ejemplo, suponiendo que las actividades en cuestión sean legítimas, aunque estén prohibidas por la ley, parece totalmente adecuado *aceptar* dinero a cambio de permitirlos. No hay diferencia lógica apreciable entre aceptar dinero y aceptar un regalo, y el simple hecho de aceptar un regalo no es ilegítimo.

Sin embargo, hay quien mantiene una posición de discrepancia al respecto, alegando que no se pueden hacer excepciones ni siquiera en el caso de leyes mal concebidas, que los «simples» individuos no son libres de elegir, sino que tienen que limitarse a obedecer la ley. Permitir que la ley se quebrante es malo por necesidad, no solo en sí mismo, sino que, si se toma como precedente, conduce al caos.

Pero es difícil dar por buena la teoría de que infringir la ley es malo por necesidad. De hecho, si algo nos han enseñado los juicios de Núremberg, es la perspectiva diametralmente opuesta. La lección que aprendimos de aquellos procesos, es que algunas leyes son intrínsecamente malas, y, por ello, obedecerlas es obrar mal. De la misma manera, es difícil entender la noción de que quebrantar ciertas leyes vaya a establecer un precedente que derive en el caos. El único precedente que establece tal acción es la desobediencia de leyes *ilegítimas*, lo que no implica caos ni asesinato arbitrario. Implica moralidad. Si se hubiera establecido firmemente un precedente de tales características cuando los nazis se alzaron con el poder, los guardias de los campos de concentración se habrían negado a obedecer las órdenes *legales* de asesinar a víctimas desventuradas.

Por último, la noción de que ningún «simple» individuo debería ser libre para elegir las leyes que va a obedecer es un disparate. Todos somos «simples» individuos.

En conclusión, dado que infringir la ley puede ser legítimo en determinadas ocasiones, los policías que lo permiten eventualmente están

actuando de forma apropiada. Por tanto, los ataques de SÉRPICO a dichos policías no parecen tener justificación.

Examinemos al segundo tipo de policías reprobados por SÉRPICO —los que no solo permitían actividades ilegales y aceptaban dinero cuando se lo ofrecían, sino que además *exigían* un tributo a los ciudadanos. El diccionario de la RAE denomina a esto extorsión, una «presión que, mediante amenazas, se ejerce sobre alguien para obligarle a obrar en un determinado sentido». La extorsión es siempre condenable, y este caso no es una excepción. ¿Implica esto, pues, el beneplácito de los ataques de SÉRPICO a los policías implicados en la extorsión? No. ¡Lo que hacía SÉRPICO era peor incluso que la extorsión! Existen cuatro posibles reacciones de un policía ante una situación ilegal pero perfectamente moral: 1) ignorarla, 2) aceptar dinero a cambio de ignorarla, 3) exigir dinero a cambio de ignorarla (extorsión), o 4) acabar con ella.

De las cuatro posibles reacciones, la cuarta es la menos deseable de todas, porque prohíbe una actividad moral —solo porque resulta que es ilegal.

Si SÉRPICO hubiese sido un guarda en un campo de concentración nazi, se habría sentido en la obligación de seguir las órdenes de torturar prisioneros —al igual que aquellos que consideran que lo primero es «la ley y el orden». Incluso se habría visto obligado a acabar con la «corrupción» en el campo entregando a aquellos de sus compañeros que 1) se negaran a cumplir órdenes, 2) se negaran a cumplir órdenes y aceptaran pagos de los prisioneros, o 3) se negaran a cumplir órdenes y exigieran pagos (extorsión). Es cierto, es inmoral extorsionar a los prisioneros para que paguen a cambio de que no se les torture; pero sin duda es mucho peor no aceptar su dinero —y, en su lugar, obedecer las órdenes y torturarles.

V. ECONOMÍA

EL BLANQUEADOR DE DINERO (QUE NO TRABAJA PARA EL GOBIERNO)

El diccionario de la Real Academia Española define «falsificar» como «falsear o adulterar algo. Fabricar algo falso o falso de ley», de lo que se deriva que la falsificación es un tipo de estafa. En términos generales, consiste en hacer pasar un artículo por otro a cambio de otro artículo o de dinero. En el caso del blanqueo, lo que se hace pasar por genuino no es un artículo sino dinero. Este caso especial de fraude se considera robo, al igual que la estafa en general. Pero, en el caso del blanqueo de dinero, existen ciertas complicaciones.

Los efectos del blanqueo de dinero dependen totalmente de si el dinero es destapado o no. Si lo es, el robo tiene lugar de forma muy sencilla. Si se descubre antes de que el falsificador lo haya entregado al primer receptor, habrá sido cogido con las manos en la masa, y no habrá habido contrabando alguno (punto 1 del diagrama). Si se descubre una vez ha sido entregado al primer receptor, pero antes de que haya tenido oportunidad de colocarlo (punto 2 del diagrama), el blanqueo se considera robo perpetrado por el primer receptor. El sujeto B ha gastado bienes y servicios genuinos a cambio de trozos de papel que han resultado ser fraudulentos e inservibles. Los trozos de papel han sido destruidos y el primer receptor se ha quedado sin nada.

Si el dinero se destapa después de que el primer receptor se lo haya colocado (sin saberlo) a un segundo receptor, pero antes de que este segundo receptor tenga la oportunidad de pasarlo a un tercer receptor, la pérdida es para el segundo receptor (punto 3).

Puntos en que es destapado el dinero:

	Pto. 1 ↓		Pto. 2 ↓		Pto. 3 ↓		
Sujt. A		Sujt. B		Sujt. C		Sujt. D	Sujt. E, etc.
F		1. ^{er}		2. ^o		3. ^{er}	4. ^o
a							
l		r		r		r	r
s		e		e		e	e
i		c		c		c	c
f		e		e		e	e
i		p		p		p	p
c		t		t		t	t
a		o		o		o	o
d		r		r		r	r
o							
r							

El segundo receptor sale perdiendo, pues le ha dado al primer receptor algo de valor, y no ha obtenido nada a cambio. Si logra descubrir al primer receptor, resolver su pérdida sería difícil debido al hecho de que el primer receptor no es culpable de nada. La pérdida tendría que ser compartida por ambos receptores. Por supuesto, si se encontrara al primero que colocó el dinero falso y se le hiciera pagar, no habría pérdidas, pues, a efectos prácticos, no se habría blanqueado dinero. Pero si no se descubre a ninguno de los que han pasado el dinero previamente, el que tenga el dinero en el momento de ser destapado tendrá que acarrear con toda la pérdida, sin importar cuantas veces se haya movido el dinero.

Si nunca se descubre el dinero blanqueado, la situación es radicalmente distinta. Las pérdidas derivadas del blanqueo se pagan, pero no por un individuo, sino por toda la sociedad, de un modo un tanto complicado. Las pérdidas no se muestran inmediatamente, pues no hay *ningún* receptor que pierda el valor total del pago que realizó a cambio del dinero falso, pero es fácil ver que hay pérdidas —pues el falsificador ha obtenido un beneficio sin que el depósito de valores del resto de la sociedad haya recibido nada a cambio. Puesto que hay una determinada cantidad de bienes en la sociedad al mismo tiempo y el blanqueador ha obtenido algunos mediante la estafa, otros tienen que haber perdido algo.

El modo en que la pérdida tenga lugar en la sociedad dependerá de la inflación causada por el dinero extra (el blanqueado) que ha pasado a estar en

circulación. Es previsible que *suban* los precios como consecuencia del blanqueo, pues este aumenta la cantidad de dinero en circulación, mientras que la cantidad de bienes y servicios sigue siendo la misma. Los precios no subirán de golpe, ni lo harán de forma regular y sin complicaciones. Más bien lo harán en olas, del mismo modo en que lo hace el agua de una piscina en respuesta a una piedra que rompe el equilibrio. Primero subirán en el sector o gremio del que el primer receptor sea miembro. Lo harán porque el dinero gastado en dicho sector es «extra», esto es, de no haber sido blanqueado, ese dinero no se habría gastado, de lo que se beneficia el primer receptor, que ha obtenido un dinero que no tendría de no ser por el blanqueo. Además, puede gastarse ese dinero en otros sectores en los que el precio aún no haya subido. El primer receptor obtiene esta diferencia incremental (que, pese a ser considerable, no lo es tanto como la ganancia del falsificador).

El segundo receptor también obtiene beneficios, al igual que todos los receptores al principio del efecto de la ola que no deja de expandirse. Esto se debe a que todos ellos reciben el dinero antes de que los precios hayan subido como consecuencia de la puesta en circulación de dinero falso. No obstante, llega un momento en que uno de los recipientes deja de obtener beneficios, o solo los podrá obtener si gasta el dinero recibido en un área cuyos precios no hayan subido a consecuencia de la introducción de dinero blanqueado. Si gasta dinero en un sector donde los precios aún no hayan aumentado, podrá obtener una pequeña cantidad de beneficios, si no, perderá dinero. En términos generales, al entrar en esta fase de la expansión monetaria, la gente ya no obtendrá grandes beneficios ni sufrirá grandes pérdidas por el blanqueo.

Los individuos que reciban el dinero falsificado *después* de esta fase tendrán que cargar con las pérdidas de la expansión monetaria, pues los precios habrán subido antes de que reciban ningún dinero extra. Cuando el dinero falsificado se filtre hasta llegar a ellos, solo sufrirán pérdidas. Algunos grupos, como viudas y jubilados, también sufrirán pérdidas a causa del blanqueo, pues sus pensiones se fijaron durante la fase de inflación provocada por la propagación del dinero falso.

Si todo esto es verdad, ¿cómo vamos a considerar un héroe al blanqueador de dinero? Teniendo en cuenta que la consecuencia principal de descubrir el dinero falso es robárselo al sujeto cogido «con la bolsa», y la consecuencia principal de no descubrir el dinero falso es una inflación que, eventualmente, nos daña a muchos de nosotros, resulta extraño llamar héroe al blanqueador.

La justificación para considerar heroico al blanqueador común es que hay una falsificación *previa*, por lo que el dinero falsificado por el blanqueador

común no es dinero legal. De hecho, es dinero blanqueado. Una cosa es decir que falsificar dinero *genuino* es robo, ¡y otra es decir que falsificar dinero *falsificado* es robo!

Quizás una analogía lo aclare: quitarle a alguien una propiedad que es suya por derecho es robo, y por tanto, injustificable. Pero no se puede decir lo mismo de quien le quita a alguien una propiedad que no es suya por derecho (es decir, que ha robado). Es más, ni siquiera se le puede llamar robo. Dicho de otra manera, un acto que podría parecer idéntico al robo, no lo es si la persona que lo sufre no es el dueño legal del bien robado. Si B le roba algo a A, y luego C se lo quita a B, no podemos acusar a C de robo (en aras de simplificar el ejemplo, se da por supuesto que el dueño original, A, nunca es localizado por C). Un intercambio forzado de bienes es ilegítimo siempre y cuando el dueño original fuera el dueño *por derecho*, si no lo era, no hay nada de indecoroso en el intercambio.

De igual manera, está claro que del hecho de que falsificar dinero genuino es ilegítimo no se deriva que falsificar dinero *falsificado* sea ilegítimo. Si se puede corroborar que el blanqueo de dinero falso no es ilegítimo, y que el dinero «original» es falso, habrá quedado demostrado que la «empresa privada» del blanqueador no es culpable de nada malo, y podría hasta considerarse heroica.

La afirmación de que la falsificación de dinero falso no es ilegítima en sí misma se basa en que consideramos que dicha actividad es sustancialmente idéntica al robo. El diccionario de la Real Academia Española dice que «falsificar» «fabricar algo falso o falto de ley» y «falsear o adulterar algo». Pero si lo que se falsea ya era falso, el blanqueador no está haciendo pasar una copia falsa por una original, sino que se está limitando a pasar una (o más bien otra) copia falsa. Y si falsear algo es hacerlo pasar por verdadero cuando no lo es, el blanqueador no está fabricando sin derecho, pues no está intentando hacer pasar por verdadero algo que no lo es —simplemente está intentando hacer pasar su trabajo como copia de una falsificación.

El dinero que el blanqueador está copiando ya ha sido falsificado. El blanqueo ha sido realizado por un falsificador público —el gobierno.

Esta es una acusación seria, y no está siendo hecha a la ligera. Por poco atractivo que pueda parecer, los gobiernos de cualquier parte del mundo falsifican el dinero real —el oro y la plata. Prácticamente todos los gobiernos *prohíben* el uso de dinero real y permiten únicamente el uso de las falsificaciones que fabrican, lo cual es equivalente a que un sujeto blanquee

billetes, que no solo son copias del dinero en circulación, sino que también prohíben la circulación del dinero «legal».

Consideremos el sistema monetario antes de que los gobiernos se involucraran en él. El oro y la plata (y los documentos certificados que los representaban) eran la moneda en circulación. El gobierno no podía inmiscuirse en este sistema ni imponer su propia *moneda de curso legal* (aquella impuesta por emperadores, reyes y presidentes, de manera coactiva, no por decisión voluntaria de la gente). El pueblo no la consideraba dinero, ni cambiaba voluntariamente sus posesiones ganadas con esfuerzo por esa clase de moneda simbólica. Así que en lugar de por imposición, el gobierno se hizo con el control del mecanismo monetario usando métodos más lentos.

Con el sistema del oro, los encargados de acuñar las monedas lo hacían a partir de lingotes de oro, cuyo peso certificaban. Todo el mundo confiaba en los acuñadores por su exactitud en los cálculos y su honestidad. Así que la primera fase del gobierno fue monopolizar el control de las cecas, alegando que la fabricación de moneda debía ser responsabilidad del soberano, y que una tarea de tal importancia no podía dejarse en manos de individuos del pueblo. Y así, el gobierno *nacionalizó* las cecas.

La segunda fase fue la *degradación*. Después de fijar el busto del monarca en la moneda, para asegurar el peso y calidad, las monedas fueron «falseadas» (se les estampó un peso mayor del que les correspondía). Y así fue como el gobierno comenzó a blanquear.

La tercera fase fue la promulgación de *leyes monetarias*. Estas leyes obligaban a que el dinero fuera cambiado y contabilizado según el valor indicado en las monedas, y no según, por ejemplo, el valor basado en el peso. Una moneda de 10 onzas de oro podía usarse legalmente para pagar una deuda de 10 onzas de oro, aunque el peso real de la misma fuera de 8 onzas de oro. El sistema judicial de la soberanía ignoraba las protestas de los acreedores al respecto. Las leyes que respaldaban al soberano, obviamente, fueron creadas para establecer la aceptabilidad del dinero falsificado por el gobierno.

El gobierno se encontró con que esta operación no podía durar mucho, debido a que falsear las monedas tenía sus limitaciones, e incluso el reemplazo paulatino de monedas de valor real (aquellas cuyo valor indicado correspondía con la cantidad real de oro en ellas) por monedas simbólicas (monedas de metal sin valor intrínseco) no servía. Aunque el gobierno hubiera mantenido el valor real de las monedas, el valor total era limitado. Había que tomar una resolución falsificadora de mucho mayor potencial.

Así que el gobierno inició la cuarta fase^[5], consistente en, una vez reemplazadas todas las monedas de oro por monedas simbólicas, empezar a crear monedas que representasen un oro que no existía. Ni la cantidad de oro en las monedas, ni los lingotes poseídos, ni el valor del oro restringían ya el alcance del blanqueo del gobierno.

Con esta innovación, la falsificación del gobierno entró en la quinta fase —la primera fase «civilizada», en la que se crearon billetes a discreción. Pusieron a funcionar las fábricas de billetes a toda velocidad, y así fue como la inflación inducida por el blanqueo gubernamental se hizo su sitio en el mundo moderno.

En la sexta fase los gastos del gobierno recibieron otro soplo de aire fresco. El blanqueo de dinero en papel comenzado en la quinta fase supuso una «mejora» de la falsificación de monedas, pero la perspectiva de tomar el control de los bancos y los talonarios suponía una mejora aún mayor. Dependiendo de las necesidades de reserva de los bancos, el sistema bancario puede crear un sistema múltiple de expansión monetaria, a través del conocido «efecto multiplicador». En todas las economías en expansión, el dinero en papel tiene más poder que las monedas, y los depósitos bancarios más poder que el dinero en papel. Al hacerse con los bancos (y con el monopolio de monedas y billetes), creció la envergadura del plan de falsificación del gobierno.

Una vez más, con la excusa de que el mercado libre no era de fiar, el gobierno promulgó la ley que formaba el Banco Central, y, posteriormente, el Sistema de Reserva Federal. El Banco Central tenía el monopolio sobre el dinero en papel y las herramientas financieras (las operaciones de mercado abierto, aplicar la tasa de descuento, y los préstamos a bancos) con las que mantener a todo el sistema bancario en un estado armonioso de falsificación.

La explicación que dio el gobierno fue que la supuesta banca «libre», compuesta por bancos localizados principalmente en lugares inaccesibles del área centro oeste de Estados Unidos, llevaba el control de sus billetes de forma negligente. Esta acusación era más bien cierta. Pero las razones para ello, que vienen de la Guerra de 1812, pueden explicarlo. En la época de aquella guerra angloestadounidense, los bancos de Nueva Inglaterra eran los más profesionales del país. Pero Nueva Inglaterra era también la sección del país más opuesta a la guerra. Por ello, el gobierno central tuvo que pedir préstamos fundamentalmente a los bancos del área centro oeste, cuyos billetes sobrepasaban sus reservas de oro (el gobierno arrogó la tarea de mantener la probidad financiera de los bancos, para luego incumplirla). El gobierno gastó

gran parte de este dinero (en forma de billetes) en Nueva Inglaterra. Cuando estos bancos reclamaron la amortización de sus billetes, el gobierno, desentendiéndose del deber que él mismo se había asignado, declaró «vacaciones bancarias» y permitió a los bancos libres no atender a sus obligaciones durante varios años. Los bancos tuvieron que adoptar medidas exuberantes, lo que dio mala fama a la banca privada y sirvió al gobierno de justificación para la tarea arrogada. Así, fue el gobierno mismo el que instó a los bancos privados a que llevaran a cabo falsificaciones.

Llegados a esta fase del desarrollo, solo quedaba un asunto por resolver, que fue lo que hizo al gobierno iniciar la séptima fase. Algunos países llevaban a cabo blanqueo, y con ello inflación, en mayor grado que otros. Pero si un país lleva a cabo un blanqueo e inflación en mayor grado que otro, se verá enmarañado en problemas de balanza de pagos. Si el gobierno del país A blanquea una cantidad mayor que el gobierno del país B, los precios subirán más rápido en A que en B. A tendrá pocas dificultades a la hora de comprar bienes a B, y muchas a la hora de vendérselos. Ello hará que las importaciones de A (lo que compra) sobrepasen a sus exportaciones (lo que vende). La consecuencia inmediata del desequilibrio entre importaciones y exportaciones será una afluencia de oro de A a B que compense los excesos en las compras. Pero esta situación no se mantendrá indefinidamente, pues el oro es limitado.

Hay varias posibles reacciones: el gobierno A podría fijar un impuesto a las importaciones (en forma de arancel), o B podría fijar un impuesto a las exportaciones. Ambos países podrían establecer límites que prohibieran el intercambio a partir de cierto punto. A podría *devaluar* su moneda para que fuera más fácil de exportar y más difícil de importar. Asimismo, B podría *revalorizar* su moneda, con los efectos opuestos. Sin embargo, todas estas reacciones implicarían problemas. Los aranceles y los límites interfieren con el comercio, la especialización, y la división internacional del trabajo. Las devaluaciones y revalorizaciones resultan muy perturbadoras e interfieren con el sistema de comercio internacional que tantos años le ha costado al mundo construir. Además, no resolvería realmente el problema del desequilibrio en la balanza, y es inevitable que surjan crisis financieras cada vez que cambia el valor de las diferentes monedas del mundo.

El mundo se encuentra ahora en esta séptima fase, lo cual hace difícil calcular su desenlace, si bien es cierto que parecen estar surgiendo dos pautas: una es el advenimiento de una conferencia financiera mundial. Los acuerdos de Bretton Woods son un ejemplo de ello. En este tipo de conferencias, los

principales blanqueadores inflacionistas se reúnen para debatir posibles remedios a sus actos (pese a que, obviamente, no ven su papel de esta manera). Suelen tratar de adoptar alguna versión del sistema bancario central de los Estados Unidos para su aplicación a nivel internacional. Se ha sugerido crear un equivalente internacional de su Sistema de Reserva Federal. Un banco mundial de este tipo tendría el mismo poder sobre el mundo entero que el que tiene un banco nacional sobre su país. Tendría el poder de obligar a todos los bancos a crear inflación a la vez, y de dirigir la inflación para asegurarse de que ningún poder aparte del suyo propio blanquease dinero. El celo con el que el centro de blanqueo de cada nación guarda su propio poder es lo que hace que no se haya creado aún un banco central mundial de tales características.

Existe un sistema alternativo de «tipo de cambio flexible», popularizado por Milton Friedman, antiguo profesor de la Universidad de Chicago. Este sistema funciona de tal manera que cuando el valor de la moneda de un país cae respecto de otro, ambos se reajustan automáticamente. Así, los precios de las monedas de varios países pueden cambiar respecto a otros. Esto se opone de manera significativa a los acuerdos firmados en las anteriores conferencias financieras mundiales, en las que estos precios se *fijaron* de un país a otro. Con un sistema flexible, la inflación del país A resulta mayor que la del país B, habrá un superávit de la moneda de A, que bajará sus precios, frenará sus importaciones, y hará sus exportaciones más atractivas. La gran ventaja del tipo de cambio flexible sobre el tipo de cambio fijo de los acuerdos financieros internacionales es que es un sistema totalmente *automático*. Esto impide que ocurran las crisis derivadas de los cambios del valor de las monedas bajo un sistema de tipo de cambio fijo.

Sin embargo, no podemos aprobar ninguno de los dos sistemas, dado que ambos son solo intentos superficiales de acabar con los efectos negativos que se derivan de las confabulaciones de blanqueo e inflación que llevan a cabo los gobiernos. Paradójicamente, estos efectos negativos son *buenos*. Al igual que un dolor físico es beneficioso porque puede ser una advertencia de una situación peor, un problema de balanza de pagos puede ser una señal de la amenaza de la inflación internacional. Intentar remendar estas dificultades con un sistema de tipo de cambio flexible dejaría a la economía mundial a merced de los estragos de la inflación. Sería mucho mejor para la economía mundial en general, y para cada país en particular que, en lugar de apoyar el blanqueo y la consiguiente inflación, los gobiernos del mundo se juntaran para acabar con tales actividades.

Cuando se trata este tema, uno no puede evitar imaginarse a los agentes de las teleseries que luchan contra el blanqueo, vestidos con sus más modernas galas del FBI, representando la esencia de las «incorruptibles» (ja, ja) fuerzas de la ley y el orden. En la televisión suelen empezar sus aventuras descendiendo las escaleras de la oficina de Hacienda. Si se dieran la vuelta, *subieran* las escaleras, entrarán *en* las oficinas de sus superiores, y les arrestasen *a ellos*, habrían acorralado a la que probablemente sea la mayor red de blanqueo de dinero que el mundo haya conocido.

Para proclamar héroe al blanqueador independiente, es necesario aplicar tres criterios: la actividad no puede violar los derechos de gente inocente, debe beneficiar a una gran cantidad de personas, y llevarla a cabo debe implicar grandes riesgos personales.

No hay duda del tercer punto. Los blanqueadores que no trabajan para el gobierno, lo hacen corriendo grandes riesgos. El gobierno ha declarado su actividad como ilegal, y Hacienda invierte grandes cantidades de dinero en atrapar a blanqueadores privados. El gobierno está ojo avizor para perseguir a todo aquel acusado de blanqueo y encarcelar a los que sean declarados culpables. Es indudable que el criterio del «riesgo» se puede aplicar ampliamente.

Además, está claro que la actividad del blanqueador independiente es beneficiosa para el pueblo. Si se persigue el blanqueo no gubernamental, es porque este podría poner fin al propio sistema del gobierno de falsificación monetaria. Cuanto más activos estén los falsificadores no gubernamentales, más acabado estará el sistema de blanqueo del gobierno. El peligro que implica el sistema de blanqueo del gobierno es en sí mismo una importante *prima facie* para el blanqueo privado (por supuesto, el blanqueo privado es ilegal, y, por ello, no puede ser defendido, pero sigue siendo interesante desde el punto de vista de las implicaciones de la teoría económica).

Cabe mencionar que no haría ningún bien a la gente que los blanqueadores privados ganaran suficiente poder como para reemplazar al gobierno. Pero el hecho es que los blanqueadores independientes duran «poco tiempo», y es indudable que seguirán haciéndolo. No podrían suponer más que un pequeño problema. Es esto lo que resuelve el problema de los blanqueadores privados. No suponen una amenaza para el pueblo; no tienen, ni tendrán la fuerza suficiente como para hacerlo. Lo que hacen es reducir y contrarrestar el gran mal del blanqueo gubernamental, y esto es beneficioso para muchísima gente. Pese a que unos pocos puedan verse perjudicados por esta actividad, si hacemos balanza, el blanqueo no gubernamental resulta más

beneficioso que dañino. Por último, debemos recordar que su trabajo no es fraudulento ni mucho menos inmoral, ya que *no* tratan de hacer pasar dinero falso por verdadero.

El avaro no se ha recuperado nunca del ataque de Charles Dickens en *Un cuento de Navidad*. Pese a que su figura haya sido duramente criticada antes de Dickens, la descripción de Ebenezer Scrooge ha supuesto un hito y ha pasado a formar parte del folclore inglés e internacional. Su actitud prevalece incluso en libros de texto actuales de economía, en los que se culpa constantemente al avaro del desempleo, de cambios en el ciclo comercial, de depresiones y de recesiones económicas. Según la famosa —o más bien infame— «paradoja de la austeridad» enseñada a los jóvenes estudiantes de economía, el ahorro pese a que es sensato a nivel familiar e individual, puede tener efectos adversos sobre la economía en conjunto. El extendido keynesianismo sostiene que a mayor ahorro en una economía, menor consumo, y a menor consumo, mayor desempleo.

Ha llegado el momento de poner fin a estas ideas falsas. El ahorro implica muchos y variados beneficios. Desde que el primer hombre de las cavernas ahorró maíz para futuras cosechas, el ser humano ha tenido una deuda de gratitud con ahorradores, acaparadores y avaros. Es a esta gente que renunció a usar de golpe toda su reserva de bienes y eligió *guardarla* para un momento de necesidad a la que debemos el equipamiento financiero que nos permite aspirar a un estilo de vida civilizado, si bien es cierto que, al enriquecerse más que sus congéneres, esta gente se ganó su enemistad, lo que condujo a que el proceso del ahorro, junto a aquel que lo llevaba a cabo, ganaran mala reputación. Pero esta enemistad no era merecida, pues los salarios ganados por la gente dependen estrechamente del porcentaje de dinero que el ahorrador acumule. Son muchos los motivos de que un trabajador estadounidense gane más que, por ejemplo, uno boliviano. La educación, salud y motivación juegan un papel importante a este respecto. Pero la contribución *fundamental* para que el nivel salarial de un estadounidense sea mayor que el de un boliviano es que los trabajadores estadounidenses almacenen más dinero. Y no es un caso excepcional. El ahorro ha sido decisivo históricamente a la hora de alejarnos de la vida salvaje.

Quizás se pueda objetar que existe una diferencia entre *ahorrar* (que se sabe que es productivo en el proceso de la acumulación de capital) y *acaparar*

(retener dinero para que no se invierta en consumo). Mientras que el ahorrador canaliza su dinero en industrias de bienes de capital, donde puede hacer algún bien, el avaro deja el dinero inutilizado. Se afirmará entonces que el avaro reduce el dinero recibido por minoristas, forzándoles a despedir empleados y hacer menos encargos a sus subalternos, quienes se verán obligados a reducir plantilla y pedidos a mayoristas. Este proceso promovido por los avaros, se repetirá a lo largo de toda la estructura de producción. Al ser despedidos, los empleados dispondrán de menos efectivo para consumir bienes, lo cual empeorará el proceso. Por eso la avaricia es considerado totalmente estéril y destructivo.

Este argumento es plausible excepto por un punto crucial que esta valoración keynesiana no tiene en cuenta —la posibilidad de cambios en los precios. Antes de empezar a echar empleados y reducir pedidos por no vender lo suficiente, lo normal es que un minorista pruebe a bajar los precios.

Hará rebajas o llevará a cabo cualquier otra técnica que equivalga a reducir precios. Salvo que sus problemas se deban a que la gente realmente no quiera comprar su mercancía, reducir los precios bastará para que no tenga lugar el círculo vicioso de desempleo y recesión. ¿De qué manera?

Al mantener dinero alejado del mercado de consumo, y *no* ponerlo a disposición del capital, el avaro provoca un descenso en la cantidad de dinero en circulación. La cantidad de bienes y servicios disponibles sigue siendo la misma. Como uno de los factores más determinantes del precio de cualquier economía es la relación entre la cantidad de dinero y el conjunto de bienes y servicios disponibles, el avaro consigue que los precios bajen. Consideremos un modelo simple pero acertado en el que todos los euros existentes se usaran para pujar por todos los bienes y servicios. De esta manera, cuantos menos euros hubiera, mayor sería el poder adquisitivo de cada euro. Ya que podemos definir la avaricia como una reducción de la cantidad de dinero en circulación, y, por extensión, menos dinero significa precios más bajos, está claro que la avaricia supone una reducción de los precios.

Bajar los precios no supone ningún daño. Más bien al contrario, uno de los grandes beneficios que supone, es que los demás, es decir, los no avaros, se benefician de bienes y servicios más baratos.

Bajar los precios tampoco provoca depresiones económicas. De hecho, el nivel de los precios de algunos de nuestros útiles con mayor éxito desciende progresivamente. Cuando salen al mercado coches, televisores y ordenadores, lo hacen a un precio mucho mayor del que puede permitirse el consumidor estándar, pero el rendimiento técnico acaba por hacer que los precios bajen

hasta situarse al alcance de la masa de consumidores. No será necesario aclarar que esta bajada de precios no produce ninguna depresión ni ninguna recesión. De hecho, los únicos que sufren pérdidas cuando tiene lugar esta tendencia son los que, siguiendo el análisis keynesiano, se niegan a bajar los precios pese a la demanda de ello. Pero, más que causar una depresión económica de amplias proporciones, lo único que consiguen los empresarios con esta conducta es su propia bancarrota. Para los demás, los negocios continúan igual de satisfactoriamente que antes, pero con un nivel de precios inferior. La causa de las depresiones económicas, por tanto, está en otra parte^[6].

Es por ello que carece de fundamento difamar a la avaricia alegando que es perturbadora y obliga a la economía a reajustarse continuamente. Y aunque así fuera, no serviría para acusar a la avaricia, pues el mercado libre es en esencia una institución de ajuste y conciliación de gustos divergentes y en constante cambio. Por esa regla de tres, habría que criticar también los cambios de moda, pues hacen que el mercado esté constantemente realizando «ajustes de precisión». La avaricia ni siquiera llega a ser perturbadora para la economía, pues por cada avaro que guarda el dinero en su colchón hay varios herederos ansiando hacerse con él. Siempre ha sido así, y no parece que vaya a cambiar drásticamente.

Afirmar que la reserva de efectivo del avaro es estéril porque no produce intereses, cosa que haría de estar en un banco, también carece de fundamento. ¿Podemos tachar de estéril al dinero que cada uno llevamos en nuestra cartera, porque no está produciendo intereses? Que haya gente que voluntariamente se abstenga de que su dinero genere intereses, y prefiera tenerlo en efectivo, puede parecer inútil desde nuestro punto de vista, pero indudablemente no es inútil para ellos. El avaro puede no querer su dinero para gastarlo más adelante, o para tapar agujeros, sino simplemente por el *placer* de acumular efectivo. ¿Cómo puede un economista, educado en la tradición de maximizar la utilidad, considerar *estéril el placer*? No consideramos que los amantes del arte que acumulan pinturas y esculturas únicas estén invirtiendo en algo estéril. Tampoco diríamos que es estéril tener gatos y perros solamente por diversión y no por invertir en ellos. Los gustos cambian de una persona a otra, y lo que es estéril para uno puede ser muy productivo para otro.

La acumulación del avaro de grandes cantidades de dinero no puede ser sino considerada heroica. Provoca que bajen los precios, y eso nos beneficia. El dinero que poseemos y queremos gastar aumenta de valor, lo que nos

permite comprar más cosas por la misma cantidad. Lejos de perjudicar la sociedad, el avaro es un benefactor cuyo afán por acumular dinero aumenta nuestro poder adquisitivo.

Siempre se ha considerado que los herederos y herederas son individuos irresponsables, holgazanes y perezosos que gozan de una vida de lujo que no se han ganado. Bien podría definirse así a muchos de ellos, pero eso no le quita heroísmo al papel que desempeñan.

Una herencia no es más que un regalo —que se entrega tras la muerte. Se puede definir como una entrega voluntaria de consideraciones de una parte a otra, al igual que los regalos que se entregan en bodas, bautizos, comuniones, aniversarios y vacaciones. Es por ello que no podemos oponernos a las herencias y al mismo tiempo apoyar cualquier otro tipo de regalos. Y, sin embargo, mucha gente lo hace. Sus prejuicios contra las herencias se basan en imágenes de ladrones que pasan sus ganancias obtenidas de forma ilícita a sus hijos. Ven a miembros de la clase gobernante acumulando fortunas a través de distintos tipos de subsidios y aranceles gubernamentales y pasándolas a sus herederos. Algo que, sin duda, debería estar prohibido. Eliminar las herencias parece una solución.

Sin embargo, no se pueden suprimir las herencias sin acabar también con cualquier otro tipo de regalo. Se ha sugerido muchas veces fijar un impuesto del 100 % sobre la herencia, pero no sería una solución, pues, si otros tipos de regalos están permitidos, sería muy fácil evadir este impuesto. El dinero y las propiedades podrían transferirse en forma de regalos de cumpleaños o de Navidad, etc. Los padres podrían incluso dejar regalos en fideicomiso para que, tras su muerte, les fueran entregados a sus hijos en su cumpleaños.

La solución al problema de la riqueza obtenida de forma ilícita no reside en impedir que pase a la siguiente generación, sino en asegurarse en primer lugar de que tal riqueza no se llega a acumular, por lo que la atención debería centrarse en recuperar la propiedad ilícita y devolverla a su propietario.

¿Podemos poner en tela de juicio que el impuesto del 100 % en las herencias sea la «segunda mejor opción»? Al no poder despojar a los criminales de las fortunas que han amasado ilícitamente, ¿deberíamos centrar nuestros esfuerzos en impedirles pasar su fortuna a sus hijos? Esto es contradictorio. Si no hay poder para que los delincuentes comparezcan ante la justicia porque el sistema de justicia está controlado por ladrones de guante

blanco, está claro que tampoco hay poder para aplicarles un impuesto del 100 % sobre sus herencias.

De hecho, la promulgación de una ley semejante supondría frustrar el afán igualitarista que se halla tras la propuesta, pues el igualitarismo no solo implica una distribución equilibrada del dinero, sino también de consideraciones no monetarias. ¿Cómo solventan los igualitaristas las desigualdades entre ciegos y gente con visión, entre aquellos que tienen talento musical y aquellos que no, entre guapos y feos, entre superdotados y gente sin aptitudes? ¿Qué hay del desequilibrio entre aquellos que tienen tendencia a la felicidad y los que siempre están deprimidos? ¿Cómo median los igualitaristas con tales situaciones? ¿Podemos coger dinero de los que tienen «demasiada felicidad» y dárselo a los que tienen «demasiada poca» para compensarles? ¿A cuánto está la felicidad? ¿Diez euros anuales por cinco unidades de felicidad?

Lo ridículo de esta situación es que llevaría a los igualitaristas a aplicar una «segunda mejor opción» como la que usa el dictador en «Harrison Bergeron», una historia corta incluida en *Bienvenidos a la casa del mono* de Kurt Vonnegut^[7]. En el relato, se obliga a las personas fuertes a cargar con pesos para ponerles al mismo nivel que el resto de la gente, aquellos con inclinaciones musicales tienen que llevar auriculares que sueltan descargas eléctricas de intensidad proporcional al talento del sujeto que las lleva. Es a esto a lo que conduce el deseo del igualitarismo, y eliminar la herencia monetaria no sería más que el primer paso.

El heredero y la institución de la herencia son los que mantienen a la civilización tal como la conocemos alejada de un mundo en el que la igualdad implicase la prohibición de cualquier talento o felicidad. Si valoramos la individualidad y la civilización, situaremos al heredero en su bien merecido pedestal.

EL PRESTAMISTA

Desde tiempos inmemoriales, los prestamistas han sido objeto de burla, crítica, vilipendio, persecución, acusación y sátira. En *El Mercader de Venecia*, Shakespeare caracteriza al prestamista como un judío que se apresura por conseguir la «libra de carne humana» con la que cobrar su venganza, y en la película *El prestamista* también es tratado con aversión.

No obstante, el prestamista, junto con su primo el usurero, han sido juzgados de forma equivocada. Pese a que realizan una labor necesaria e importante son extremadamente impopulares.

Los préstamos se realizan porque la gente difiere en su *índice de preferencia temporal* (el punto hasta el que están dispuestos a cambiar dinero que poseen por dinero que recibirán en el futuro). El sujeto A puede estar ansioso por tener dinero *ahora mismo*, sin importarle mucho el dinero que vaya a tener en el futuro. Está dispuesto a perder 200 euros *el año que viene* con tal de tener 100 euros *ahora*. El sujeto A tiene un índice de preferencia temporal muy *alto*. Al otro lado del espectro se encuentra la gente con muy *bajo* índice de preferencia temporal. Para ellos, el «dinero futuro» es tan importante como el «dinero presente». El sujeto B, con un bajo índice de preferencia temporal, está dispuesto a entregar solo 102 euros el año que viene a cambio de recibir 100 euros ahora. Al contrario que el sujeto A, más preocupado por el dinero presente que por el dinero futuro, el sujeto B no cambiaría una gran cantidad de dinero futuro por dinero en mano (cabe mencionar que el índice de preferencia temporal negativo, es decir, anteponer dinero futuro a dinero presente, no existe. Sería como preferir entregar 100 euros en el presente para conseguir 95 euros en el futuro, lo cual es irracional siempre que no haya implicadas otras condiciones aparte de la preferencia temporal, por ejemplo, alguien podría querer proteger un dinero que ahora no es seguro, pero lo será un año después, etc. O alguien podría querer disfrutar de su helado después de la cena, lo que convertiría al «helado después de la cena» en un bien *diferente* del «helado antes de la cena», pese a lo similar de ambos bienes en términos físicos. Por lo tanto, no hay preferencia entre tener un bien en el futuro y tener el *mismo* bien en el presente).

Aunque no suele ser una consecuencia necesaria, una persona con un alto índice de preferencia temporal (el sujeto A) suele convertirse en prestatario de dinero, y una persona con un bajo índice de preferencia temporal (el sujeto B) tiende a convertirse en *prestamista*. Es algo natural que el sujeto A le pida dinero prestado al sujeto B. El sujeto A está dispuesto a perder 200 euros el año que viene con tal de tener 100 euros ahora, y el sujeto B prestaría 100 euros ahora si pudiese obtener por lo mejor 102 al cabo de un año. Si acuerdan que se devuelva la cantidad de 150 euros, ambos salen ganando. El sujeto A gana la diferencia entre los 200 euros que estaba dispuesto a pagar por tener 100 ahora y los 150 que finalmente va a pagar, por lo que gana 50 euros. El sujeto B gana la diferencia entre los 150 euros que obtendrá cuando haya pasado un año y los 102 que habría aceptado dentro de un año a cambio de entregar 100 ahora, lo que le supone una ganancia de 48 euros. De hecho, el préstamo, al ser un intercambio, requiere que ambas partes obtengan algún beneficio, pues, en caso contrario, no participarían.

Un prestamista es aquel que presta su propio dinero o el de otros. En el segundo caso su función es la de intermediario entre el dueño del dinero y el prestatario. En cualquier caso, el prestamista es tan honrado como cualquier hombre de negocios. No obliga a nadie a hacer negocios con él ni está él mismo obligado. Por supuesto, hay prestamistas deshonestos, igual que hay gente deshonesto en todos los ámbitos de la vida. Pero no hay nada de deshonesto o censurable en el préstamo *per se*. Es preciso examinar algunas críticas al préstamo.

1. «El préstamo es infame porque suele ir acompañado de violencia. Los prestatarios (o víctimas) que no pueden pagar sus deudas aparecen muertos —normalmente asesinados por el acreedor». La gente que pide dinero prestado normalmente tiene un contrato con el que está de acuerdo. Difícilmente puede alguien ser víctima de un prestamista, si ha acordado devolverle un préstamo y luego se niega a cumplir su parte del trato. Más bien al contrario, el prestamista es víctima del prestatario. Si se efectúa el préstamo pero no la devolución, la situación es equivalente al robo. Hay poca diferencia entre el ladrón que irrumpe en la oficina del prestamista y le roba dinero, y el sujeto que «toma prestado» ese mismo dinero contractualmente, y luego decide no devolverlo. En ambos casos, el resultado es el mismo —alguien ha tomado posesión de un dinero que no era suyo.

Matar a un deudor moroso es una exageración injusta, igual que lo sería asesinar a un ladrón. La razón fundamental por la que los prestamistas se toman la justicia por su cuenta y no dudan en usar la violencia e incluso el

asesinato es que el préstamo está controlado por los bajos fondos. ¡Pero es así porque el pueblo quiere! Los bajos fondos toman parte porque los juzgados se niegan a obligar a los deudores a que paguen sus deudas legítimas, y prohíben los préstamos a intereses elevados. Cuando el gobierno prohíbe un servicio que tiene consumidores, ya sea *whisky*, drogas, apuestas, prostitución, o préstamos a alto interés, los bajos fondos abren el sector que los empresarios temerosos de la ley no quieren abrir. No hay nada intrínsecamente criminal en el *whisky*, las drogas, las apuestas, la prostitución o los préstamos. La ilegalización es la única causa de que los métodos criminales se asocien con estas actividades.

2. «El dinero es estéril y no produce nada por sí mismo. Por ello, cualquier interés por su uso es explotación. Los usureros, que exigen intereses desproporcionados, son los mayores explotadores de la economía. Merecen sobradamente el oprobio que reciben».

Aparte de la capacidad del dinero de comprar bienes y servicios, poseer dinero más pronto, en lugar de más tarde, proporciona una solución a la molestia de esperar para conseguir algo deseado. Produce una inversión productiva, que, una vez vencido el plazo, incluso habiendo pagado los intereses, genera más bienes y servicios que al principio.

En cuanto a los intereses «desproporcionados», es preciso comprender que en un mercado libre, los intereses tienden a fijarse por las preferencias temporales de todos los implicados. Si los intereses son desorbitadamente altos, las fuerzas del mercado harán que bajen. Si, por ejemplo, los intereses son mayores que la preferencia temporal de los prestatarios, la demanda de préstamos será menor que la oferta, y los intereses bajarán. Si los intereses no disminuyen, no significará que sean elevados, sino que solo unos intereses elevados pueden satisfacer la preferencia temporal de los clientes.

La crítica a los intereses elevados se basa en un interés «justo». Pero un interés o un precio «justos» no son algo que exista. Es un concepto atávico, un regreso a los tiempos medievales en que los monjes debatían estas cuestiones junto a otras como cuántos ángeles cabían en el ojo de un alfiler. Si hay un interés «justo», es aquel acordado mutuamente por dos adultos que consienten, y ese es exactamente el interés del mercado.

3. «Los prestamistas abusan de los pobres aplicándoles intereses mayores de los que aplican a otros prestatarios».

Es un mito común el pensar que los ricos componen la práctica totalidad de la clase prestamista y los pobres la práctica totalidad de la prestataria. Pero, sin embargo, no es cierto. Lo que provoca que una persona pida un préstamo

no es su nivel de ingresos, sino su índice de preferencia temporal. Las empresas millonarias que venden bonos son prestatarias, pues los bonos representan dinero que se pide prestado. La mayor parte de los ricos que poseen propiedades hipotecadas son prestatarios, y no prestamistas. Por otro lado, las viudas pobres o los pensionistas con una mísera cuenta bancaria son acreedores.

Es cierto que los prestamistas aplican mayores intereses a los pobres, pero así dicho puede llevar a equívoco, pues a quienes los prestamistas imponen mayores intereses es a los sujetos de mayor riesgo —los que menos probabilidad hay de que paguen la deuda— independientemente de su riqueza.

Una forma de disminuir tal riesgo es avalar un bien inmueble que pueda ser tomado en caso de impago de la deuda. Los ricos, al tener mayor facilidad para avalar que los pobres, reciben los préstamos a un menor interés. Pero esto no se debe a que sean ricos, sino a que el prestamista sufrirá menos pérdidas en caso de impago.

Esta situación no tiene nada de indigno. Los pobres pagan más por los seguros contra incendios porque sus casas están peor protegidas contra el fuego. Tienen que pagar más por los tratamientos médicos porque su salud es más frágil. La comida es más cara para los pobres porque hay una mayor cantidad de crimen en sus barrios, y el crimen aumenta el coste de llevar un negocio. Todo esto es sin duda lamentable, pero no es el resultado de una mala intención contra los pobres. El prestamista, al igual que la compañía de seguro médico y el tendero, buscan proteger su inversión.

Imaginemos los resultados de una ley que prohibiera la *usura*, que podría definirse como aplicar un interés mayor que el aprobado por la ley. Teniendo en cuenta que son los pobres y no los ricos los que pagan mayores intereses, la ley tendría efecto sobre ellos. Este efecto sería *dañar a los pobres*, e incluso *beneficiar a los ricos*. La ley parecería diseñada para evitar que los pobres tuvieran que pagar intereses elevados, ¡pero en realidad les haría imposible conseguir un préstamo! Si el prestamista tiene que elegir entre prestar dinero al pobre a intereses que considera muy bajos, y no prestarle nada, no parece difícil deducir qué opción elegirá.

¿Qué hará el prestamista con el dinero que habría prestado a los pobres de no ser por la ilegalización de la usura? Prestará exclusivamente a los ricos, que suponen un riesgo menor de impago, lo cual implicará una bajada del interés impuesto a los ricos, porque, en cualquier mercado, una mayor oferta implica un descenso de los precios. No se trata de discutir si es justo o no

prohibir los intereses elevados en los préstamos, sino las consecuencias de tal prohibición. Y esas consecuencias, claramente, serían desastrosas para los pobres.

EL NO CARITATIVO

Estamos acosados por la opinión de que es fantástico dar a la beneficencia. Que además de noble, es correcto, bueno, justo, respetable, altruista y entrañable. Asimismo, no dar a la beneficencia se mira con desdén, desprecio, incredulidad y horror. Aquellos que no colaboran con la beneficencia son considerados parias.

Legiones de pordioseros, recaudadores, clérigos, y otros grupos «necesitados» apoyan este imperativo social. Recibimos súplicas de pulpitos, medios de comunicación, *hare krishnas*, mendigos, *hippies*, ONG, tullidos, incapacitados, pobres y maltratados.

Contribuir a la caridad no es malo es sí mismo. Al ser una decisión voluntaria tomada por adultos responsables, no viola ningún derecho individual. Pero la caridad implica sus peligros, y existen razones de peso para no colaborar. Además, la filosofía moral sobre la que se basa la caridad está llena de errores.

LAS LACRAS DE LA CARIDAD

Una de las mayores lacras de la caridad, y una de las razones más contundentes por las que no colaborar, es que supone un escollo contra la supervivencia de la especie humana. De acuerdo con el principio *darwiniano* de la «supervivencia del más fuerte», aquellos organismos mejor adaptados a un ambiente dado formarán parte de la «selección natural» (al mostrar una mayor capacidad para sobrevivir hasta la edad de procreación, y con ello mantener la especie). Uno de los resultados, a la larga, es que los miembros de la especie tienen una mayor habilidad para la supervivencia, lo cual no implica que fuerte «mate» al débil, como dicen algunos. Simplemente sugiere que el fuerte tendrá mayor éxito que el débil en la procreación de la especie, por lo que los más adecuados se perpetúan y la especie prospera.

Hay quien sostiene que la ley de selección natural no es aplicable a la civilización moderna. Los críticos afirman que los riñones artificiales, la cirugía a corazón abierto, y otros grandes avances médicos han reemplazado a la ley de la supervivencia de Darwin. La gente con enfermedades o

malformaciones genéticas que en el pasado conducían a la muerte, hoy continúan viviendo para reproducirse.

Sin embargo, esto no demuestra que la ley *darwiniana* sea inaplicable. Los avances tecnológicos modernos no han «contrarrestado» la ley de Darwin, solo han cambiado los casos específicos a los que se aplica.

En el pasado, la característica antitética a la supervivencia humana sería tener el corazón o los riñones débiles. Pero con los avances modernos, los errores médicos cada vez son motivos menos importantes de selección natural. Lo que se está volviendo cada vez más importante es la habilidad para vivir en un planeta abarrotado. Las características opuestas a la supervivencia incluirían la alergia al humo, la irascibilidad excesiva, o la belicosidad. Estas características tenderán a disminuir la capacidad de supervivencia a la vida adulta. Además, disminuirán las posibilidades de mantener una situación (matrimonio, empleo) en la que la reproducción sea posible. Por ello, si aplicamos las leyes de Darwin, este tipo de rasgos negativos tenderán a desaparecer. Pero si la caridad se extiende, estas características nocivas se mantendrán en la siguiente generación.

Mientras que este tipo de caridad es indudablemente dañina, cuando es privada, su alcance se limita a un tipo de ley *darwiniana* que solo se aplica a los que la realizan: reciben parte del año que causan, lo cual les lleva a reducir lo que dan, como guiados por la «mano invisible» de Adam Smith. Por ejemplo, si la caridad de los padres les hace olvidar que «quien no se excede con la vara malcría a su hijo», algunas de las consecuencias negativas de esta caridad repercutirán en los mismos padres, pues el comportamiento malcriado acabará contagiándose al que malcrió (muchos de los padres que apoyaban a sus hijos *hippies* en los sesenta dejaron de hacerlo al darse cuenta de ellos mismos habían cambiado). Además, la caridad privada tiene una limitación implícita que es que cualquier fortuna privada es limitada. El caso de la caridad estatal es muy diferente.

En la caridad estatal, las barreras naturales no existen prácticamente. Por ello es raro que se los efectos perniciosos de la caridad reduzcan la fortuna del gobierno, que está limitada únicamente por su ansia de impuestos y su capacidad para recaudarlos de gente que no quiere pagarlos.

Un buen ejemplo es el caso del programa estadounidense de ayuda al extranjero de las décadas de 1950 y 1960. El gobierno estadounidense pagó a los agricultores del país una suma mayor que el precio del mercado por su

producción, lo que creó grandes superávits, que provocaron una necesidad de distribuir más dinero. Se enviaron enormes cantidades de esta producción a países como la India, donde el sector agrícola nacional prácticamente se arruinó debido a esta importación subvencionada.

Otros efectos perjudiciales de la «caridad» estatal aparecen recogidos por numerosos sociólogos. Uno de ellos, G. William Domhoff, muestra en su libro *The Higher Circles* que las instituciones «caritativas» como las indemnizaciones laborales, los sindicatos, el seguro de desempleo, y los programas de asistencia laboral no fueron iniciados por defensores de los pobres, como se suele creer, sino por los ricos. Estos programas defienden los intereses de la clase alta. El objetivo de este sistema de caridad de las empresas no es redistribuir la riqueza de la clase alta a los pobres, sino hacerse con los líderes potenciales de los pobres y atarlos a la hegemonía de la clase gobernante mientras mantienen una clase intelectual cuyo fin es convencer al pueblo incauto de que la caridad estatal realmente les beneficia.

Algo parecido comentan Piven y Cloward en *Regulating the Poor*, donde afirman que la institución «caritativa» de los servicios de asistencia social no ayuda a los pobres, sino que les reprime. El *modus operandi* usado es el de permitir que las listas de inscritos en el programa de asistencia social aumente en tiempos de agitación política en lugar de en tiempos de gran necesidad, y reducir las ayudas en tiempos de tranquilidad social, en lugar de en tiempos de bonanza. Por ello, el sistema de asistencia social es una especie de método de «pan y circo» para controlar a las masas.

LA FILOSOFÍA QUE SUBYACE BAJO LA CARIDAD

Pese a estos problemas, hay quien bendice a la caridad, y considera que las contribuciones son una obligación moral. Si pudieran, harían de la caridad una obligación. No obstante, si un acto se vuelve obligatorio, deja de ser caridad, pues la caridad se define como una entrega *voluntaria*. Si se *obliga* a alguien a dar, no está contribuyendo a la caridad, sino que está siendo víctima de robo.

El quid de la cuestión de la caridad, para aquellos que quieren que sea obligatoria, haciendo caso omiso a las leyes de la lógica y la lingüística, es que existe una obligación, un imperativo moral, de dar a los menos afortunados, que se basa en la premisa de que «somos los guardianes de nuestros hermanos».

Pero esta filosofía contradice una premisa básica de la moralidad — básicamente, que siempre tiene que ser *posible* actuar de una forma moral. Si dos personas en diferentes áreas geográficas precisan con urgencia la ayuda de John *al mismo tiempo*, es imposible para John ayudar a *ambas*. Si John *no puede* ayudar a ambas personas necesitadas, entonces no puede ser moral, pues ayudar a ambas es un requisito de la filosofía del hermano guardián. Y si, siguiendo cualquier teoría sobre ética, una persona bien intencionada no puede ser moral, la teoría está mal.

El segundo error básico en el punto de vista de la filosofía del hermano guardián es que deriva en una *igualdad absoluta de ganancias*, se den cuenta o no sus defensores. Recordemos que la caridad defiende el deber moral de que los que tienen más compartan con los que tienen menos. Adam, que tiene 100 euros, comparte con Richard, que solo tiene 5, y le da 10. Ahora Adam tiene 90 euros y Richard 15. Lo normal sería pensar que Adam ha seguido los dictados de la moralidad del compartir. Sin embargo, lo que defiende esta filosofía es que el deber de los ciudadanos es compartir con los menos afortunados, y Adam *todavía* tiene más que Richard. Si Adam quiere actuar moralmente siguiendo la perspectiva de la filosofía del hermano guardián, tiene que compartir de nuevo con Richard hasta que no tenga menos que él.

La doctrina de la igualdad absoluta de ganancias, una consecuencia necesaria de la filosofía del hermano guardián, no admitirá ninguna prosperidad por encima de la más ínfima miseria que el más desamparado sea capaz de juntar. Ello implica que la filosofía del hermano guardián está en oposición directa e irreconciliable con la ambición natural de aumentar el caudal. Los que la defienden se encuentran confusos por la disparidad de opiniones, y el resultado, naturalmente, es la hipocresía. ¿De qué otra manera podemos describir a la gente que dice ser *practicante* de la filosofía del hermano guardián pero tiene la despensa llena, televisor, minicadena, coche, joyas y bienes inmuebles mientras en muchas partes del mundo la gente se enfrenta a la inanición? Se jactan dogmáticamente de su compromiso con la igualdad, pero no admiten que sus lujos contradicen de alguna manera dicho compromiso.

Una de las explicaciones que ofrecen es que necesitan una cierta riqueza y bienestar para mantener sus trabajos, que les permiten conseguir el dinero con el que contribuir con los más necesitados. Es claramente cierto que el hermano guardián debe mantener su capacidad de «cuidar» de sus hermanos. Los fallecimientos por inanición no se incluyen en la filosofía del hermano guardián.

Así, el hermano guardián define su situación como similar a la de un esclavo, pues el esclavo, para producir lo que entregará a su amo, tiene que estar mínimamente sano y cómodo, incluso contento. El hermano guardián adinerado, en efecto, se ha esclavizado *a sí mismo* por el bien de los oprimidos a los que ayuda. Ha amasado la fortuna que necesita para servir de la mejor manera a su prójimo. Su riqueza y calidad de vida son solo lo que le permitiría disfrutar un amo que quisiera sacar el máximo partido de su esclavo. De acuerdo con este razonamiento, todo lo que poseen lo disfrutan con el único propósito de aumentar y mantener su capacidad económica de ayudar a los menos afortunados.

Sería bastante poco posible que un hermano guardián que vive en una buhardilla *pudiera* ser sincero si hablara de sus posesiones en estos términos. Pero ¿qué hay del sujeto de clase media que afirma practicar la moralidad del hermano guardián —el funcionario que gana 17 000 euros al año y tiene un apartamento en el centro? No puede pretender en serio que las posesiones que ha acumulado son necesarias para su productividad —sobre todo cuando podría cambiar dichas posesiones por dinero con el que ayudar significativamente a los desfavorecidos.

Lejos de ser una actividad loable, la caridad puede tener efectos adversos. Además, la teoría moral en que se basa está plagada de contradicciones y convierte en hipócritas a los que se vanaglorian de seguirla.

VI. COMERCIOS Y NEGOCIOS

EL CASCARRABIAS QUE SE NIEGA A VENDER SU PROPIEDAD

Imagine, si no es mucha molestia, los problemas del constructor que trata de sustituir una colonia vecinal medio derruida por un complejo residencial moderno, lleno de jardines, piscinas, balcones y otros avíos de vida cómoda. Problemas de todo tipo, algunos de ellos gubernamentales (leyes de urbanismo, necesidad de licencias, sobornos para aceptar planes arquitectónicos), que hoy en día están muy extendidos y son muy agobiantes. Sin embargo, en algunos casos, surge un problema aún mayor: el cascarrabias que vive en el piso más decrepito de la colonia le tiene mucho cariño a su edificio y no lo vende ni por todo el oro del mundo. El constructor le ofrece sumas ilógicamente desproporcionadas de dinero, pero la respuesta siempre es negativa.

El cascarrabias que se niega a vender su propiedad (en adelante, «el cascarrabias»), que puede ser una ancianita o un viejo, lleva mucho tiempo defendiendo su hogar de las incursiones de constructores de carreteras, vías de tren, minas, presas o acequias. De hecho, en esta resistencia se basan los argumentos de muchas películas del viejo oeste. El cascarrabias y sus amigos del alma sirvieron de inspiración para la promulgación de la ilustre legislación del dominio público. Se le ha caracterizado como una barrera incondicional contra el progreso, con los pies firmemente anclados en los caminos, con un estridente y desafiante «no» como lema.

Se dan muchos casos como este, y se dice que son una prueba de cómo el cascarrabias interfiere con el progreso y el bienestar de la multitud. Sin embargo, este punto de vista popular está equivocado. El cascarrabias, caracterizado como un escollo para el progreso, representa en realidad una de las mayores esperanzas que pueda tener el progreso —la institución de los derechos de propiedad. Pues el abuso al que se le somete no es más que un ataque encubierto al concepto de propiedad privada en sí mismo.

Si algo quiere decir propiedad privada, es el derecho de los propietarios a tomar decisiones relativas al uso de su propiedad, siempre y cuando tales decisiones no interfieran con los derechos de otros sobre sus propiedades. En el caso del derecho de expropiación, cuando el Estado obliga al dueño de una

propiedad a cederle los derechos de la misma en unos términos que voluntariamente no aceptaría, los derechos de propiedad privada se ven recortados.

Los dos principales argumentos en defensa de la propiedad privada son el moral y el práctico. Según el moral, cada hombre es, antes que nada, dueño absoluto de sí mismo y de los frutos de su trabajo. El principio que sustenta este dominio de uno mismo es el libre albedrío o gobierno *natural*. Cada uno es el dueño natural de sí mismo, porque, en la naturaleza de las cosas está implícito que *su* voluntad controla sus actos. Según el principio de libre albedrío cada hombre controla su propia persona, por lo que es dueño de las cosas que produce —aquellas partes de la naturaleza hasta entonces sin dueño y que al ser mezcladas con su trabajo se convierten en entes productivos. Las únicas formas morales de que cambie el dueño de estos entes son el cambio voluntario y el regalo voluntario. Estas formas son coherentes con los derechos de libre albedrío del propietario original, pues son métodos con los que la posesión es cedida voluntariamente, con el consentimiento del dueño.

Supongamos que la propiedad del cascarrabias fue adquirida siguiendo este proceso de libre albedrío. Así, había un dueño original, y una venta del terreno original, salvo que hubiera sido regalado. Finalmente, siguiendo una cadena de eventos voluntarios coherentes con el principio del libre albedrío, el terreno pasó a estar bajo el control del cascarrabias. En otras palabras, su posesión sobre el terreno es legítima.

Cualquier intento de quitársela sin su consentimiento viola el derecho a la propiedad, y por tanto es inmoral. Es un acto de agresión contra un sujeto inocente (lo que nos lleva a plantearnos el caso de que el terreno haya sido robado. De hecho, *la mayor parte* de la superficie terrestre se podría considerar robada. En los casos en que haya evidencia de que 1) el terreno ha sido robado, y 2) hay otro individuo que es el propietario real, su derecho de propiedad debe ser respetado. En cualquier otro caso, el propietario actual debe ser considerado el propietario legal. La propiedad *de facto* es suficiente cuando el dueño es el propietario original o no se puede llevar a cabo ninguna otra reclamación legítima).

Muchos se dan cuenta de esto cuando el cascarrabias rechaza las demandas de ceder su propiedad a negocios privados. Está claro que un interés privado no tiene el derecho de inmiscuirse en otro interés privado. Sin embargo, cuando se trata del estado enarbolando su ley de expropiación, ya no parece lo mismo. Pues se supone que el estado representa al pueblo, y presumiblemente el cascarrabias está impidiendo el progreso. Pero en muchos

casos —por no decir en todos— la ley de expropiación se usa para satisfacer intereses privados. Muchos programas de renovación urbana, por ejemplo, son llevados a cabo por orden de universidades y hospitales privados. Muchos de los ataques de la ley de expropiación contra la propiedad privada se realizan para satisfacer el interés especial de algún grupo de presión. El ataque contra el terreno neoyorquino en el que se construyó el Lincoln Center for the Performing Arts es un gran ejemplo de ello, pues se atentó contra ese área para dejar paso a la «cultura ilustrada». Se obligó a la gente a vender sus propiedades al precio que el gobierno quiso pagar. Basta con echar un vistazo a la lista de socios del Lincoln Center para saber *a quién* favorece este ataque, pues es una colección de miembros de la clase dirigente.

Hablemos de dos argumentos prácticos a favor de los derechos de propiedad privada. Uno de ellos se basa en el concepto de administración. Bajo el control de la administración privada, según dicen, es donde la propiedad está en «mejores» manos. No importa *quién* controle la propiedad. Lo que importa es que toda la propiedad sea privada, que los límites queden bien marcados, y no permitir la transferencia forzada o involuntaria de ninguna propiedad. Si se cumplen estas condiciones y se mantiene un mercado de *laissez faire*, los que «manejen mal» su propiedad perderán posibles beneficios, y los que cuiden de su propiedad podrán acumular fondos. Con ello, los más capacitados para mantener una buena administración, al disponer de más capital, tendrán progresivamente más propiedades, mientras que los malos administradores tendrán cada vez menos, lo que provocará una subida del nivel general de administración, que derivará en un mejor cuidado de la propiedad en general. El sistema de administración, al recompensar a los buenos administradores y penalizar a los malos, genera un alto nivel de administración, que se produce automáticamente, sin referendos, purgas, protestas ni alborotos.

¿Qué ocurre cuando el gobierno interviene ofreciendo préstamos y subsidios a empresas deficientes administradas por incompetentes? Que la efectividad del sistema de administración queda viciada, si no completamente destruida. Los subsidios del gobierno protegen a las empresas mediocres de las consecuencias de su mala gestión. El gobierno comete estas infracciones de muchas formas —concediendo franquicias, licencias o cualquier tipo de ventajas monopolizadoras a un grupo o individuo selecto; la aplicación de aranceles o cuotas que protejan a los encargados de la competencia de administradores más eficientes; y la oferta de contratos gubernamentales que pervierten los deseos del pueblo. Todas ellas cumplen la misma función:

permitir al gobierno interponerse entre un mal gestor y un público que ha decidido no invertir en su trabajo.

¿Qué ocurriría si el gobierno se interpusiera de la manera contraria? ¿Qué pasaría si intentara acelerar el proceso que lleva a los buenos administradores a conseguir hacerse con más propiedades? Ya que en un mercado libre el indicio de una buena administración es el éxito, ¿por qué el gobierno no se limita a analizar la distribución actual de propiedades y riquezas, verificar quiénes tienen éxito y quiénes fracasan, y completar la transferencia de propiedades de pobres a ricos? La respuesta está en el funcionamiento *automático* del sistema de mercado, que hace ajustes diarios como consecuencia directa de la competencia de los administradores. Los intentos del gobierno de acelerar el proceso transfiriendo dinero y propiedades de los pobres a los ricos solo pueden llevarse a cabo en base al comportamiento *pasado* de los administradores en cuestión. ¡Pero no hay garantía de que el futuro vaya a parecerse al pasado y de que los empresarios que tuvieron éxito en el pasado vayan a tenerlo en el futuro! De igual manera, no hay forma de saber quiénes de los actuales pobres tienen la aptitud innata para tener éxito eventualmente en un mercado libre. Los programas del gobierno, al estar basados, pues no quedaría otra alternativa, en éxitos *pasados*, serían intrínsecamente arbitrarios y forzados.

Así, el cascarrabias es un arquetipo de sujeto pobre que «se ha quedado atrás» por ser un mal gestor. Por ello, es un firme candidato a formar parte del esquema gubernamental cuyo objetivo es acelerar el proceso del mercado que hace que los buenos administradores aumenten sus propiedades y los malos administradores pierdan las suyas. Un esquema que, como acabamos de ver, está condenado al fracaso.

El otro argumento práctico a favor de la propiedad privada podría llamarse el argumento *praxeológico*. Este punto de vista se centra en la cuestión de quién evalúa las transacciones. Según él, la única evaluación científica que puede hacerse de un intercambio voluntario es que todas las partes implicadas ganen *a priori*. Es decir, que en el momento de realizar el intercambio, las partes consideren que van a ganar más de lo que valoran aquello que van a entregar. Ninguna de las partes realizaría el intercambio de manera voluntaria si no valorara más lo que va a recibir que lo que va a entregar. Por ello, *a priori*, no puede haber ningún error en un intercambio. Sin embargo, puede haberlo *a posteriori* —después de que se haya completado el intercambio, las partes pueden cambiar su forma de evaluarlo.

Pero, en cualquier caso, el intercambio siempre refleja los deseos de quienes lo realizan.

¿De qué manera es esto relevante para la situación del cascarrabias, a quien se acusa de impedir el progreso y boicotear la transferencia natural de propiedad de los menos capacitados a los más capacitados? Según la *praxeología*, la respuesta a «¿no habría que obligarle a vender su propiedad a aquellos que la pueden manejar de forma más productiva?» es un rotundo «no». La única evaluación que puede hacerse, desde una perspectiva científica, es la del intercambio voluntario. Un intercambio voluntario es, *a priori*, bueno. Si el cascarrabias se niega a realizar el intercambio, este es imposible, al ser la evaluación negativa, pues el cascarrabias valora su propiedad más de lo que quien se la quiere comprar está dispuesto o puede pagar por ella. Al no existir fundamento científico para las comparaciones interpersonales de utilidad o bienestar (no existe unidad con que tales cosas puedan medirse, mucho menos al comparar las de una persona con las de otra), no hay base legítima para decir que la negativa del cascarrabias de vender su propiedad sea perjudicial o cause problemas. Si bien es cierto que la elección del cascarrabias supone un escollo para los objetivos del constructor, los objetivos del constructor son igualmente un escollo para los objetivos del viejo cascarrabias. Está claro que el cascarrabias no tiene la obligación de frustrar sus propios deseos para satisfacer los de otro, y, sin embargo, sigue siendo objeto de censura y críticas injustificables, pero no deja de actuar con integridad y coraje haciendo frente a una gran presión social. Esto debe acabar.

EL CASERO DEL SUBURBIO

Para mucha gente, el casero de los suburbios es la prueba viviente de que una persona viva puede transformarse en una estampa satánica. Objeto de espantosas maldiciones y vudús, considerado explotador de los desfavorecidos, es seguramente una de las figuras más odiadas de la actualidad. Las acusaciones en su contra son de toda índole: pide alquileres desmesuradamente elevados, permite el deterioro de sus propiedades, pinta sus apartamentos con pinturas de baja calidad que envenenan a los niños, permite que yonquis, violadores y borrachos acosen a los inquilinos, que se caiga el yeso, que se acumulen basuras y cucarachas, que las tuberías goteen, que haya grietas en el techo y no haya protección contra incendios, y que las únicas criaturas que puedan prosperar en sus propiedades sean las ratas.

Estas acusaciones son tan graves como falsas. El propietario de viviendas suburbanas no se diferencia demasiado de cualquier otro proveedor de productos de bajo coste. Es más, no se diferencia demasiado de cualquier proveedor de cualquier tipo de producto. Todos cobran lo máximo que puedan.

Para empezar, pensemos en los proveedores de mercancía barata, pésima y de segunda mano como una clase. Si hay algo que destaque en los productos que compran y venden, es que están hechos con materiales baratos y son de poca calidad o de segunda mano. Nadie en su sano juicio esperaría una gran calidad, un trabajo esmerado, o un producto novedoso a precio de ganga; no se escandalizará ni se sentirá estafado si algo que ha comprado a poquísimos tiene poquísima calidad. No esperamos lo mismo de la margarina que de la mantequilla. Nos conformamos con la menor calidad de un coche de segunda mano antes que la calidad de un coche nuevo. Sin embargo, cuando se trata de la vivienda, en especial la urbana, la gente no solo espera sino que insiste en tener alojamientos de calidad a precios de ganga.

Pero ¿qué hay de la queja de que el casero de los suburbios cobra de más por su vivienda decrepita? Pues que se trata de un error. *Todo el mundo* trata de obtener el mayor precio posible por lo que produce y pagar la menor cantidad posible por lo que compra. Así obran caseros, al igual que obreros, miembros de grupos minoritarios, socialistas, cuidadores de niños, y

campesinos de tierras colectivizadas. Incluso las viudas y otros pensionistas que guardan el dinero para alguna emergencia tratan de conseguir la mayor cantidad posible por sus ahorros. Siguiendo el razonamiento que considera que los caseros de los barrios pobres son deleznable, todas estas personas lo son también, pues «explotan» a la gente a la que venden u ofrecen sus servicios y capital e intentan conseguir el mayor beneficio de ello. Pero, por supuesto, no son dignos de escarnio —por lo menos en lo concerniente a su deseo de conseguir el mayor beneficio posible de sus bienes y servicios. Y tampoco lo son los caseros de los barrios pobres, que solo destacan por algo que es una parte básica de la naturaleza humana —el deseo de conseguir el mejor resultado posible de sus negocios.

Los que están en contra de estos caseros no son capaces de distinguir entre el deseo de cobrar grandes cantidades, que todo el mundo tiene, con la capacidad de hacerlo, que no todo el mundo tiene. Lo que distingue a los caseros de los suburbios no es que quieran cobrar grandes cantidades, es que pueden. El quid de la cuestión —que los detractores ignoran— es el porqué.

La razón por la que la gente no suele cobrar tarifas desorbitadamente caras suele ser la competencia que surge en el momento en que el precio y el margen de beneficio de cualquier producto o servicio empiezan a subir. Si el precio de, por ejemplo, las peonzas, comienza a subir, los fabricantes aumentarán la producción, aparecerán nuevos empresarios en la industria, se venderán peonzas de segunda mano, etc. Todo ello tenderá a compensar la subida de precio. Si de repente hay escasez de apartamentos en alquiler y el precio de estos sube, actuarán fuerzas similares: se renovarán viejas casas, se alquilarán sótanos y áticos. Todo ello conducirá a una reducción del precio de los alquileres que compensará la escasez.

Si los caseros intentaran subir los alquileres sin haber escasez de viviendas, les resultaría difícil seguir alquilando sus apartamentos, pues tanto viejos como nuevos inquilinos preferirían ir a lugares más baratos. Incluso si los caseros se pusieran de acuerdo para subir los alquileres, de nada les serviría a menos que hubiera escasez de viviendas. En cuanto lo intentaran, aparecerían nuevos empresarios que no se unirían al acuerdo y ofrecerían alquileres más baratos. Comprarían pisos viejos y construirían nuevos, y los inquilinos, obviamente, les alquilarían a ellos. Los que siguieran en los pisos caros tenderían a usar menos espacio, alquilando lugares más pequeños, o compartiendo piso, lo que dificultaría a los caseros mantener sus viviendas alquiladas, así que estos acabarían cediendo inexorablemente a la única forma de mantener a sus inquilinos: bajar los precios. Por lo tanto, es incierto que

los caseros cobren lo que les parece. Cobran lo que el mercado les permite, como cualquiera.

Otra razón por la que su alegato carece de justificación es que, en el fondo, el concepto de cobrar de más no tiene sentido legítimo. «Cobrar de más» solo puede significar «cobrar más de lo que el comprador está dispuesto a pagar». Pero como lo que nos gustaría sería no pagar *nada* por nuestra residencia (o quizás pagar menos infinito, lo que equivaldría a tener al arrendador pagando al *arrendatario* una infinita cantidad de dinero a cambio de tenerle viviendo en su casa), cobren lo que cobren, puede decirse que siempre cobran de más. Puede incluso decirse que cualquiera que venda algo a un precio mayor que cero está cobrando de más, pues lo que querríamos sería no pagar nada (o pagar menos infinito) por lo que compramos.

Una vez descartado, por falso, el argumento del «cobrar de más», ¿qué hay de las ratas, la basura, el yeso desconchado, etc.? ¿Es culpable el casero de estas situaciones? No vale con decir que «sí», Aunque sea lo que todo el mundo hace, porque el problema de las casas de los suburbios no es un problema ni de los barrios ni de las viviendas. Es un problema de *pobreza* — algo de lo que no podemos hacer responsable al casero. Y si no deriva de la pobreza, no es un problema social.

Los pisos de los suburbios, con todos sus horrores, no son un problema cuando sus residentes pueden permitirse una vivienda de mayor calidad, pero *prefieren* vivir en residencias suburbanas debido al dinero que ahorrarán con ello. Pese a lo impopulares que sean, las decisiones que toman determinadas personas y que solo les afectan a ellas no pueden ser clasificadas como un problema social (si así fuera, todos correríamos el riesgo de que nuestras decisiones más deliberadas, nuestros gustos y deseos fueran caracterizados como «problemas sociales» por aquellos cuyo criterio difiriera del nuestro).

Vivir en los suburbios es un problema para quienes están allí por necesidad —no quieren seguir allí, pero no pueden permitirse algo mejor. Su situación es desesperante, pero no es culpa del casero. Más bien al contrario, el casero les provee un servicio necesario, teniendo en cuenta la pobreza de los inquilinos. Como prueba de ello, consideremos qué ocurriría si una ley prohibiera la existencia de suburbios, y, con ella, la de los caseros, sin ofrecer a sus habitantes ningún tipo de facilidades, como casas decentes o un salario que les permitiera comprar o alquilar una casa. La cuestión es que si el casero fuera realmente perjudicial para los habitantes de los suburbios, eso significaría que su eliminación *permaneciendo todo lo demás inalterado* aumentaría el bienestar de los arrendatarios. Pero la ley, en lugar de ayudar,

perjudicaría, no solo a los caseros, sino también a los inquilinos. De hecho, perjudicaría más a estos últimos, pues los caseros solo perderían una de posiblemente varias fuentes de ingresos, y los inquilinos perderían sus casas. Se verían forzados a alquilar espacios más caros, lo que les conllevaría disponer de menos dinero para comida, medicinas, y otras necesidades. No. El problema no es el casero, es la pobreza. Solo se podría acusar legítimamente al casero de las lacras de las viviendas suburbanas si él fuera la *causa* de la pobreza.

¿Cuál es entonces la razón de que se desprecie al casero de los suburbios, si no es más culpable de deshonestidad que cualquier otro comerciante? Al fin y al cabo, nadie desprecia a los que venden ropa usada a los vagabundos del Bowery, pese a que la calidad sea baja, los precios altos, y los compradores pobres y desvalidos. Pero parece que sabemos que la culpa no radica en los comerciantes sino en la desesperada situación de los vagabundos. De igual manera, la gente no culpa a los dueños de desguaces del pésimo estado de sus utensilios o de los apuros de sus clientes, ni culpa a los gitanos que venden comida de la ranciedad de la misma. En su lugar, son conscientes de que, de no ser por los desguaces y los gitanos, los pobres estarían en una situación aún peor.

Pese a que la respuesta solo es una teoría, parece ser que hay una relación directa entre el nivel de interferencia del gobierno en área económica y la cantidad de abuso e invectiva proferidos contra los empresarios que trabajan en dicho área. Hay pocas leyes que interfieran con los gitanos o los desguaces. Así pues, es preciso explicar la relación que hay entre la implicación del gobierno en el mercado inmobiliario y el problema de la imagen pública del casero de los suburbios.

Es innegable que el gobierno está involucrado en el mercado inmobiliario de varias y poderosas maneras. Proyectos de urbanización dispersa, proyectos de viviendas de «protección» o de renovación urbanística, reglamentaciones de construcción y normativas de urbanismo, son solo unos pocos ejemplos. Cada uno de ellos ha creado más problemas de los que ha resuelto. Se han destruido más hogares de los que se han construido, y se han destrozado barrios y vecindades. En cada caso, se ha echado a los caseros la culpa de los desbordantes efectos de las chapuzas burocráticas y de la sobrepoblación provocada por los programas de renovación urbana. Se les ha echado la culpa también de no mantener sus propiedades a la altura de unos estándares planteados por unos programas de construcción surrealistas que, de haber sido llevados a cabo, habrían *empeorado* la situación de los habitantes de los

suburbios (ya que, en muchos casos, las viviendas estarían fuera de su alcance económico).

La que posiblemente sea la relación más importante entre el gobierno y la mala reputación del casero de los suburbios es la ley de control de los alquileres, pues cambia los incentivos de beneficio comunes que hacen que el empresario esté *al servicio* de sus clientes, y los convierte en unos incentivos que convierten al empresario en enemigo directo de sus arrendatarios.

Generalmente el casero (o cualquier otro empresario) gana dinero satisfaciendo las necesidades de sus clientes. Si no satisfacen esas necesidades, tenderán a salir del negocio. Los apartamentos vacíos, por supuesto, implican una pérdida de ingresos. Los anuncios, agentes, reparaciones, pinturas, y cualquier otra acción que mejore la calidad de un apartamento implican también gastos adicionales. Además, el casero que no satisfaga las necesidades de sus inquilinos se verá obligado a cobrarles menos de lo que querría. Igual que en cualquier otro negocio, el cliente «siempre tiene la razón», y si el comerciante obvia este hecho, lo hace en su propio perjuicio.

Pero el control de alquileres invierte el sistema de incentivos, pues la manera de que el casero obtenga mayores beneficios no es ofreciendo un buen servicio a sus clientes, sino abusando de ellos, rehuyendo sus responsabilidades, negándose a hacer reparaciones e insultándoles. Cuando los alquileres están controlados legalmente a precios por debajo de su valor de mercado, el casero no obtiene mayores beneficios atendiendo a sus clientes, sino *acabando con ellos*, pues, una vez lo haya hecho, puede cambiarlos por otros inquilinos que paguen más y sus alquileres no estén controlados.

Al invertir el sistema de incentivos, el control de alquileres genera un proceso de selección en la «industria» del arrendamiento. La clase de gente que desempeña una labor suele depender del tipo de labor que sea. Una labor consistente (financieramente hablando) en ofrecer un servicio a los clientes atraerá a un tipo de arrendador. Una labor que consista (financieramente hablando) en atormentar a los clientes atraerá a otro tipo de arrendador muy diferente. En otras palabras, en muchos casos los caseros de los suburbios tienen fama de ser maliciosos, avariciosos, etc. Una fama que se han ganado a pulso, pero *partimos de la base* de que es la ley de control de alquileres la que promueve que este tipo de gente trabaje de caseros.

Si la actividad del casero se prohibiera, el bienestar de los habitantes de los suburbios empeoraría de forma incommensurable, como hemos visto. Es la prohibición de alquileres elevados, con leyes como la del control de

alquileres, la que provoca el deterioro de las viviendas. Son las leyes urbanísticas que, al aplicar prohibiciones sobre las viviendas de poca calidad, provocan que los empresarios no quieran construir. El resultado es que los arrendatarios tienen menos opciones, y las opciones que tienen son de poca calidad. Si los caseros no obtuvieran tantos beneficios proveyendo de viviendas a los pobres como los que obtendrían en otros campos, abandonarían el negocio. Los intentos de reducir los alquileres y aumentar la calidad mediante prohibiciones solo sirven para reducir los beneficios y hacer que los caseros cambien de trabajo, lo que deja a los habitantes de los suburbios en una situación infinitamente peor.

Es preciso recordar que la razón de que existan suburbios no tiene nada que ver con el casero, y que los peores «excesos» del casero se deben a leyes del gobierno, en especial la de control de alquileres. El casero realiza una contribución positiva para la sociedad, pues sin él la economía iría aún peor. Que continúe desempeñando su desagradecida tarea, pese a todos los insultos y desprecios, es una clara evidencia de su naturaleza intrínsecamente heroica.

EL COMERCIANTE DEL GUETO

«¿Cómo se atreve a cobrarme un precio tan escandalosamente alto por una mercancía tan lamentable? La tienda está sucia, el servicio es horrible, las garantías no sirven para nada, y el pago fraccionado dura de por vida. Los clientes de estas sanguijuelas son los más pobres e ingenuos que te puedas encontrar. La única solución es prohibir los precios altos, los productos de baja calidad, los sistemas marrulleros de pago fraccionado, y la explotación general de los pobres».

Esta es la opinión de la mayoría de la gente que ha hablado acerca del «problema» de los comerciantes de los guetos. Y, a decir verdad, tiene cierta credibilidad. Al fin y al cabo, los comerciantes de los guetos son mayormente ricos y blancos, y sus clientes son básicamente pobres pertenecientes a grupos minoritarios. La mercancía que se vende en las tiendas de los guetos es más cara y de menor calidad que la que se vende en otros lugares. Pero la solución propuesta de obligar a los comerciantes del gueto a seguir las prácticas de los barrios no marginales no funcionará, sino que perjudicará a la gente a la que pretende ayudar —a los pobres.

Es fácil argumentar que prohibir algo malo va a derivar en algo bueno. Es simple, pero no siempre es cierto. Y, en el caso del comerciante del gueto y sus negocios es claramente falso. Este frívolo argumento ignora alegremente la causa del problema —por qué son tan caros los precios en el gueto.

Aunque a primera vista pueda *parecer* que los precios en los barrios ricos sean mayores que en el gueto, esto se debe a que las tiendas de los guetos y las de los barrios ricos no venden los mismos productos. La calidad de la mercancía es inferior en el gueto, incluso en el caso de productos aparentemente idénticos. Un bote de ketchup Heinz, por ejemplo, cuesta más en el barrio rico, pero el producto que venden es el ketchup, más la decoración de la tienda, la distribución, la conveniencia de poder comprar cerca de casa o a cualquier hora, y otros servicios. Las tiendas de los guetos carecen de estos servicios, o disponen de ellos en menor grado. Si los tenemos

en cuenta, resulta evidente que el cliente del gueto recibe menos por su dinero que el cliente del barrio rico.

Esto ocurre porque el precio que cobra el comerciante del gueto responde a gastos «ocultos» que los comerciantes de otros barrios no tienen que pagar. En el gueto hay un mayor índice de robos, delincuencia y crímenes de todo tipo. Hay mayor tasa de incendios, y mayor posibilidad de destrozos por altercados. Todo ello aumenta la prima del seguro que debe pagar el comerciante. Y aumenta los gastos necesarios en alarmas antirrobo, cerrojos, puertas, perros guardianes, guardias de seguridad, etc.

Al ser más caro llevar un negocio en el gueto, los precios tienen que ser más caros. Si no lo fueran, los comerciantes ganarían menos en el gueto que fuera de él, por lo que cambiarían la zona por una más productiva. Lo que hace que los precios en el gueto sean elevados no es la «avaricia» de sus comerciantes. *Todos* los comerciantes, dentro y fuera del gueto, son avariciosos. Lo que eleva los precios en los guetos es lo caro que resulta mantener negocios en esas zonas.

De hecho, hay una tendencia constante al equilibrio de beneficios en distintos áreas empresariales (teniendo en cuenta el margen de riesgo y otras ventajas y desventajas no económicas), y la situación de los comerciantes del gueto es un ejemplo de esta tendencia: cuando los beneficios en el área A son mayores que los del área B, los comerciantes se irán de B a A. Cuando, como consecuencia de ello, solo queden unos pocos comerciantes en la zona B, al haber poca competencia, los beneficios subirán, y, cuantos más comerciantes aparezcan en la zona A, más competencia habrá y menos beneficios. Por ello, aunque en algún momento unos comerciantes ganen más que otros, esta situación no se mantendrá por mucho tiempo. Si el gueto generara más beneficios, los comerciantes se instalarían en él, y la competencia derivada de ello bajaría los precios dentro del gueto y los subiría fuera, donde habría disminuido la competencia, y así la situación se mantendría en equilibrio.

LAS BUENAS ACCIONES DEL COMERCIANTE DEL GUETO

Aún no hemos tratado las ventajas y desventajas no relacionadas con el dinero. Pero existen. Todas las ventajas no económicas las disfruta el comerciante de fuera del gueto. El comerciante del gueto, además de poner en riesgo su vida y propiedad, debe soportar el desprecio de un público indignado y enfadado que le guarda rencor a *él*, por, entre otras cosas, vender productos lamentables a precios altos.

Los males sufridos por el comerciante del gueto son los que provocan que la tasa de equilibrio de los beneficios eleve los precios respecto de los de fuera del gueto. En otras palabras, los beneficios se mantienen estables hasta el punto de que los comerciantes del gueto ganan más que otros comerciantes, pero no lo suficiente como para que estos otros comerciantes quieran entrar en el gueto. Los comerciantes de fuera del gueto no quieren instalarse en él, porque este beneficio adicional no compensa todas las penurias y riesgos que tendrán que sufrir si se instalan. Los comerciantes que permanecen en el gueto son los que mejor toleran las penurias y los riesgos implicados. Para ellos, el beneficio adicional es suficiente incentivo. En otras palabras, siempre ha habido (y siempre habrá) un proceso de selección natural que hará que solo aquellos con mayor tolerancia a las penurias y los riesgos del gueto permanezcan en él. Aquellos con menor tolerancia no encontrarán compensación en los beneficios adicionales y se irán a trabajar a lugares más atractivos.

Si disminuye la tolerancia de los comerciantes del gueto, la tasa de equilibrio de los beneficios tendrá que subir. De no hacerlo, aquellos con menor capacidad para soportar las penurias abandonarán el gueto. La competencia disminuirá, y los comerciantes que se queden podrán subir los precios, y, con ello, los beneficios. Este aumento de los beneficios compensará las sensibilidades de los comerciantes que queden. La razón de que los precios en los guetos no sean aún mayores de lo que son es la gran habilidad de sus comerciantes para soportar los riesgos, los desprecios y los abusos.

A la luz de estos hechos, el comerciante que cobra precios desorbitados puede considerarse un benefactor, pues su capacidad para aguantar la presión evita que los precios suban, dado que serían todavía mayores de no ser por esta capacidad.

Debemos considerar otro punto de gran importancia. Si hay un malo, no es el comerciante del gueto cuya tolerancia a los desmanes mantiene los precios *bajos*; el malo es todo aquel que le desprecia, insulta y abusa de él por vender productos de pésima calidad a precios elevados. Toda esa negatividad es parte de la causa de los precios en el gueto sean tan elevados. Son esos gruñones, generalmente políticos y «líderes» locales que buscan poder y un asentamiento político, los que aumentan el margen de beneficio necesario para lograr el equilibrio que mantenga a los comerciantes en el gueto. Si dejaran de proferir sus venenosas condenas, se reducirían las desventajas no económicas de tener una tienda en el gueto, el margen de beneficio, y, con

ello, los precios. Por paradójico que pueda parecer, ¡los que más fervientemente se quejan de los elevados precios son culpables de que estos precios sean tan elevados!

Este análisis no se reduce a los casos en que el gueto es latino o negro y los comerciantes blancos, pues los riesgos de hurtos, incendios y destrozos por vandalismo y altercados también harán que negros y puertorriqueños suban los precios. Y el consecuente abuso al que estarían sometidos elevará los precios todavía más. Es más, el comerciante que pertenezca a un grupo étnico tendrá que soportar, además, la carga de ser considerado un traidor. Este análisis, por tanto, es si cabe más aplicable cuando los comerciantes negros y los puertorriqueños empiezan a sustituir a los blancos.

LAS RESTRICCIONES SOLO PUEDEN EMPEORAR LA SITUACIÓN

Ahora podemos apreciar cual sería el resultado de promulgar una ley que prohibiera los precios altos del gueto. ¡Los comerciantes se irían de allí! Si los elevados costes del negocio no se pueden amortizar con precios altos, los beneficios son escasos, y ningún comerciante se mantendría voluntariamente en una situación así. De hecho, ningún comerciante permanecería en el gueto de no ser por la posibilidad de obtener un mayor beneficio que el que se obtendría en cualquier otro sitio, que es el beneficio que les compensa por las desventajas no económicas.

Si se aplicara la prohibición, prácticamente *todos* los comerciantes dejarían el gueto y se buscarían la vida en otro sitio sin pensárselo dos veces. Los clientes tendrían que hacer colas en las pocas tiendas que quedasen, lo que reduciría los gastos y aumentaría los beneficios hasta el punto de compensar los elevados costes de trabajar en el gueto, pero también significaría que los habitantes del gueto tendrían que esperar largas colas para hacer una compra, lo que provocaría casi seguramente que los clientes abusarían todavía más de los comerciantes por el servicio recibido, ya que este sería aún más lamentable. Al no poder controlar a estas muchedumbres, los pocos comerciantes que quedaran se verían obligados a cerrar, y los habitantes del gueto, los «líderes», ilustrados y críticos, echarían la culpa a los comerciantes por abandonarles.

La marcha de los comerciantes causaría daño y sufrimiento en el gueto a un nivel monumental. Los habitantes del gueto se verían obligados a recorrer grandes distancias para hacer compras que anteriormente hacían en sus vecindarios. Pagarían precios ligeramente inferiores por bienes de calidad

ligeramente superior, pero estas ventajas se verían ampliamente contrarrestadas por el gasto de gasolina y el tiempo perdido en el viaje. Sabemos que esto es cierto porque salir fuera es una opción que *siempre* tienen. Si deciden consumir en las tiendas del vecindario es porque prefieren no desplazarse.

Los miembros del gueto ni siquiera tendrían la opción de pactar con uno de ellos que les hiciera la compra al resto, pues esto le convertiría implícitamente en comerciante, y le pondría en la misma situación en la que estaban los comerciantes que se fueron. No hay razón para suponer que renunciarían a los incentivos económicos de fuera del gueto que provocaron que los antiguos comerciantes lo abandonaran. El único modo razonable de sobrellevar esta caótica situación sería formar un «colectivo de compras», en el que ayudarse unos a otros en la ardua tarea de hacer la compra. Pero hacer esto les retrotraería a una forma de vida en la que hay que invertir enormes cantidades de tiempo para conseguir comida. En lugar de desarrollar habilidades como productores y salir de la pobreza, los miembros del gueto se limitarían a trabajar de forma colectiva debido a la desaparición de los comerciantes. La prueba de que sería una alternativa poco eficiente es que no se lleva a cabo cuando hay comerciantes.

Si esto llegara a ocurrir, aparecerían las «fuerzas de reforma» de los planes urbanísticos con la solución alternativa de permitir al gobierno hacerse con el control de los negocios del gueto y nacionalizarlos. La lógica de esto desafía cualquier análisis. Si, para empezar, está claro que la intervención del gobierno (al prohibir cambios de precio en el gueto) fue la que creó el caos, ¿cómo iba a estar la solución en una nueva intervención del gobierno?

El primer problema de tal solución es su inmoralidad, pues implicaría obligar a todo el mundo a pagar por una industria alimentaria quisieran o no. Además, restringiría la libertad de los ciudadanos al prohibirles formar parte de la industria.

El segundo problema es pragmático. Basándonos en las pruebas disponibles, una solución así sería inviable. Hasta hoy, toda implicación del gobierno en la economía ha demostrado ser ineficaz, venal y corrupta, y la evidencia sugiere que no ha sido casualidad.

Esta ineficacia es fácil de explicar y más fácil de entender. Una «empresa» del gobierno es necesariamente ineficaz debido a que es inmune al proceso de selección del mercado. En el mercado, los empresarios con mayor capacidad para satisfacer a los clientes son los que obtienen más beneficios. De igual manera, los empresarios menos eficientes y que proporcionen menos

satisfacciones a sus clientes sufrirán pérdidas, con lo que tenderán a salir del mercado y hacer posible la expansión y el crecimiento de los empresarios mejor adaptados a las demandas de los clientes. Este continuo proceso de selección de los mejores asegura la eficacia de los empresarios. Al ser inmune a este proceso, el gobierno no es capaz de regular la actividad económica de sus empresas.

La venalidad y corrupción gubernamental son aún más fáciles de apreciar. Lo que no resulta tan fácil es darse cuenta de que la corrupción es una parte *necesaria* del funcionamiento de los negocios del gobierno. Es más difícil de comprender por nuestra creencia básica de cuales son las motivaciones de los que entran a formar parte del gobierno. Damos por hecho que la gente entra en un negocio para conseguir dinero, prestigio o poder, los instintos básicos del ser humano. Pero cuando se trata de política, perdemos el contacto con esta visión básica. Creemos que los que entran a formar parte del gobierno están «por encima del bien y el mal», que son «neutrales» y «objetivos». Aunque sepamos que *algunos* funcionarios del gobierno son venales, corruptos y solo buscan el dinero, les consideramos excepciones. La razón *básica* de estar en el gobierno es, insistimos, ofrecer un servicio altruista.

Es hora de rebatir este concepto erróneo. Los sujetos que entran en el gobierno no son distintos de los demás. Son sensibles a las tentaciones igual que los demás. Sabemos que los empresarios y sindicalistas son presumiblemente egoístas. Así que podemos asumir que los funcionarios de gobierno también lo son. No algunos de ellos, sino *todos* ellos.

No parece necesario señalar la importancia de los errores del gobierno en el ámbito de la comida: subsidios agrícolas, aranceles, precios mínimos, precios máximos, y políticas de «no cultives aquí». Aunque puedan no parecer intentos ineficaces de proveer bienestar al pueblo, es lo que son. Igual que las ventajas a los campesinos con grandes negocios y los pagos por no cultivar, que son otros intentos, disfrazados por los burócratas del gobierno, de estafar al pueblo.

Si el gobierno se convirtiera en el comerciante del gueto, la situación sería mucho peor que con los comerciantes privados. Ambos grupos buscan beneficios, con la única diferencia de que uno tiene el poder de obligarnos a obedecer, y el otro no. El gobierno puede forzarnos a comprar, los comerciantes privados tienen que competir por ello.

EL ACAPARADOR

¡Muerte al acaparador! Es un eslogan típico durante cualquier época de hambre. Proferido por demagogos que piensan que el acaparador provoca muertes por inanición al subir los precios de los alimentos, este eslogan es defendido con vehemencia por masas de gente sin conocimientos de economía. Esta forma de pensar, o más bien de no pensar, ha permitido a dictadores imponer incluso la pena de muerte a quienes han vendido alimentos demasiado caros durante hambrunas, sin la más mínima protesta por parte de los que siempre se preocupan por los derechos civiles y la libertad.

Pero la realidad del asunto es que, lejos de causar hambre e inanición, el acaparador es quien las evita. Y, para empezar, lejos de proteger las vidas de la gente, es el dictador el principal responsable, por provocar la hambruna. Por ello, el odio popular hacia el acaparador es una de las mayores perversiones de la justicia que se puedan imaginar. La mejor manera de apreciarlo es dándonos cuenta de que el acaparador es una persona que compra y vende mercancías con la esperanza de obtener un beneficio. Para ello, intenta comprar barato y vender caro.

Pero ¿qué tiene que ver comprar barato, vender caro, y obtener amplios beneficios con salvar a la gente de la inanición? Adam Smith lo explica muy bien con su doctrina de «la mano invisible», según la cual «cada individuo en particular pone todo su cuidado en buscar el medio más oportuno de emplear con mayor ventaja el capital de que puede disponer. Lo que desde luego se propone es su propio interés, no el de la sociedad en común: pero estos mismos esfuerzos hacia su propia ventaja le inclinan a preferir, sin premeditación suya, el empleo más útil a la sociedad como tal (...) solo piensa en su ganancia propia; pero en este y en otros muchos casos es conducido como por una mano invisible a promover un fin que nunca tuvo parte en su intención (...) porque siguiendo el particular por un camino justo y bien dirigido con miras a su interés propio, promueve el del común con más eficacia a veces que cuando intenta fomentarlo directamente^[8]». Esto es lo que promueve el acaparador con éxito al actuar en su propio interés egoísta, sin saber del bien público ni interesarse por él.

En primer lugar, el acaparador mitiga los efectos de la hambruna, pues almacena alimentos en épocas de bonanza para su propio beneficio. Compra y almacena comida para poderla vender más cara cuando escasee. Las consecuencias de esta actividad tienen un gran alcance. Sirven de aviso a otros miembros de la sociedad, pues la actividad del acaparador les anima a actuar igual. Se anima a los consumidores a comer menos y ahorrar más, a los importadores a importar más, a los campesinos a mejorar el rendimiento de sus cosechas, a los constructores a edificar más instalaciones de almacenamiento, y a los comerciantes a almacenar más alimentos. Así, cumpliendo con la doctrina de la «mano invisible», el acaparador, al desempeñar esta labor en busca de su propio beneficio, provoca que se almacene más comida durante años de bonanza que la que se habría almacenado en cualquier otro caso, y con ello mitiga los efectos adversos de los años de dificultad venideros.

Sin embargo, se puede objetar que esas buenas consecuencias solo se producirán si el acaparador evalúa correctamente las condiciones futuras. ¿Y si se equivoca? ¿Si prevé años de plenitud —y, al vender, incita a otros a hacer lo mismo— y los años que vienen son de escasez? En ese caso, ¿no sería él el responsable de *aumentar* la gravedad de la hambruna?

Sí. Si el acaparador se equivocara, sería responsable de una gran cantidad de daño. Pero existen poderosas fuerzas que tienden a eliminar a los acaparadores incompetentes. Por ello, el peligro que representan y el daño que provocan son más teóricos que reales. El acaparador que yerre en sus predicciones sufrirá graves pérdidas económicas. Comprar caro y vender barato puede que lleve a la economía por mal camino, pero seguro que va a causar estragos en las cuentas del acaparador. No podemos esperar que un acaparador acierte siempre en sus predicciones, pero si se equivoca más de lo que acierta, acabará agotando su capital, por lo que no permanecerá en una situación en la que sus errores puedan aumentar la gravedad de la hambruna. La misma actividad que perjudica al pueblo perjudica automáticamente al acaparador, lo que evita que continúe dicha actividad. Así, llega un momento en el que los acaparadores en activo son muy eficientes, y, por tanto, beneficiosos para la economía.

Contrastemos esto con la actuación de las agencias gubernamentales cuando asumen la tarea del acaparador de estabilizar el mercado alimenticio. Intentan dirigirse siguiendo una delgada línea situada entre almacenar demasiado y demasiado poco. Pero si cometen un error, ya no hay marcha atrás. El sueldo de un empleado del gobierno no sube ni baja dependiendo del

éxito de sus operaciones. Al no ser su propio dinero el que se va a ganar o perder, la atención que los burócratas dedican a gestionar sus operaciones deja mucho que desear. No hay una mejora paulatina en la precisión de los burócratas, mientras que sí la hay en la de los acaparadores independientes.

La queja general sigue siendo que el acaparador provoca que aumenten los precios de los alimentos. Si analizamos detalladamente la situación, nos daremos cuenta de que el efecto real es más bien la *estabilización* de los precios.

El acaparador compra en tiempos de plenitud, cuando el precio de los alimentos es excepcionalmente bajo. Al sacar alimentos del mercado, los precios suben. En los subsiguientes años de carestía, al volver estos alimentos al mercado, los precios bajan. Es obvio que la comida va a ser cara durante una hambruna, y que el acaparador la va a vender por un precio mayor que el que pagó por ella, ¡pero la comida no será tan cara como habría sido *sin* su actividad (recordemos que el acaparador no *provoca* la carestía de alimentos ya que esta suele ser el resultado de malas cosechas u otros desastres naturales o provocados por el hombre)!

Lo que hace el acaparador con los precios de los alimentos es reducirlos. En tiempos de bonanza, cuando los precios están *bajos*, el acaparador provoca que suban, al *acaparar* alimentos. En tiempos de hambre, cuando los precios están *altos*, el acaparador provoca que bajen al *revender* dichos alimentos. El resultado para sí es el de obtener beneficios, lo cual no es pernicioso, al contrario, el acaparador realiza un servicio de gran valor.

Y en lugar de honrar al acaparador, los demagogos y sus seguidores le desprecian. Pero prohibir el acaparamiento de comida tiene el mismo efecto en la sociedad que impedir a las ardillas almacenar frutos secos para el invierno —la inanición.

La International Ladies' Garment Workers' Union (antigua unión sindical de costureras estadounidenses, a la que nos referiremos en adelante por sus siglas «ILGWU») invirtió una gran suma en lanzar una campaña amplia e inusual, haciendo un llamamiento de un racismo y un jingoísmo sin precedentes. El lema de la campaña era que «los extranjeros» (deshonestos e indignos) estaban quitando puestos de trabajo a los estadounidenses (honestos, respetables e íntegros). Quizás el reclamo más famoso fuera el que muestra la etiqueta «Made in Japan (fabricado en Japón)» en una bandera estadounidense. Otro reclamo mostraba una imagen de un guante de béisbol acompañado de la frase «el gran juego no americano». El folleto que los acompañaba explicaba que los guantes de béisbol y las banderas estadounidenses eran importados.

La razón de ser de estos feroces ataques contra las importaciones fue que, según decían, creaban desempleo en los Estados Unidos. Algo que parecía plausible a nivel superficial. Al fin y al cabo, todos los guantes de béisbol y banderas estadounidenses que *podrían* haber sido fabricadas en territorio nacional, pero habían sido importadas, significaban un trabajo que podría haber sido realizado por estadounidenses. Ciertamente, esto significaba menos empleo para los trabajadores estadounidenses que en cualquier otro caso. Si el razonamiento se hubiera limitado a este aspecto, la demanda de la ILGWU de restringir, o incluso prohibir las importaciones, hubiera sido aceptable.

1. Sin embargo, era un alegato falso y sus consecuencias claramente irracionales. La premisa que justifica el proteccionismo a nivel nacional también lo justifica a nivel interestatal. Debemos ignorar la imposibilidad política (por anticonstitucional) de que se impongan aranceles entre un estado y otro. A fin de cuentas, esto es irrelevante para el alegato de la ILGWU del comercio restringido. Teóricamente, un estado podría justificar esta política de la misma manera en que lo hace una nación. Por ejemplo, el estado de Montana podría prohibir importaciones de otros estados alegando que representan un trabajo que se le podía haber dado a un ciudadano de Montana, y se iniciaría un programa de «compra Montana», lo cual sería exactamente

igual de ilógico y demente que la campaña de la ILGWU de «compra estadounidense».

Es más, el límite del alegato no está en el nivel estatal. Se puede aplicar a las ciudades con la misma justificación. Consideremos la importación de un guante de béisbol a la ciudad de Billings, en Montana. La producción de este artículo podría haber creado un puesto de empleo para un ciudadano de Billings, pero no ha sido así. En su lugar ha creado un puesto de trabajo para, por ejemplo, un ciudadano de Roundup, en Montana, donde ha sido fabricado. Los gobernantes de Billings podrían ponerse en el lugar de la ILGWU y declarar «patrioticamente» una suspensión del comercio entre sus ciudadanos y los forasteros de Roundup que agreden a su economía. Este arancel, al igual que los de mayores subdivisiones políticas, se aplicaría para proteger los trabajos de los ciudadanos.

Pero no hay razón lógica para detener el proceso a nivel urbano. La teoría de la ILGWU se puede extender de manera lógica a los barrios de Billings, o a las calles. «Compra en la calle Elm», o «No a la exportación de trabajos a la calle Maple» se gritaría en manifestaciones proteccionistas. Del mismo modo, los inquilinos de un piso en la calle Elm podrían volverse en contra de los vecinos de otro piso de la misma calle. Y tampoco acabaría ahí la cosa. Tendríamos que concluir que este alegato se aplica incluso a nivel *individual*, porque cada vez que un sujeto realiza una compra, se está quitando el derecho de fabricar el producto él mismo. Cada vez que compra zapatos, pantalones, guantes de béisbol o banderas, está creando oportunidades de empleo para otra persona, y, con ello, está anulando las suyas. Así, la lógica intrínseca del proteccionismo de la ILGWU lleva a insistir en la autosuficiencia absoluta, a desentenderse del comercio con otra gente, y a fabricar uno mismo todos los productos necesarios para su bienestar.

Está claro que esta perspectiva es absurda. Todo el entramado de la civilización se basa en el apoyo mutuo, en la cooperación, y en el intercambio entre la gente. Defender el cese de todo intercambio es ilógico, y a eso es a lo que lleva ineludiblemente la posición proteccionista. Si se acepta el alegato de la prohibición de intercambio a nivel nacional, no hay razón lógica por la que no vaya a continuar a nivel interestatal, urbano, entre barrios, calles o pisos. El único lugar donde se pararía sería el individuo, porque el individuo es la menor unidad posible. Las premisas que derivan inevitablemente en una conclusión absurda son absurdas en sí mismas. Por ello, pese a lo convincente que pueda parecer el proteccionismo a simple vista, hay *algo* terriblemente incorrecto en él.

La esencia concreta de la falacia es una mala interpretación de la naturaleza del libre intercambio. Creemos que el intercambio supera al fuego, a la rueda y al pulgar oponible a la hora de explicar la superioridad de la raza humana, pues es el intercambio y ninguna otra cosa lo que permite la especialización y la división del trabajo.

En su vida cotidiana, la gente consume prácticamente cientos de miles de productos diferentes cada año. Si no fuera por la especialización, cada sujeto tendría que fabricar todos esos productos por sí mismo, una tarea imposible. De hecho, la gente no sería capaz de producir comida suficiente para sí mismos, no digamos producir otros bienes que pudieran desear. La producción *eficiente* de alimentos implica la producción de muchas otras cosas, incluyendo bienes de capital. La producción de dichos alimentos incluye a *todas las personas* que participan en la fabricación de todos los productos que se distribuyen por toda la población. Es cierto que sin el fuego, la rueda, y los pulgares oponibles la humanidad se encontraría en un estado lamentable. Pero sin la especialización, al ser imposible para casi todos alimentarse a sí mismos, se enfrentarían a tener que morir de inanición.

Gracias a la especialización, cada sujeto puede limitar sus esfuerzos productivos a las áreas que maneja mejor. Pero el intercambio es el eje sobre el que gira todo este sistema. Sin la posibilidad de intercambiar, la gente amontonaría enormes cantidades de inútiles imperdibles, clips, o cualquier otra cosa. Si no existiera la posibilidad de realizar intercambios, desaparecerían los incentivos por la especialización y la división del trabajo. Todos nos veríamos forzados a retrotraernos al intento suicida de volvernos autosuficientes.

2. Otra razón importante para rechazar el alegato del proteccionismo es que no tiene en cuenta las exportaciones. Es cierto que por cada bandera estadounidense y por cada guante de béisbol importado a los Estados Unidos, esta nación pierde algunos trabajos, pero lo que los proteccionistas convenientemente olvidan es que por cada trabajo perdido en la industria nacional debido a la competencia de las importaciones, se puede conseguir un trabajo en alguna industria de exportación.

Asumamos que los estados de Vermont y Florida son autosuficientes. Ambos producen, entre otras cosas, sirope de arce y naranjas. Debido a las diferentes condiciones climáticas, el sirope de arce es escaso y caro en Florida, y las naranjas son escasas y caras en Vermont. Para cultivar naranjas en Vermont necesitan invernaderos, y el sirope de arce de Florida se obtiene de arces almacenados en enormes cámaras frigoríficas.

¿Qué pasaría si de repente ambos estados empezaran a intercambiar? Obviamente, que Vermont empezaría a importar naranjas y Florida a importar sirope. Enseguida aparecería la ILGWU o cualquier otro grupo de presión proteccionista señalando que importar sirope de arce a Florida conllevaría arruinar su pequeña industria de sirope de arce, y la importación de naranjas a Vermont arruinaría su industria de naranjas. Los proteccionistas ignorarían el hecho de que se podrían conseguir trabajos en la industria de naranjas de Florida, y en la industria de sirope de arce de Vermont. Centrarían nuestra atención en los trabajos *perdidos* por culpa de las *importaciones* e ignorarían por completo los trabajos *ganados* gracias a las *exportaciones*. Por supuesto que es cierto que se perderían trabajos en la industria de las naranjas de Vermont y en la industria del jarabe de arce de Florida. Pero no es menos cierto que los trabajos *aumentarán* en la industria del sirope de arce de Vermont y en la industria de las naranjas de Florida.

Habría menos trabajos disponibles en las industrias de ambos, estados pues el cultivo de naranjas necesita menos personal humano en Florida que en Vermont, y el sirope de arce se puede fabricar con más eficiencia en Vermont que en Florida. Pero lejos de ser una desventaja, ¡este es uno de los *beneficios* del intercambio! Los trabajadores liberados de estas industrias pasan a estar disponibles para proyectos que antes no podían realizarse. Por ejemplo, si no existía un sistema moderno de transporte, y la industria tenía que funcionar con individuos llevando 50 kilos a la espalda, cientos de miles de personas tendrían que abandonar otros campos para satisfacer las necesidades de la industria del transporte. Así, habría que abandonar muchos proyectos e industrias. Gracias a los métodos modernos se necesitan menos empleados. Los trabajadores sobrantes estarían libres para trabajar en otras áreas, con todos los beneficios para la sociedad que ello implica.

La medida en que se redujeran los trabajos en las industrias de la naranja y el sirope de arce en Vermont y Florida dependería, en un análisis final, de la manera en que la gente quisiera invertir estos nuevos ingresos. Solo si la gente decidiese gastar todos los nuevos ingresos en naranjas y sirope de arce la situación de empleo en ambas industrias no cambiaría una vez comenzado el intercambio, y el mismo número de trabajadores produciría más sirope de arce y naranjas. Pero es más probable que la gente decidiera invertir parte de sus nuevos ingresos en estos dos productos, y el resto en otros bienes. El empleo en ambas áreas disminuiría de alguna manera (pese a que esta plantilla reducida seguiría produciendo más que antes), pero aumentaría en las industrias cuyos productos fueran deseados por los consumidores.

En un análisis global, el intercambio beneficiaría a ambas regiones. Pese a la reducción de trabajo en las industrias suplantadas por importaciones, habría un aumento en las industrias de importación propias, y en las nuevas industrias que se desarrollaran gracias a la disponibilidad de trabajadores. Pero los proteccionistas no están del todo equivocados. El intercambio crearía problemas en las industrias suplantadas que serían perjudiciales a corto plazo para algunos trabajadores. Por ejemplo, en Vermont ya no habría demanda de especialistas en la producción de naranjas, ni en Florida de especialistas en sirope de arce. Habría trabajos disponibles para estas personas en otras industrias, pero, al tener que entrar como principiantes, probablemente tendrían que aceptar un recorte salarial, además de un importante curso de aprendizaje.

Así que la pregunta es: ¿quién pagaría los cursos de aprendizaje, y quién iba a cargar con las pérdidas derivadas de la reducción salarial de la nueva industria? Los proteccionistas, por supuesto, defenderían que el gobierno o los capitalistas tendrían que pagar los platos rotos, pero no hay justificación para tal cosa.

En primer lugar, es preciso aclarar que solo los trabajadores *expertos* sufren un recorte salarial al cambiar a la nueva industria. El resto entrarán en ella con el mismo nivel con el que trabajaban en la antigua. En lugar de limpiar el suelo de una planta de producción de sirope de arce, limpiarán los suelos de una, pongamos, fábrica textil. El trabajador experto, por el contrario, tiene habilidades específicas que son de mayor utilidad en una industria que en la otra. No es igual de útil en la nueva industria, por lo que no puede reclamar el mismo salario.

En segundo lugar, es preciso comprender que el trabajador experto es un inversor, al igual que el capitalista. El capitalista invierte en cosas materiales, y el trabajador invierte en sus habilidades. Todos los inversores tienen una cosa en común, y es que la rentabilidad de sus inversiones es incierta. De hecho, cuanto mayor sea el riesgo, mayor será la posible ganancia. Siguiendo con el ejemplo, parte de la razón por la que los expertos cultivadores de Florida y los expertos productores de sirope de arce de Vermont recibían sueldos elevados antes de que los Estados iniciaran el intercambio, era el riesgo de que este intercambio se iniciara algún día.

¿Deberían los expertos cultivadores de naranjas recibir subsidios por el aprendizaje y los recortes salariales que tendrán que aceptar hasta volver a ser expertos, ahora que deben abandonar la industria en la que eran especialistas con grandes salarios? ¿O deberían correr con los gastos y las pérdidas? Para

empezar, parece claro que cualquier subsidio sería un intento de mantener a los expertos en el estilo de vida al que se han acostumbrado, sin hacerles pagar ninguno de los riesgos que conlleva el hacer posible dicho estilo de vida. Además, dicho subsidio, que provendría de los impuestos que paga fundamentalmente la clase baja, constituiría un subsidio que los pobres inexpertos se verían obligados a pagar a los ricos expertos.

3. Consideremos que se da la situación que parece ser la pesadilla de los proteccionistas. Imaginemos que *todas* las industrias de un país superan a las del resto del mundo. Supongamos que Japón (el hombre del saco de la ILGWU) puede producirlo *todo* con más eficiencia que Estados Unidos —no solo banderas, guantes de béisbol, radios, televisores, coches y minicadenas, sino *todo*. ¿Sería válida entonces la teoría de que deberíamos restringir el intercambio por la fuerza?

La respuesta es que *nunca* existe justificación para restringir el intercambio entre dos adultos que consienten, ni tampoco entre naciones de adultos que consienten, y mucho menos basándonos en que el intercambio vaya a resultar perjudicial para una de ellas, pues si una de las partes pensara que el intercambio le va a perjudicar, se limitaría a rechazarlo. La prohibición no sería necesaria. Y si ambas partes consienten en que el intercambio se produzca, ¿qué derecho tendría una tercera para prohibirlo? La prohibición equivaldría a negar la madurez mental de una o ambas partes, pues les presupone niños que no tienen el sentido común o el derecho de participar en un contrato.

Pese a todos estos razonamientos morales, los proteccionistas seguirían queriendo prohibir el intercambio con el alegato de que, de no hacerlo, el desastre sería inevitable. Examinemos la situación que se daría entre los Estados Unidos y Japón en las dantescas circunstancias anteriormente estipuladas. Supuestamente, Japón exportaría bienes y servicios sin importar nada de los Estados Unidos. Esto traería prosperidad a la industria japonesa, y depresión a la estadounidense. Llegaría un momento en que Japón proveería a Estados Unidos de *todas* sus necesidades, y, al no haber exportaciones para compensarlo, la industria estadounidense se estancaría. El paro ascendería a proporciones extraordinarias en Estados Unidos, y este país se volvería totalmente dependiente de Japón.

Esta descripción puede sonar un tanto absurda, pero tanto la historia del proteccionismo estadounidense como el éxito de la campaña de la ILGWU indican que estas «pesadillas» tienen mayor extensión de lo que podría

imaginarse. Quizás este mal sueño prevalezca porque es más fácil encogerse de pánico que enfrentarse a los miedos.

Al contemplar esta pesadilla, surge la pregunta de qué iban a usar los estadounidenses para *comprar* los artículos japoneses. No podrían usar oro (o cualquier otro metal precioso que sirva de moneda), porque el oro en sí mismo sería una mercancía. Si los estadounidenses usaran oro para pagar por las importaciones estarían *exportando* oro, lo cual contrarrestaría el desempleo provocado por las importaciones, y volverían a la situación prototípica. Los estadounidenses perderían trabajos en radio y televisión, pero los ganarían en minería de oro. La economía estadounidense se parecería a la de Sudáfrica, que paga la mayor parte de sus importaciones exportando oro.

La única alternativa de pago serían los dólares estadounidenses. Pero ¿qué haría Japón con los dólares? Solo hay tres posibilidades: los devolvería como pago por exportaciones estadounidenses, los almacenaría, o los gastaría en productos de otros países. Si optara por la tercera opción, los países con los que comerciara tendrían las mismas tres opciones: gastarlo en los Estados Unidos, guardarlo, o gastarlo en otros países, y lo mismo para los países con los que estos países comerciasen. Si dividimos el mundo en dos partes —los Estados Unidos y el resto de países, podemos apreciar que las tres posibilidades se reducen a dos: o el dinero vuelve a Estados Unidos para comprarles bienes, o no.

Asumamos que ocurre lo «peor» —que el dinero no vuelve para estimular las exportaciones. Lejos de ser un desastre para los Estados Unidos, como pretenden los proteccionistas, ¡sería una bendición absoluta! Los billetes enviados fuera del país no serían más que papel, papel sin valor alguno. Y Estados Unidos no tendría ni que «gastar» mucho papel —les bastaría con limitarse a emitir dólares con ceros adicionales impresos. Así, en la pesadilla de la ILGWU, Japón enviaría los productos de su industria, y a cambio Estados Unidos no le enviaría a Japón más que trozos de papel verde con muchos ceros impresos. Sería un ejemplo excelente de lo que es un regalo. Si el resto de países no reinvirtiera los euros en los Estados Unidos le harían un gran obsequio. ¡Los estadounidenses recibirían los productos, y el resto de países recibiría papel sin valor!

Contrariamente a las fantasías de la ILGWU y otros grupos proteccionistas, los receptores de numerosos regalos no suelen sufrir indecibles agonías. Israel lleva décadas recibiendo subvenciones de Alemania y regalos de los Estados Unidos, sin haber sufrido ningún daño por ello. El país receptor no *tiene* por qué cesar su propia producción, pues los deseos de

cualquier pueblo son ilimitados. Si los japoneses le dieran un Toyota a cada estadounidense, pronto estos querrían dos, tres o más Toyotas. Obviamente, es inconcebible para un japonés (o para cualquiera) sacrificarse hasta el punto de intentar saciar los deseos de todos los estadounidenses sin recompensa, y solo en el caso de que logran llevar a cabo esta tarea imposible la industria estadounidense se colapsaría, pues *todos* tendrían *todo* lo que quisieran.

Pero en este caso imaginario, el colapso de la industria nacional no sería algo condenable, sino *digno de alabanza*. Los estadounidenses solo cesarían toda la producción si sintieran que tienen las suficientes posesiones materiales y que continuarían teniéndolas en el futuro. Semejante situación no solo no es horrible, sino que, para los estadounidenses, sería lo más parecido a una utopía.

La realidad, por supuesto, es que los japoneses y el resto de países *no* se contentarían con almacenar los euros que los Estados Unidos les pagaran por sus productos. En cuanto llegaran a cierto nivel de desequilibrio, invertirían los euros en Estados Unidos, estimulando las exportaciones del país. Comprarían bienes estadounidenses, con lo que estimularían directamente las exportaciones del país. O pedirían oro a cambio de sus dólares («atacando» al dólar), lo que conllevaría una devaluación que aumentaría la competitividad de las exportaciones estadounidenses en el mercado mundial. En cualquier caso, los dólares volverían a los Estados Unidos, y sus industrias de exportación se verían estimuladas. Las pérdidas de empleos provocadas por las importaciones se contrarrestarían con ganancias de otras partes, igual que en el caso de Vermont y Florida.

¿Por qué iba Japón a comerciar con un país con menor eficiencia industrial? Por la diferencia entre ventaja absoluta y ventaja comparativa. Los intercambios entre dos partes (países, estados, ciudades, pueblos, barrios, calles o personas) no tienen lugar por su habilidad absoluta para producir, sino por su habilidad relativa. El ejemplo clásico es el del mejor abogado de la ciudad, que también es el mejor taquígrafo. Tiene una ventaja absoluta sobre su secretaria a la hora de prestar cada uno de los dos servicios. Sin embargo, decide especializarse en la profesión en la que tiene una *ventaja comparativa* —la ley. Es 100 veces mejor abogado que su secretaria, pero solo el doble de eficiente como taquígrafo. Le resulta más provechoso dedicarse a la profesión legal, y contratar (comerciar con) una secretaria. Esta tiene una ventaja comparativa en la taquigrafía: solo tiene el 1 % de efectividad en el ámbito jurídico, en comparación con su jefe, pero es la mitad

de buena que él en la taquigrafía. Puede ganarse la vida realizando un intercambio pese a ser peor en ambas destrezas.

El Japón que hemos imaginado tiene una ventaja absoluta en la producción de todos los bienes. Pero cuando los japoneses devuelven los euros a los Estados Unidos a cambio de bienes, este país exporta los bienes en los que *él* tiene una ventaja comparativa. Si los Estados Unidos son la mitad de buenos que Japón en la producción de trigo, pero solo la cuarta parte de buenos en la producción de radios, los Estados Unidos exportarán trigo en pago por la importación de radios. Y todos saldrán ganando.

En resumen, no importa cuán extrema sea la situación concebida, el alegato proteccionista prueba ser inapropiado. Pero la fuerza emocional de este llamamiento ha provocado el desprecio hacia los importadores. Por persistir en el desempeño de una tarea que supone implícitamente una ayuda, los importadores deben ser tratados como los grandes benefactores que son.

EL INTERMEDIARIO

Dicen que los intermediarios son explotadores. Que su caso es peor incluso que el del resto de especuladores —que al menos proveen algún tipo de servicio— y que su productividad es completamente inexistente. Compra un producto hecho por otro y lo revende a un precio mayor, sin haberle añadido nada, salvo el coste para el consumidor. Si no hubiera intermediarios, los bienes y servicios serían más baratos, sin perder en cantidad ni calidad.

Pese a estar muy extendido, es un concepto erróneo. Muestra una alarmante ignorancia de la función económica del intermediario, quien sí que realiza un servicio. Si se le eliminara, todo el orden de la producción se sumiría en el caos. Se reduciría, o directamente desaparecería, la disponibilidad de bienes y servicios, y la cantidad de dinero necesaria para adquirirlos aumentaría salvajemente.

El proceso de producción de un «producto» prototípico consiste en juntar materias primas y trabajar con ellas. Para ello es necesario disponer, entre otras cosas, de maquinaria, que habrá que adquirir, preparar, arreglar, etc. Cuando se ha fabricado el producto final, este debe ser asegurado, transportado, controlado, promocionado y vendido. Hay trabajo legal que hacer, registros que archivar, y comprobar que las finanzas están en orden.

La fabricación y consumo de nuestro producto prototípico se puede representar de la siguiente manera:

N.º 10

9

8

7

6

5

4

3

2

1

El número 10 representa la primera fase de producción de nuestra mercancía y el número 1 la última, cuando el producto está en manos del consumidor. Del 2 al 9 están las fases intermedias de producción, todas ellas llevadas a cabo por intermediarios. Por ejemplo, la n.º 4 podría ser un publicista, un minorista, un mayorista, un agente, un representante, un economista, un ensamblador, o un transportista. No importa cual sea su título o función específicos, la cuestión es que este intermediario compra al n.º 5 y revende el producto al n.º 3. Sin especificar, o saber siquiera qué es lo que hace exactamente, es obvio que el intermediario realiza un servicio necesario de una manera eficiente.

Si no fuera un servicio necesario, el n.º 3 no compraría al producto al n.º 4 a un precio mayor del que le costaría comprárselo al n.º 5. Si el n.º 4 no estuviera realizando un servicio valioso, el n.º 3 «eliminaría al intermediario» y compraría el producto directamente al n.º 5.

Así, se supone que el n.º 4 está realizando una labor eficiente —al menos más eficiente de lo que podría hacer el n.º 3 por sí mismo. Si no lo estuviera haciendo, el n.º 3, de nuevo, eliminaría al intermediario n.º 4 y haría esa labor directamente.

Igual de cierto es que el n.º 4, al realizar una función necesaria de una manera eficiente, no está cobrando de más por sus esfuerzos. Si lo hiciera, al n.º 3 le saldría más a cuenta prescindir de sus servicios, y, o bien realizarlos él mismo, o bien subcontratar a otro intermediario. Además, si el n.º 4 estuviera consiguiendo un beneficio mayor que el que se gana en otras fases de la producción, los empresarios que se dedicaran a dichas otras fases se moverían a la del n.º 4, lo que reduciría el margen de beneficio hasta igualarlo al

obtenido en las otras fases (con el riesgo y la incertidumbre que ello conllevaría).

Si el intermediario n.º 4 fuera eliminado por decreto legal, su trabajo tendría que realizarlo el n.º 3, el n.º 5 u otros, o si no, el producto no podría salir al mercado. Si el n.º 3 o el n.º 5 realizaran ese trabajo, el coste de producción ascendería. El hecho de que comercien con el n.º 4 siempre que sea legalmente posible indica que no pueden hacer el trabajo igual de bien que ellos —es decir, por el mismo precio o menos. Si se eliminara la fase del n.º 4 por completo, y nadie realizara su función, el proceso de producción se vería interrumpido al llegar a ese punto.

A pesar de este análisis, mucha gente sigue pensando que hay algo más «puro» y «directo» en realizar intercambios sin que haya ningún intermediario involucrado. Quizás los problemas que supondría lo que los economistas llaman la «coincidencia recíproca de necesidades» les abrirían los ojos.

Consideremos el apuro en el que se encuentra una persona que tiene un barril de pepinillos que quiere cambiar por un pollo. Debe encontrar a alguien que tenga un pollo y lo quiera cambiar por un barril de pepinillos. Imagine la extraña coincidencia que tendría que darse para que los deseos de ambas personas se encontraran. Esta «coincidencia recíproca de necesidades» es de hecho tan rara, que lo normal será que ambos acudan a un intermediario, siempre que haya uno disponible. Por ejemplo, el dueño de los pepinillos, que quiere un pollo, cambiaría su mercancía al intermediario por un bien más fácil de intercambiar (oro), y usaría el oro para comprar un pollo. Al hacerlo, ya no tendría que buscar a alguien con un pollo que quisiera un barril de pepinillos. Cualquier persona con un pollo le valdría, independientemente de que quisiera o no los pepinillos. Es evidente que la aparición del intermediario simplifica enormemente el intercambio, pues *hace innecesaria la coincidencia recíproca de necesidades*. Lejos de explotar al consumidor, en muchas ocasiones es el intermediario quien hace posibles los deseos del consumidor.

Algunos de los ataques contra el intermediario se basan en argumentos que están representados en los siguientes diagramas. En un tiempo anterior, representado por el diagrama 1, el precio de producto era bajo, al igual que la porción correspondiente al intermediario. Más tarde (diagrama 2), la porción correspondiente al valor del producto manipulado por el intermediario subió, al igual que el coste final del producto. Se usaron ejemplos como este para probar que la subida de precios de la carne en la primavera de 1973 fue

debida a intermediarios. Pero, si algo probaron, fue precisamente lo contrario. La porción correspondiente a los intermediarios creció, ¡pero solo porque sus contribuciones también lo hicieron! Una porción mayor que no fuera acompañada de una mayor contribución se limitaría a aumentar los beneficios, lo que atraería a una gran cantidad de empresarios, cuya entrada en el sector eliminaría los beneficios. Así que si aumenta la porción de los intermediarios, solo puede ser porque aumente su productividad.

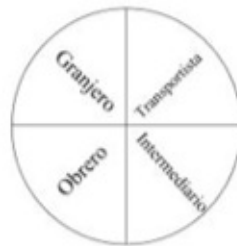


Diagrama 1



Diagrama 2

Los anales de la economía empresarial están plagados de ejemplos de este fenómeno. ¿Quién puede negar que los supermercados y grandes almacenes juegan un papel más importante (y ocupan una mayor porción del mercado) que los intermediarios en tiempos pasados? Y, además, los supermercados y grandes almacenes conllevan *más* eficiencia, y *menores* precios. Estos nuevos sistemas de venta al por menor requieren de *mayores* gastos en las fases de producción de los intermediarios, pero una mayor eficiencia deriva en un menor precio final.

EL ESPECULADOR

Está claro que el lucro y todo lo relacionado con él lleva siendo objeto de ataques desde hace mucho tiempo. Lo que no está tan claro es por qué se producen estos ataques.

Podemos distinguir varios patrones diferentes: la protesta más común es la de que los beneficios del lucro, al contrario que otras fuentes de ingresos como los salarios, los alquileres o incluso los intereses (pago por el riesgo de esperar), *no han sido ganados*. No existe ningún esfuerzo ni trabajo honesto asociado con el lucro que justifique este dinero adicional. La mayoría de la gente no entiende el proceso por el que se obtienen estos beneficios, y asumen que hay *algo* de indecoroso en ello... «no es justo obtener beneficios sin tener que *trabajar*».

Otra de las protestas contra el lucro, en especial cuando se trata de grandes sumas, es que los beneficios obtenidos empobrecen al resto de la humanidad. La base de esta afirmación es que hay una cantidad limitada de riquezas, y si los que se lucran se llevan una gran parte de ella, queda menos para los demás. Por ello, sus beneficios no solo «no son merecidos», porque «no se los han ganado», sino que, además, perjudican a la gente pues desvían fondos del resto de la sociedad.

También parece que muchos de estos beneficios se ganan aprovechándose del desamparo de otros. Esta perspectiva constituye un tercer tipo de protesta, que se refleja en la desdeñosa expresión popular que afirma que el lucro se obtiene «de la miseria de los demás». Cuando este «desamparo» consiste en una falta de conocimiento, los detractores de las actividades lucrativas las condenan con aún más agresividad. Por ejemplo, es particularmente irritante cuando los beneficios se obtienen por el mero hecho de que el cliente no se ha dado cuenta de que el mismo producto cuesta menos en un lugar cercano. Si el cliente es pobre, el odio hacia quien se lucra es aún mayor.

Los argumentos típicos para defender el ánimo de lucro dejan mucho que desear. Hasta ahora, se han limitado a señalar que: 1) los beneficios son patrióticos, por lo que atacarlos es antiamericano e incluso comunista; 2) en realidad no ganan tanto; y 3) en muchos casos donan el dinero a la beneficencia. No hace falta decir que, como defensas, no son precisamente

formidables. Hay que considerar las funciones del lucro en la economía moderna, y hacer un esfuerzo por ofrecer una defensa algo más vehemente del antiguo y honorable vocación de lucrarse.

Para empezar, los beneficios los obtienen empresarios que ven y aprovechan oportunidades que otra gente no ve con facilidad. Estas oportunidades varían según el caso, pero todos tienen en común que realizan intercambios que les son ventajosos, pero que nadie les ofrecería si no hubiera un empresario de por medio. En el ejemplo más frecuente, el empresario observa una discrepancia entre diferentes precios: un tarro de fresas a 25 centavos en Nueva Jersey y a 45 en Nueva York. Siempre que los gastos asociados con el transporte de las fresas (gasolina, seguro, almacenamiento, deterioro, etc.) sean menores que la diferencia de precio de 20 centavos por tarro, el empresario se encuentra en la situación de poder ofrecer dos tipos de intercambio: puede ofrecer la compra de fresas en Nueva Jersey a un precio ligeramente superior al de 25 centavos por tarro, y puede ofrecer la venta de fresas a los neoyorquinos a un precio inferior a 45 centavos por tarro. Obtendrá beneficios en ambos casos, siempre que encuentre gente con la que comerciar, o bien ofreciéndoles un mayor precio por sus bienes, o bien ofreciéndoselos a un precio inferior al que están acostumbrados a pagar.

Además del caso intratemporal de la discrepancia de precios, está el caso intertemporal en el que se puede observar una discrepancia de precios entre los bienes del presente y los del futuro. Pongamos como ejemplo los *frisbees*. Consideremos todos los factores de producción —terreno, trabajo y capital— necesarios para que el producto final salga a la venta. Los factores de producción son bienes en sí mismos, y, por ello, tienen precios. Tras calcular el tiempo que hará falta para convertir estos factores en el producto final, surgen tres posibilidades: 1) que no haya discrepancia entre los precios de los factores y el precio del producto final; 2) que haya discrepancia, y que los precios de los factores sean elevados en relación al precio del producto; y 3) que haya discrepancia, y el precio del producto final sea elevado en relación al precio de los factores.

Si no hay discrepancia de precios, ningún empresario que pretenda tener éxito actuará, pero si el precio de los factores es relativamente alto, el empresario no se embarcará en la producción. Sería un desperdicio gastar recursos relativamente valiosos en un producto final que, en comparación, no tendrá valor alguno. Además, vendería sus acciones pertenecientes a las compañías que participaran en dicha producción. O, si no las poseyera, podría pactar comprarlas en el futuro al elevado precio actual (lo cual no reflejaría el

error de fabricar *frisbees* usando recursos más costosos de lo que acabarán costando los propios *frisbees*). Puede cubrir estas ventas adquiriendo la misma cantidad de acciones en el futuro, cuando calcule que su precio se va a reducir debido al error de producción. A mucha gente le desconcierta este proceso, que se da en llamar «venta corta». Se preguntan cómo es posible vender en el futuro algo que no tienes, pero al precio de hoy. Estrictamente hablando, uno no puede vender algo que no posee, si bien es cierto que es posible *prometer* vender en el futuro algo que todavía no se tiene, y *entonces* entregarlo, en cumplimiento del contrato de venta. Para comprobar si hemos entendido este concepto, podemos preguntar ¿quién estará de acuerdo en *comprar* acciones en el futuro al precio actual? Aquellos que estimen que el precio va a subir, pero no quieren invertir el dinero ahora.

Si, por otro lado, el empresario considera que el precio del producto final va a ser mayor que los gastos combinados de todos los factores, su actuación será la contraria: producirá los *frisbees* o invertirá en compañías que los produzcan.

El tercer tipo de oportunidad oculta de la que el empresario puede sacar provecho no implica ninguna discrepancia de precios, ni intertemporal ni intratemporal. Este tipo de oportunidad se refiere a bienes que aún no han sido producidos, por lo que todavía no tienen precio. Consideremos, a este respecto, el *frisbees* *antes* de que se haya producido o inventado. En ese momento no había garantía de que el público fuera a aceptarlo. En este tipo de casos el empresario tiene la corazonada, considera, o predice que hay algo, cuya carencia puede no ser aparente para los demás, que los consumidores valorarían enormemente si supieran de su existencia y se les convenciera de sus beneficiosos atributos. En este caso, el empresario hace de institutriz de la idea, a través de los procesos de invención, financiación, publicidad y otros pasos necesarios para que la idea consiga la aceptación del público.

Una vez hemos considerado algunos de los tipos de actividades que desarrollan los empresarios que se lucran, podemos pasar a evaluar sus consecuencias.

Una de ellos es inmediatamente notable —la obtención y diseminación de conocimiento. El conocimiento de productos no creados hasta la fecha es un ejemplo obvio y drástico, pero, como hemos visto, el conocimiento obtenido por el lucro no se limita a ocurrencias extrañas. El empresario da a conocer al mercado diariamente diferenciales de precio tanto intertemporales como intratemporales.

Este conocimiento es muy beneficioso para todos aquellos a los que afecta. Sin él, los habitantes de Nueva Jersey estarían comiendo fresas que preferirían vender, si encontraran alguien dispuesto a pagar más de 25 céntimos por tarro. Es decir, si la gente de Nueva Jersey se come las fresas es porque ignoran que hay gente que las valora más que ellos. Además, sin este conocimiento, habría gente en Nueva York que *no* comiera fresas porque asumirían que la única manera de obtenerlas sería pagando 45 céntimos por tarro, cuando, en realidad, podrían obtenerlas por menos.

Por supuesto, el empresario no imparte este conocimiento como lo haría un profesor. No se dedica a ir por el país repartiendo información. De hecho, una vez cumplido su trabajo, nadie en Nueva Jersey ni Nueva York se habrá dado cuenta de los precios relativos de las fresas. Lo que hace el empresario es asegurarse de que se noten los *efectos* de conocer los precios en distintos lugares. El empresario no imparte el conocimiento directamente, se limita a repartir unas fresas que nunca habrían sido distribuidas de no saberse sus precios.

Es totalmente cierto que el empresario se beneficia de la ignorancia de otras personas. Si el conocimiento relevante fuera de ámbito público, difícilmente podría el empresario sacar beneficios de transportar fresas de Nueva Jersey a Nueva York. Por muy cierto que sea, es bastante poco censurable. Cualquiera cuya función sea la de vender una mercancía *debe* venderla a aquellos que no la tengan. El hecho de que esta carencia esté determinada por la ignorancia no hace que la carencia —o la necesidad— sea menos real. El empresario «se aprovecha» de la ignorancia de sus clientes del mismo modo en que el granjero «se aprovecha» del hambre de sus clientes —proporcionándoles aquello de lo que no disponen.

Es por ello que, para obtener beneficios, el empresario que se lucra no se aprovecha de nadie. No es cierto que para compensar sus ganancias tengan que producirse pérdidas en algún otro lugar de la economía, porque es falso que el empresario no cree nada. El empresario crea. Crea la posibilidad de cooperación entre dos grupos dispares y, en muchos casos, ampliamente separados. Es como si fuera un agente o intermediario de las *oportunidades*. Su función es comprobar que no se dejan pasar oportunidades de beneficio mutuo. La razón por la que este tipo de esfuerzo debería denigrarse y tacharse de «trabajo deshonesto» supera la capacidad de comprensión.

Además de servir de foco de atención para el uso del conocimiento, el empresario que se lucra beneficia a la gente, pues les ofrece opciones que de otro modo no tendrían. El caso del empresario que presenta al público un

producto completamente nuevo es otro buen ejemplo de ello. Pero el principio se aplica incluso en el caso, más prosaico, de discrepancias de precio intertemporales, pues la sociedad se beneficia cuando los recursos valiosos *no* derivan en productos finales de menor valor que los propios recursos. Dichos recursos pueden usarse para producir productos finales más valiosos, es decir, productos finales que los consumidores consideran más valiosos que los recursos usados para producirlos.

Hay que tener en cuenta que todas las transacciones empresariales son estrictamente voluntarias. Las personas que comercian con el empresario tienen la libertad tanto de rechazar como de aceptar sus ofertas. Si aceptan, solo puede deberse a que consideran que el intercambio les beneficia. Puede que se arrepientan de su decisión, o que deseen haber podido pagar menos por su adquisición, o vendido su mercancía a un mayor precio. Pero eso no cambia el hecho de que el empresario ofrece un intercambio que ambas partes consideran beneficioso en el momento en que es ofrecido. Este es un alegato importante, que deja al empresario en buen lugar. Un alegato que, por ejemplo, no se puede sostener en defensa de las transacciones con el gobierno, pues no se puede decir que sean completamente voluntarias.

Otra de las consecuencias de este proceso es que, una vez se ha producido en un mercado concreto, hay menos oportunidades de continuarlo. Su éxito planta las semillas de su desaparición. Una vez el empresario ha localizado y aprovechado la oportunidad, su función ha concluido. Al igual que el *llanero solitario* en su época, el «empresario solitario» debe seguir su camino para mejorar la situación en otro lugar. No obstante, si poco después se volvieran a producir desequilibrios en los precios, el empresario regresaría.

Los incentivos que subyacen tras el intento del empresario de juntar las partes dispares de la economía es el beneficio que pretende obtener con su trabajo, lo cual es un magnífico ejemplo de los efectos beneficiosos del sistema de pérdidas y ganancias, pues el empresario con éxito —aquel que obtiene beneficios— mantiene a la economía unida al reducir las discrepancias de precios, mientras que el empresario que compra cuando debería vender, o vende cuando debería comprar (y, en lugar de reducir las discrepancias de precios y unir la economía, aumenta las discrepancias y perturba la economía), pierde dinero. Cuantos más errores cometa, menos capacidad tendrá para seguir cometiéndolos. No podemos esperar que la economía esté totalmente libre de errores. Pero no debemos tomar a la ligera un mecanismo que tiende a mejorar en cualquier momento y de forma automática el trabajo de la clase empresarial.

Pese a haber demostrado los efectos beneficiosos del lucro, no hemos mencionado la especulación. Es importante hacerlo, pues habrá quien afirme, siguiendo el espíritu aristotélico de la «divina proporción», que un lucro moderado es aceptable, quizás incluso beneficioso, pero un lucro excesivo solo puede ser perjudicial.

El término «especulación» se ha usado siempre en contextos peyorativos. «Lucro» más «cómo odio a ese hijo de puta» da igual a «especulación», del mismo modo en que «firmeza» más «creo que se equivoca» da igual a «cabezonería» (Bertrand Russell, para ilustrar esto, afirmó: «yo soy firme, tú cabezota y él un maldito hijo de puta»). No existe un término despectivo para el asalariado (¿asalariadito?) que busca sueldos «exorbitantes» o «desmesurados». Quizás porque la «opinión pública» (la que establecen los medios de comunicación) está a favor de los grandes salarios pero no de los grandes lucros.

Dejando la semántica de lado, parece que si el lucro es beneficioso para la sociedad, la especulación es aún más beneficiosa. La posibilidad de lucrarse, como ya ha sido demostrado, es un indicio de que algo falla en la economía, pues indica que la gente no está sacando provecho de intercambios mutuamente beneficiosos. La actualización de los beneficios indica que se ha hecho algo con las oportunidades perdidas (los empresarios lo ven como que «las fresas se han distribuido de la forma apropiada»). Pero si la posibilidad de lucrarse indica que algo falla, la posibilidad de especular implica mayores agujeros en el entramado económico. Y si el simple hecho de lucrarse indica que se está poniendo remedio a un problema económico, la especulación implica que se está llevando a cabo algo de importante magnitud para arreglar la situación. En lugar de ser aceptable el lucro moderado, y «explotadora» la especulación, podemos apreciar cómo cuanto mayor es el lucro, y mayor la especulación, mejor es el resultado para la economía. Podemos aplicar una analogía médica: si las tiritas son «buenas», porque ayudan al cuerpo a curar una pequeña herida, la cirugía («la especulación») es mejor, porque ayuda a curar un problema mucho mayor.

La defensa más importante del lucro se basa en la libertad política:

Existen básicamente dos formas de llevar una economía: la primera, de carácter voluntarista, se basa en la descentralización y depende del sistema de precios, pérdidas y ganancias para conseguir información e incentivos. La segunda, de carácter impositivo, centralizada, con órdenes y directrices económicas, depende de la iniciativa de los dictadores económicos, y de la obediencia del resto. Estos dos sistemas son polos opuestos. El resto de

sistemas económicos son permutaciones y combinaciones de estos dos tipos «puros».

En perspectiva, la economía por imposición es bastante simple. Los líderes económicos se limitan a decidir qué es lo que se va a producir, quién lo va a producir, cómo va a hacerlo, y quién se va a llevar los beneficios de dicha producción.

Por el contraste, la economía voluntaria o de mercado libre es bastante más compleja. El individuo es quien decide qué producir y cómo. El incentivo es su propio disfrute del producto y lo que pueda obtener por él al intercambiarlo con la gente. En lugar de estar coordinada por directrices económicas, la economía de mercado libre, como hemos podido comprobar, está coordinada por el mecanismo de pérdidas y beneficios.

Consideremos esta paradoja: los detractores más violentos de los «especuladores», y, por extensión, de todo el mercado libre, suelen a su vez ser violentos defensores de la descentralización y de los derechos del individuo en lo relativo a sus asuntos personales. Sin embargo, en la medida en que atacan al «lucro» y a los «especuladores», están atacando no solo el derecho de libre albedrío de los individuos en el ámbito económico, sino que además están atacando los fundamentos básicos de la libertad de todas las áreas de la vida humana.

Al atacar al lucro y a los especuladores —y, por extensión, a todas las cosas «lucrativas»— están demostrando estar en el mismo bando que los déspotas y los dictadores.

Si se les hiciera caso, y el lucro se restringiera severamente, o directamente se prohibiera, quedaría consolidado el colectivismo coactivo. Las libertades personales desaparecerían y la gente se limitaría a recibir órdenes de sus superiores. El individuo no puede ser libre si su existencia económica se basa en el decreto de un dictador económico cuya palabra es inapelable. En un mercado libre, si dejas tu trabajo, o lo deja uno de tus empleados, o un cliente no te quiere comprar, o un proveedor no te quiere llevar mercancías, existen, aunque sea en potencia, otros jefes, empleados, clientes o proveedores. Pero en una economía controlada, no existen alternativas. No se tolera ningún tipo de divergencia, excentricidad o inclinación poco ortodoxa.

Los defensores de las libertades civiles tienen una excelente perspicacia que les hace únicos, y un axioma verdaderamente humano que aplican con asiduidad en el ámbito de la moralidad sexual «cualquier cosa vale entre dos adultos siempre que sea por mutuo consentimiento, y (por consiguiente) nada

vale entre dos adultos a menos que sea por mutuo consentimiento». ¡Pero se niegan rotundamente a aplicar esta regla a cualquier área que no sea la de la moralidad sexual! Para ser exactos, se niegan a aplicarla al área económica. Pero este axioma debería aplicarse a *todos* los aspectos de la vida humana, incluyendo al especulador *así como* al perverso o al desviado sexual; al empresario *así como* al fetichista; al especulador *así como* al sadomasoquista.

Uno de los principales objetivos de este libro es defender que los perversos, desviados, y similares, han sido injustamente denigrados. Por ello, no se nos puede acusar de haber sido poco respetuosos con la comunidad marginada. Pero es *igual* de injusto tratar a los miembros de la comunidad especuladora como parias.

Una última crítica a la especulación y al mercado libre es la perspectiva de que, en un pasado remoto, cuando la economía era agraria y «la vida era más sencilla», un sistema de libre empresa podría ser posible. Hoy en día, lo que habría sido apropiado para campesinos y pequeños comerciantes no funcionaría. En nuestra compleja sociedad industrial, no podemos permitirnos satisfacer los caprichos anacrónicos de determinados individuos. Necesitamos el fuerte control central de una junta de planificación económica, y la eliminación del lucro y la especulación de nuestras transacciones.

Esta perspectiva está muy extendida. En algunos círculos se considera «un axioma». Pero considerar que el lucro está directamente relacionado con la ignorancia lleva a la perspectiva contraria. La institución del lucro es una ayuda incalculable en la acumulación y diseminación de conocimiento y de los efectos de dicho conocimiento. Si podemos tomar algo como una señal de «una compleja economía no agraria» es esta misma *carencia* de conocimiento económico y el uso que se hace de ella. Así, ¿podría decirse que el sistema de lucro se vuelve *más* valioso cuanto más compleja es la economía! Pues en tal economía, la información provista por el precio automático y el sistema de pérdidas y ganancias es esencial. La dictadura económica, en caso de que fuera viable, que no lo es, sería una economía sencilla, que podría ser manejada fácilmente por un grupo de burócratas.

En conclusión, debe marcarse una distinción marcada, rígida y básica entre los beneficios que se pueden obtener en el mercado, y los beneficios que se pueden «obtener» a través de los subsidios gubernamentales y de la influencia, es decir, a través del sistema de capitalismo empresarial. En el mercado, todas las transferencias de dinero deben ser voluntarias, lo cual implica que todos los beneficios deben basarse en las elecciones voluntarias de las partes económicas implicadas, y debe ser indicativo y dar soluciones a

los requerimiento de la economía. Por ello, la afirmación de que la posibilidad de obtener lucro muestra el alcance de los intercambios no deseados y que la obtención real de lucro indica que se ha solventado esta falta de interés en realizar un intercambio, se aplica únicamente a la economía de mercado libre.

Estas aseveraciones no se pueden realizar en ausencia de un mercado libre. El lucro en una economía «mixta» (una economía que tiene elementos tanto de mercado libre como de coacción) solo podría darse en el caso de que se prohibiera la competencia. Por ejemplo, un arancel a las importaciones aumentaría la demanda de producto nacional, y los beneficios de la industria nacional subirían. Pero difícilmente podría derivar de ello alguna información interesante, o una mayor satisfacción de los consumidores. En todo caso, ocurriría lo contrario. El lazo entre el lucro y el bienestar se rompería y ya no podríamos inferir el segundo del primero.

VII. ECOLOGÍA

EL MINERO DE SUPERFICIE

Hay dos tipos básicos de minería: subterránea y a cielo abierto. En la minería subterránea se dispone un complicado sistema de túneles, pozos y puntales bajo tierra. La gente que trabaja en este tipo de minas durante mucho tiempo suele contraer «la enfermedad del minero», una enfermedad causada por la inhalación de partículas de carbón. Con enorme regularidad, cientos de mineros quedan atrapados muy por debajo de la superficie terrestre. La causa inmediata suele ser un derrumbe, un escape de gas, una explosión o una filtración de agua, pero la causa primordial es el propio método de minería subterránea.

En la minería a cielo abierto la tierra se excava, capa a capa, hasta que aflora el yacimiento de carbón. Además de ser muy conveniente para explotar yacimientos cercanos a la superficie, la minería a cielo abierto ha probado ser viable a profundidades moderadas. En la minería a cielo abierto no existe peligro de quedar atrapado o sufrir un derrumbe, ni de la enfermedad del minero. Además, es un método mucho más barato que la minería subterránea. Pese a estas ventajas, la minería a cielo abierto ha sido rotundamente tachada por prácticamente todas las fuentes de opinión «informada», «liberal» y «progresista».

La supuesta explicación para este estado de cosas se basa en dos críticas de la minería a cielo abierto: se dice que crea polución, y que destruye la belleza natural del paisaje. Pero, como puede observarse al realizar un análisis superficial, estas críticas no se sostienen muy bien. Aunque fueran correctas, sería difícil que los impulsos humanitarios se decantaran por la minería subterránea, pues no hay enfermedad del minero entre aquellos que trabajan en la superficie, al igual que no hay peligro de derrumbes o de quedar atrapados. Claramente, la vida está de parte de la minería a cielo abierto.

Pero, tras un análisis en profundidad, queda totalmente claro que criticar la minería a cielo abierto no tiene nada de correcto. En primer lugar, consideremos la polución. Si bien es cierto que la minería a cielo abierto genera polución, no es estrictamente *necesario*. Se puede eliminar, y se eliminaría si se aplicaran las leyes que prohíben la entrada sin autorización.

El proceso llevado a cabo en la minería de carbón es la formación de una pila con grandes montones de tierra que deben ser apartados para que aflore el carbón. Estos montones suelen apilarse en escombreras situadas cerca de corrientes de agua, lo que provoca que importantes cantidades de esta tierra sean arrastradas por las corrientes, que pasan a estar contaminadas, al igual que los lagos y formaciones de agua de las que se alimentan. Además, la tierra denudada se convierte en una fuente de avalanchas de barro. Es por ello que todo el medio ambiente resulta dañado como consecuencia de la actividad minera a cielo abierto.

Pero estos elementos no están implícitos en el proceso de la minería a cielo abierto. Aunque una persona pueda hacer lo que quiera con sus propios terrenos, si sus actividades perjudican los terrenos de otros, debe indemnizar por los daños provocados. Si, por ejemplo, la actividad minera provoca una avalancha de barro que destruye la tierra y los bienes de otra persona, los culpables son los mineros. Parte de su responsabilidad consistirá en replantar la tierra dañada o rehabilitarla para eliminar la posibilidad de futuras avalanchas de barro. Si los mineros a cielo abierto tuvieran que cargar con todos los costes de su actividad, y si los propietarios afectados fueran indemnizados o se les ofrecieran medidas preventivas, en caso de no poder ser indemnizados, la polución desaparecería.

Es de gran importancia observar que la relación actual entre polución y minería a cielo abierto no es de causa-efecto, sino que se debe a la no aplicación contra los mineros de las leyes de propiedad privada. Imaginemos que cualquier otro sector, por ejemplo, la industria del *hula hoop*, se pudiera permitir violar la ley de una manera tan flagrante. Desde luego, no hay una relación *directa* entre la industria del *hula hoop* y la polución, pero si se le permitiera ir dejando residuos plásticos en cualquier lado, sí que habría una conexión entre esta industria y la polución, al menos para el pueblo. Lo mismo se aplica a la minería de carbón en general, y a la minería a cielo abierto en particular. No hay nada en este tipo de minería que implique polución. Si existe una relación entre la minería a cielo abierto y la polución es porque las leyes de protección de la propiedad privada no se aplican convenientemente. Si se aplicaran, las quejas contra la minería a cielo abierto desaparecerían.

¿Qué hay del alegato de que la minería a cielo abierto destruye la belleza natural del paisaje? Este argumento apenas se sostiene, pues en lo que se refiere a belleza o estética, no existen estándares objetivos. Lo que es bonito para uno puede ser feo para otro y viceversa. Es cierto que la minería a cielo

abierto deja al terreno sin vegetación, hierba ni árboles, llegando a convertir un terreno exuberante en un auténtico desierto. ¡Pero mucha gente prefiere la desolación y el vacío del desierto! Mucha gente considera que el Desierto Pintado de Arizona, las salinas de Utah y el Gran Cañón del Colorado son lugares de gran belleza.

Si el contraste es una de las características de la belleza natural, los pequeños páramos creados por la minería a cielo abierto en medio de los Apalaches se suman a la hermosura del lugar. Está claro que no podemos acusar al minero de superficie de destruir la belleza del paisaje sin caer en la ambigüedad o en la subjetividad.

Pero discutir sobre criterio artístico no resolverá el problema planteado por los detractores, ya que no se trata en realidad de un problema de belleza, pese a que se proponga como tal. La protesta real es contra el hecho de que la sociedad industrial irrumpa en la naturaleza. Parece que se trata de una cuestión de dejar los terrenos en su «estado natural». Pero si los amantes y defensores de «la naturaleza como es» tienen derecho a impedir que los mineros trabajen a cielo abierto, también tienen derecho a impedir que los campesinos trabajen en tierra virgen, que los constructores alcen edificios, puentes, fábricas, aeropuertos y hospitales. El «argumento a favor de la naturaleza» lo es en contra de la civilización y del uso de la inteligencia humana.

De hecho, muchos de los que acusan a la minería a cielo abierto de «antinatural» estarían totalmente en contra de que se acusara a ciertas condiciones —como la homosexualidad o el mestizaje— de ser antinaturales. Sostendrían que pocas cosas son «naturales» para el ser humano, y que a veces lo natural —como la ira homicida— no es lo mejor. La civilización depende en gran medida de la capacidad de trascender la naturaleza.

La «naturalidad» o «antinaturalidad» de algo no tiene nada que ver con su valor intrínseco. El valor de algo se mide en su capacidad de satisfacer nuestras necesidades y contribuir a nuestro bienestar. Si evaluamos la minería a cielo abierto de un modo racional, comprobamos que se ajusta a estos criterios.

EL QUE ARROJA BASURA

Pocas personas defienden a los que arrojan basura. Más bien les acosan por todos lados, y son objetivo de la mordaz cólera de los grupos benefactores. La radio y la televisión lanzan mensajes sobre el «servicio público» que supone no arrojar basura, y tanto asociaciones de vecinos, de profesores y de padres de alumnos, como parroquias y organizaciones cívicas tienen la misma opinión respecto al tema de la basura. La industria cinematográfica, que tiene que tocar temas muy controvertidos, está también unida en su odio contra el arrojo de basura. La basura es una gran unificadora.

Existe, no obstante, un pequeño y aparentemente insignificante detalle que desmonta las acusaciones contra la basura y quienes la arrojan: *solo* se puede arrojar en lugares públicos, *nunca* en lugares privados. Los anuncios que muestran las supuestas maldades de la basura se pueden ver en carreteras, playas, calles, parques, metros o baños públicos —todos ellos lugares *públicos*. Eso no se debe a que *la mayoría* de la basura se genere en lugares públicos. Es algo implícito. Si cualquier cosa que *de alguna forma* parezca basura se genera en un lugar privado, no se considera basura. Cuando una multitud abandona un estadio, un cine, un teatro, una sala de conciertos o un circo, lo que queda en los asientos y en los pasillos no es *ni puede* ser basura. Son residuos, suciedad, o desperdicios, pero no basura. En el centro de la ciudad, se puede observar cómo al final de la jornada hordas de limpiadores salen de bancos privados, tiendas, restaurantes, oficinas, fábricas, etc. Lo que hacen es *limpiar*, y bajo ninguna circunstancia recogen basura. Por su parte, los servicios públicos de limpieza que limpian las calles y lugares públicos, recogen la *basura*.

Pero lo cierto es que no hay distinción real entre dejar basura en lugares públicos y hacerlo en lugares privados. No hay razón por la que llamar a una «basura» y a la otra no, pues lo que se hace en ambos casos es lo mismo. En ambos casos, la basura se genera como consecuencia de la producción o del consumo.

En algunos casos, dejar la basura tirada para recogerla más tarde es la mejor opción. Por ejemplo, a un carpintero le llevaría mucho tiempo ir recogiendo las virutas según estas se van produciendo. Es más sencillo y

barato dejar que la «basura» (en forma de virutas) se acumule y barrerla cuando acabe la jornada o a intervalos periódicos. El patrón de la carpintería *podría* iniciar una campaña antibasura y obligar a los carpinteros a mantener su zona de trabajo libre de cualquier acumulación de virutas. Podría incluso imponer una multa de 50€. Sin embargo, estas reglas provocarían que sus empleados dejaran el trabajo, o, en caso de que no lo dejaran, que los gastos de producción se elevaran desproporcionadamente, haciéndole perder competitividad frente a otras empresas.

Por otro lado, en lo referente a los centros sanitarios, arrojar basura es intolerable. Las salas de operaciones, de consultas o de tratamiento deben estar limpias, ser higiénicas y carecer de deshechos. No adoptar una campaña antibasura en este tipo de sitios derivaría en la bancarrota del director del hospital, pues su centro no sería higiénico.

En el caso de la comida, casi todos los restaurantes, por ejemplo, no siguen políticas antibasura. No hay carteles en las paredes de los restaurantes que prohíban que a los clientes se les caigan los cubiertos, las servilletas, o migas de pan. Un restaurante *podría* prohibir la generación de basura, pero sus clientes se irían a otros establecimientos.

Estos ejemplos, en apariencia disparatados, sirven para ilustrar que en el *mercado*, la decisión de si se puede arrojar basura, y en qué cantidad, ¡se basa en primera instancia en los deseos de los consumidores! El asunto no se trata de forma simplista, y, en lugar de clamar por «el fin de la basura», se realizan cuidadosas estimaciones de los costes y beneficios de permitir la acumulación de materiales de deshecho. Si el coste de recoger basuras es bajo y el daño causado por su acumulación es alto, lo normal es que las limpiezas sean frecuentes y las multas por dejar residuos sean altas, como en el ejemplo antes mencionado de los centros sanitarios. Si los costes de recolección de basura son elevados y el daño provocado por la misma es reducido, las limpiezas serán menos frecuentes y no habrá multas. La diferencia entre estas pautas de actuación no se debe al resultado de ninguna ley del gobierno, sino al proceso del mercado. Los empresarios que no actúen en consecuencia con un exhaustivo análisis de costes y beneficios perderán clientes, o bien de forma directa, porque los clientes se enfaden, o bien de forma indirecta, porque los elevados costes de limpieza permitan a la competencia ofrecer mejores precios.

Un sistema que se basa en las necesidades y deseos de la gente es muy flexible. En cada ejemplo se ha aplicado una política adaptada a las necesidades de cada situación específica. Por otra parte, un sistema de estas

características es capaz de responder rápidamente a los cambios, se produzcan estos en los costes de la recolección de basura o en el daño provocado por la basura no recogida. Si, por ejemplo, se instalara un sistema en los hospitales que permitiera sacar la basura a bajo coste, o si los deseos de los consumidores con respecto a la recogida de basura cambiaran, los directores de los hospitales podrían relajar sus políticas antibasura. Los hospitales que no se adaptaran a la nuevas tecnologías y preferencias perderían pacientes en favor de la competencia (este ejemplo se aplica a los hospitales privados que se financian con los beneficios obtenidos. Los hospitales públicos, cuya financiación se obtiene de los impuestos, no tienen esta clase de incentivos para satisfacer a los clientes).

Por otro lado, si se descubriera que las latas de refresco y las cajas de palomitas dejadas bajo los asientos de los campos de fútbol provocasen enfermedades, o si estas dificultaran la visibilidad del público, los dueños de los estadios cambiarían *automáticamente* las reglas sobre la basura, sin ser necesario que se promulgara ninguna ley.

En lo relativo a arrojar desperdicios en lugares públicos, no hay ningún sistema claro que responda a las necesidades y deseos de la gente. El dominio público parece estar bajo la tutela del gobierno, el cual trata a los consumidores de manera muy arrogante, ignorándoles casi por completo. La empresa del gobierno es la única que reaccionará ante un mayor deseo de la población de arrojar basura tratando de impedirle que lo haga, negándose con ello a adaptarse a los deseos del consumidor, o a los avances tecnológicos^[9]. La ley es la ley. El gobierno puede actuar de esta manera porque está fuera del mercado. No se financia a través del proceso mercantil de intercambio voluntario, sino a través de los impuestos, un proceso completamente ajeno a su capacidad de satisfacer a sus clientes.

El gobierno sostiene que arrojar basura es una falta de respeto hacia los derechos de los demás. Pero este argumento carece de mérito. El concepto mismo de la basura privada es un buen ejemplo de esta falta de mérito. Si arrojar basura es una violación de los derechos y una desconsideración hacia la comodidad de los demás, ¿qué pasa con la «basura» de los restaurantes, estadios y fábricas? Permitir arrojar basura es una de las formas que tienen los negocios privados de *satisfacer* los deseos de comodidad de sus consumidores. Al igual que uno no viola los derechos del dueño del restaurante comiendo, tampoco los viola tirando basura, pues son cosas *por las que ha pagado*.

¿Cómo debe interpretarse que el gobierno no mantenga una política flexible sobre el tema de arrojar basura en el sector público? No se debe del todo a la indiferencia, pese a que es mucho más sencillo prohibir que alcanzar un acuerdo. La explicación es que ningún gobierno, por muy caritativo que fuera, y por mucho interés que pusiera, podría mantener una política flexible en este asunto. Dicha política tendría que apoyarse en un sistema de precios —un sistema de pérdidas y beneficios— que permitiera medir los costes y beneficios de arrojar desperdicios, y que penalizara automáticamente a los empresarios que no se adaptaran convenientemente. Si el gobierno estableciera un sistema de este tipo, ya no sería un sistema gubernamental, pues no dependería de la *bestia negra* del gobierno —el sistema de impuestos completamente independiente de la satisfacción de los consumidores.

La incapacidad del gobierno para ser flexible provoca extraños cambios. Durante muchos años no existió ninguna restricción que impidiera a la gente dejar que sus perros defecasen en la calle, pero, de repente, surgió un movimiento, liderado por grupos de ciudadanos organizados bajo el lema «los niños antes que los perros», para prohibir que los perros defecasen en la calle. Ambos bandos ignoraron por completo la flexibilidad del mercado. En ningún momento se planteó que la producción de «basura» de los perros pudiera *restringirse a ciertos lugares*. El tema se vio como la elección entre prohibirlo del todo o permitirlo en todas partes. Imagine que las calles fueran privadas, los beneficios serían múltiples, pues los empresarios, al tener que buscar métodos de satisfacer a *ambos* grupos, generarían una gran variedad de opciones.

Hay quien se opondría a la privatización de las calles alegando que los dueños de perros tendrían que pagar por las «zonas de paseo canino» que ahora usan gratis (suponiendo que la defecación de los perros estuviera permitida). Pero incurrirían en un error, pues ni el dueño del perro ni nadie puede usar las calles libremente. Las calles, al igual que el resto de bienes y servicios proporcionados por el gobierno ¡se pagan con los impuestos! Los ciudadanos no pagan solo por el coste de la construcción de las calles, sino también por el mantenimiento, la seguridad, y la limpieza.

Resulta difícil anticipar la manera exacta en que un mercado libre funcionaría en esta área, pero se puede formular alguna teoría. Probablemente, varias empresas instalarían zonas arenosas valladas para uso de los perros. Estas empresas tendrían dos contratos: uno con los dueños de los perros, en el que se especificaría el uso concreto de las zonas, y otro con una compañía de recogida de basuras, en el que se especificaría el coste de

mantenimiento de las zonas. Al igual que cualquier otro servicio, la localización y cantidad de estas zonas estarían determinadas por las necesidades de los usuarios.

A la vista de la inexistente flexibilidad del gobierno y su evidente falta de interés en adaptarse a las preferencias del pueblo, ¿cómo deberíamos tratar a la gente que arroja desperdicios al suelo? Esta gente trata a la propiedad pública de la misma manera en que trataría a la propiedad privada si pudiera. Básicamente, dejando basura en ella. Ha quedado demostrado que no hay nada intrínsecamente perjudicial en esta actividad, y que, salvo por la presión del gobierno, arrojar basuras está ampliamente aceptado tanto en el sector público como en el privado. Es una actividad que debería ser regulada por las necesidades del pueblo, y no por decretos del gobierno.

Debemos por ello concluir que, lejos de ser un enemigo público, el que tira basura al suelo es un héroe. El coraje del que hace gala pese a la intensa campaña de demonización dirigida en su contra es digno de consideración. Y, lo que es más importante, el comportamiento del que tira basura al suelo, al «tomarse la justicia por su mano», puede servir de protesta contra un sistema injusto.

EL FABRICANTE DE PRODUCTOS DEFECTUOSOS

La gente sospecha desde hace tiempo que los negocios tienen la tendencia de fabricar intencionadamente productos de poca calidad. Se presupone que los hombres de negocios no quieren vender productos de alta calidad y larga duración. En su lugar, fabrican productos chapuceros con obsolescencia «programada», o «prefabricada». Cuando estos productos se deterioran, deben ser reemplazados, con lo que los fabricantes se mantienen en el negocio y prosperan. Esta idea, que siempre nos ha acompañado, aunque solo fuera en el subconsciente, fue innecesariamente estimulada por la publicación de Vance Packard de su libro *Waste Makers*, en 1960^[10].

La teoría de la obsolescencia «programada» es un error. Y, con la aparición de los movimientos ecologistas y los seguidores del *neomalthusianista* crecimiento cero de la población, es más importante que nunca dejar los errores fuera. De acuerdo con los defensores de la teoría de la superpoblación, somos, o pronto seremos, demasiados *en relación a los recursos de la Tierra*. Según los ecologistas, estamos (es decir, el mercado libre está) malgastando los recursos que tenemos. E incluso hay quien piensa que la obsolescencia programada es una trágica y totalmente innecesaria parte de este desperdicio de recursos. En conjunto, estos grupos plantean una amenaza intelectual, moral e incluso física contra una economía cuerda y sana.

Es importante comenzar esta crítica con una obviedad: fabricar un producto de la forma «apropiada», para que no se gaste «antes de tiempo», o es más costoso o no lo es. Un producto es pésimo porque el fabricante hace que sus trabajadores usen material de poca calidad, o porque es más barato fabricarlo así.

Se daría un verdadero ejemplo de obsolescencia programada si fabricar un producto de menor calidad ahorrara gastos, como si pusieran una bomba con temporizador en una mercancía que de otro modo funcionaría siempre. El consumidor no lo sabe, pero el objeto está programado para «autodestruirse». Es evidente que esta práctica *supone* un derroche. Como dirían los economistas, la sociedad renuncia a bienes de mayor calidad cuando no tienen usos alternativos.

No obstante, esta actitud no se puede dar en una economía de mercado de empresas privadas porque no está orientada a la supervivencia. Los empresarios que se acogieran a este tipo de obsolescencia programada perderían beneficios, aumentarían pérdidas, y, eventualmente, acabarían en bancarrota. Con seguridad, los clientes dejarían de comprar a una empresa que vendiera mercancía de poca calidad a precio de calidad normal, y compraría a otras empresas que vendieran mercancías de calidad normal a precios sensatos. La empresa en cuestión perdería clientes, sin ninguna compensación en forma de menores costes, y el resto de empresas se llevaría a los clientes que perdió la empresa derrochadora.

Pero lo que temen muchos consumidores no es que *un* empresario fabrique productos con obsolescencia programada, sino que todos lo hagan. Si se diera el caso, el consumidor estaría atrapado.

¿Cuáles serían las consecuencias de que todos los fabricantes de una industria se pusieran de acuerdo mediante un cartel, en vender productos de baja calidad para aumentar las ventas de repuestos? Parece obvio que los fabricantes que formaran parte del acuerdo estarían muy tentados a aumentar la calidad de los bienes fabricados —en otras palabras, incumplir el acuerdo, porque, si todos los demás sacaran a la venta productos de la misma pésima calidad (en cumplimiento del acuerdo) y él sacara productos ligeramente mejores, ganaría clientes y aumentaría sus beneficios. Teniendo en cuenta la motivación de los beneficios (que era el incentivo del cartel) los participantes en el acuerdo tenderían a no cumplirlo.

En segundo lugar, muchos empresarios ajenos al cartel estarían tentados de entrar en la industria, pues atraerían clientes y beneficios si sacaran al mercado productos ligeramente mejores que los que sacasen los fabricantes que se hubiesen acogido al cartel.

Paradójicamente, las fuerzas encargadas de romper el cartel se harían más fuertes cuanto más éxito tuviera el mismo, pues cuanto más sólido fuera el cartel, mayor sería el descenso de la calidad del producto; y, cuanto menor fuera la calidad, más interés tendrían los clientes en el producto de la competencia. Incluso un ligero aumento de la calidad bastaría.

La publicidad también acelera el proceso de ruptura de los carteles que tratan de restringir la calidad. De hecho, la publicidad tiende directamente a impedir que se formen. La publicidad da una reputación a las marcas. Las marcas aseguran un cierto nivel de calidad. Si una empresa permite que la calidad de su producto se deteriore, perderá la buena reputación que le ha costado millones conseguir.

Las agencias de calificación independientes, como la *Consumer Reports*, también tenderán a impedir la formación de carteles, y a romperlos en caso de que se formen. Al mantener un estricto seguimiento de la calidad de las mercancías, este tipo de agencias mantiene al público informado hasta de los más ligeros deterioros de la calidad.

Por último, aunque todos los participantes del acuerdo lo respetaran, y no entraran nuevos empresarios al sector, restringir la calidad tiene más posibilidades de fracasar que de tener éxito, pues es imposible que todos los fabricantes restrinjan la calidad hasta el mismo nivel. Los que menos restringieran la calidad no podrían evitar mejorar sus reputaciones y aumentar sus clientes y sus beneficios. El mercado seguiría siendo una zona de pruebas que dejaría fuera a las compañías que produjeran peores productos. No superar la prueba significa la bancarrota, superarla significa la supervivencia.

Parece claro que no se pueden mantener carteles en un mercado libre. Pero sí que se pueden mantener, y con ellos la obsolescencia programada, si el gobierno toma parte. Por ejemplo, si el gobierno aplica restricciones gremiales para entrar en una industria, anima a los miembros de la misma a formar carteles, pues la competencia deja de ser un problema. Así, se protegen los intereses de los que ya formaban parte del gremio, con lo que pueden mantener cualquier acuerdo que hayan hecho. Si han acordado llevar una política de restricción de la calidad de producción, esta política puede tener éxito. Los efectos de la participación del gobierno se pueden apreciar en varios campos. Consideremos la medicina. El gobierno, a petición de la Asociación Médica Estadounidense (en adelante AMA, por sus siglas en inglés), prohibió el uso de la acupuntura. Los acupuntores amenazaban los puestos de los médicos, y la AMA, que hacía las veces de cartel, ejerció una gran presión contra los acupuntores. Por supuesto, este suceso se mantuvo de acuerdo con la política general de mantener elevados los salarios de los médicos independientemente de la calidad de su servicio. Del mismo modo, los psicólogos y los psiquiatras, con ayuda del gobierno, acosaron a los médicos que les hacían la competencia (líderes de grupos de encuentro, etc.), impidiendo ejercer a todos aquellos que no tuvieran licencia médica.

También ha habido ocasiones en que el gobierno ha evitado que se desarrollen las fuerzas internas que tienden a romper los carteles. El cartel ferroviario es un buen ejemplo de ello. Las compañías que participaban en el cartel se pusieron de acuerdo para reducir el servicio y forzar con ello que los precios subieran. Pero, como era de esperar, al subir los precios había menos pasajeros. Cada compañía empezó a intentar atraer a los clientes de la

competencia rebajando el precio estipulado. Esto, por supuesto, habría destruido el cartel. Así, la subida de precios se convirtió en descuentos. Pero el gobierno, en lugar de permitir que esta práctica continuase, eliminando con ello el cartel derrochador, lo que hizo fue prohibir los descuentos. Y el sector ferroviario aún no se ha recuperado.

Un tercer modo en que el gobierno alimenta el problema de la obsolescencia programada es premiando a las compañías que no pueden sobrevivir en el mercado debido a la pésima calidad de sus productos. Muchos de los subsidios que el gobierno concede a los empresarios sirven únicamente para mantener negocios que no funcionan porque no han sido capaces de satisfacer a sus clientes.

Consideremos la segunda alternativa, en la que cuesta más dinero aumentar la calidad del producto. El análisis aquí es el contrario. Este tipo de obsolescencia programada se da a diario en el mercado libre, ¡pero bajo ningún concepto es derrochadora o carece de sentido! Es algo inherente a las opciones de calidad ofrecidas a los consumidores.

Examinemos la siguiente hipotética tabla de precios de neumáticos y la esperanza de vida de cada uno:

Marca	Precio	Esperanza de vida
Neumático A	10€	1 año
Neumático B	50€	2 años
Neumático C	150€	5 años

Al comprar neumáticos, se le ofrece al consumidor elegir entre una mayor calidad a un precio mayor, o una menor calidad a un precio menor. ¡Por supuesto que un neumático de 10 € no va a durar tanto como uno de 150! Esto se debe a que el método de fabricación provocará que se estropee antes. Esto podría llamarse obsolescencia «programada». Pero ¿dónde está el derroche? En ninguna parte. Los fabricantes de neumáticos baratos no se están aprovechando de los consumidores desamparados, ni están forzando a la gente a comprar bienes de poca calidad, sino que están fabricando lo que la gente quiere. Si los ecologistas convencieran a parte de los fabricantes de neumáticos de poca calidad de que sus productos suponen un despilfarro de recursos, y dejaran de fabricarlos, subiría el precio de los neumáticos de poca

calidad que siguieran disponibles, pues la demanda sería la misma pero la oferta se reduciría. Este hecho generaría irresistibles incentivos para que los fabricantes volvieran a trabajar (o empezaran a hacerlo) en el campo de los neumáticos de poca calidad, pues los beneficios aumentarían. De este modo, el mercado tendería a satisfacer las necesidades del consumidor.

Los platos desechables sirven también para ilustrar el hecho de que la obsolescencia programada no es un despilfarro cuando fabricar productos de poca calidad es más barato que hacerlos de alta calidad. ¿Acaso alguien acusaría a los fabricantes de platos desechables de producirlos con obsolescencia programada? Además, la relación calidad-precio es la misma en los platos que en los neumáticos. Se pueden comprar, a diversos precios, platos de papel y de plástico de diferente calidad, o pagar más por platos de cerámica o de barro cocido, o, a precios mucho mayores, platos de porcelana de máxima calidad.

Por eso resulta extraño que la gente eche la culpa a la obsolescencia programada de las averías del coche, pero *no* del rápido deterioro de las servilletas de papel. Sin embargo, en *ambos* casos, existe mercancía de mayor calidad a mayor precio. La elección está en manos del consumidor. No tiene más sentido quejarse de que un coche de poca calidad se estropea del que lo tiene quejarse de que los vasos de papel duran poco. ¡Los productos más baratos no están diseñados para durar tanto como los productos más caros! Por eso precisamente son más baratos. Evidentemente, la obsolescencia programada que refleja las elecciones del consumidor no es un desperdicio.

Pero ¿no son acaso un despilfarro los productos de poca calidad porque malgastan los recursos? Aunque la obsolescencia programada no sea un problema en el caso de los platos de papel, ¿no son dichos platos de papel un despilfarro en sí mismos, porque malgastan madera?

Uno de los fallos de este punto de vista es que parte de la base de que los productos de poca calidad consumen más recursos que los productos de alta calidad. Sin lugar a dudas, cuanto menor sea la calidad del producto, mayor será la necesidad de repuestos y reparaciones. Pero, por otro lado, ¡los productos de mayor calidad consumen más recursos cuando se fabrican! La cuestión está entre un gran consumo de recursos inicial y pequeños consumos sucesivos, que sería el producto de alta calidad, o un pequeño consumo de recursos inicial y un gran consumo posterior (en reparaciones y repuestos), que sería el producto de baja calidad.

En un mercado libre, los *consumidores* eligen entre estas alternativas. Los productos se fabrican de manera que consuman menos recursos *a ojos de los*

consumidores. Si los consumidores deciden que, debido a los rápidos cambios de la moda, es un derroche comprar prendas que duren cinco años o más, los fabricantes encontrarán más provechoso producir ropa que dure menos y sea más barata. Si el mercado lo requiriera, los fabricantes harían ropa de papel. Del mismo modo, si los consumidores quisieran coches que duraran más, los productores ofrecerían más coches de ese tipo. Los ofrecerían a un mayor precio, si los consumidores los quisieran con todos los accesorios y comodidades. Si los consumidores lo prefirieran, los fabricantes les ofrecerían estos coches al precio de los de baja calidad, pero sin los extras.

Además, en un mercado libre, «agotar» los recursos no supone un gran problema. Cuando hay escasez, enseguida entran en acción fuerzas poderosas que la contrarrestan. Por ejemplo, si hubiera escasez de madera, su precio subiría. Como consecuencia, los consumidores comprarían menos productos hechos de madera, y la sustituirían por otros materiales siempre que les fuera posible. Los muebles, los barcos, etc. se fabricarían con otros materiales más baratos. Se desarrollarían nuevos materiales, posiblemente sintéticos. Se prestaría especial atención al reciclaje de la repentinamentepreciada madera «usada». Se invertiría más, por ejemplo, en tratamientos químicos para la reutilización de periódicos usados. El aumento de precio de la madera supondría un incentivo para que los empresarios habilitaran plantaciones y cuidaran mejor los bosques. En resumen, cuando se da una escasez de uno o incluso varios recursos, la economía libre realiza un ajuste automáticamente. Siempre que no se interfiera en el mecanismo de ajuste que es el sistema de precios, los recursos de menor disponibilidad serán mejor preservados y sustituidos por otros más baratos y abundantes.

Pero podría surgir la pregunta de qué pasaría si no es solo uno o varios, sino *todos* los recursos los que escasean. ¿Qué pasaría si agotásemos todos nuestros recursos al mismo tiempo? De este tipo de cuestiones se encarga la ciencia ficción, así que habrá que recurrir a ella. Pero no llegaremos al punto de considerar que todo se ha desvanecido mágicamente de la superficie terrestre, pues ante una situación así no podríamos sugerir gran cosa.

Para que el análisis tenga sentido, no partiremos de la base de que todos los recursos han desaparecido de repente, o de que la Tierra se ha encogido y marchitado por ciencia infusa, sino que los recursos económicos se han agotado y se han convertido en cenizas, residuos y polvo. Por ejemplo, no asumiremos que el carbón ha desaparecido por completo, sino que se ha agotado y en su lugar solo quedan cenizas, polvo, residuos y derivados químicos del proceso de transformación. Partiremos también de la base de

que el resto de recursos se han «agotado» de la misma manera, es decir, que se han vuelto inútiles.

Para lidiar con este horror, habría que tener dos cosas en cuenta: la primera, que hay buenas razones para creer que se descubrirían o inventarían nuevas fuentes de energía al haberse agotado las existentes. No hay razones para asumir que no se daría el caso. La raza humana ha superado la edad de piedra, la de bronce, y la de hierro. Cuando se agotaron las fuentes de carbón, se usó el petróleo. Después del petróleo, aparecerán otras fuentes de energía, posiblemente nucleares. Ignorar este fenómeno tecnológico sería darle una exagerada vuelta de tuerca al asunto.

En segundo lugar, es preciso darse cuenta de que la fuente directa e indirecta de toda la energía es el Sol. Es la fuente de todos los tipos de energía que usamos, y será la fuente de cualquier tipo de energía que nuestra tecnología produzca en el futuro. Pero el Sol no durará eternamente. Cuando desaparezca, la humanidad desaparecerá con él, a menos que nos volvamos lo suficientemente avanzados tecnológicamente como para recargar al Sol o trasladarnos a otro planeta con un Sol más joven. La disponibilidad de una tecnología capaz de hacerlo posible cuando llegue el momento dependerá de las decisiones que tomemos ahora. Si explotamos los recursos de la Tierra, los usamos, los reponemos, y aprendemos de dicha explotación, nuestra tecnología seguirá desarrollándose. Si no lo hacemos, dejamos que el miedo nos posea, y perdemos la fe en nuestra habilidad para superar las dificultades, acapararemos los recursos disponibles y no produciremos más. Nos quedaremos esperando como tontos a que el Sol desaparezca y el mundo se acabe, y perderemos la oportunidad de desarrollar la tecnología avanzada que solo una mayor población y una mayor explotación de los recursos de la Tierra pueden hacer posible.

VIII. TRABAJO

EL PATRÓN CERDO CAPITALISTA Y BARRIGÓN

«Si no fuera por la ley del salario mínimo y otras leyes progresistas, los patrones, o, para ser precisos, los patrones cerdos capitalistas barrigones y explotadores, reducirían los salarios cuanto quisieran. En el mejor de los casos, volveríamos a la época de los campos de trabajo; en el peor, a la época de la revolución industrial, cuando el día a día era una batalla contra el hambre que rara vez se ganaba».

Esto es lo que se suele pensar sobre los méritos de la ley del salario mínimo. Vamos a mostrar que esta perspectiva es errónea, trágicamente errónea, pues da por hecho que hay un malo donde no lo hay. ¿Qué es lo que de verdad consigue la ley y cuáles son sus consecuencias?

A primera vista, la ley del salario mínimo no es una ley de empleo sino de desempleo, pues no obliga al patrón a *contratar* a un empleado con el salario mínimo, sino que le obliga a *no* contratar a empleados con determinados salarios, es decir, con salarios inferiores a los estipulados por la ley. Esta ley coacciona al *trabajador* a *no* aceptar un trabajo que ofrezca un salario por debajo del mínimo, independientemente de lo ansioso que esté por aceptar cualquier trabajo. Además, provoca el desempleo de los trabajadores que se ven en la situación de tener que elegir entre tener un trabajo mal pagado o no tener trabajo. La ley no impulsa una subida salarial, sino que se limita a *dejar fuera* todos aquellos trabajos que no cumplen con los estándares.

¿Cómo se establecerían los salarios si la ley del salario mínimo no existiera? Si el mercado laboral consta de mucha mano de obra (empleados) y muchos que buscan empleados a los que contratar (patrones), el salario estará determinado por lo que los economistas llaman «productividad marginal del trabajo». La productividad marginal del trabajo es la cantidad adicional de ingresos que tendría un patrón si contratara a un empleado concreto. Es decir, si al introducir un nuevo empleado en nómina el total de beneficios del patrón sube 60 euros por semana, la productividad marginal de ese trabajador es de 60 euros por semana. El salario que recibe el empleado tiende a ser igual a su productividad marginal. ¿Por qué ocurre esto, teniendo en cuenta que el patrón preferiría no pagar prácticamente nada al empleado,

independientemente de su productividad? La respuesta está en la competencia entre patrones.

Por ejemplo, imaginemos que la productividad marginal del trabajador es de 1 euro por hora. Si le contratara por 5 céntimos la hora, el patrón obtendría unos beneficios de 95 céntimos cada hora. Otros patrones competirían por ese trabajador. Aunque le pagasen 6, 7 o incluso 10 céntimos por hora, los beneficios obtenidos les seguirían mereciendo la pena. La oferta llegaría a un máximo de 1 euro por hora, pues el incentivo para competir por un empleado desaparece únicamente cuando el salario que se le paga es igual a su coste de productividad marginal.

Pero supongamos que los patrones *se ponen de acuerdo* en no contratar empleados por más de 5 céntimos la hora. Esto ocurrió en la Edad Media, cuando se llevaron a cabo carteles de patrones que, *con ayuda del Estado*, aplicaron leyes que prohibían el pago de salarios que superasen una cantidad estipulada. Este tipo de acuerdos solo pueden tener éxito con ayuda del Estado, y hay buenas razones por las que esto es así.

Sin carteles, el patrón contrata un número concreto de trabajadores —la cantidad que estima que le producirá el mayor beneficio. Si un patrón contrata solamente a diez empleados, es porque considera que la productividad del décimo será mayor que el salario convenido, y que la productividad del undécimo sería menor que dicho salario.

Si el cartel consiguiera reducir a 5 céntimos la hora el salario de los trabajadores con una productividad marginal de 1 euro por hora, los patrones querrían contratar más empleados, con lo que se aplicaría la «ley de la curva de demanda» (a menor precio, mayor demanda). El trabajador cuya productividad, a ojos del patrón, estuviera ligeramente por debajo de 1 euro la hora, sería contratado por 5 céntimos la hora.

Esto lleva al primer fallo del cartel: todos los patrones que formaran parte del cartel encontrarían grandes incentivos económicos en hacer trampa, pues todos ellos tratarían de hacerse con los trabajadores de los demás, y la única manera de conseguirlo sería ofreciéndoles salarios más elevados. ¿Cuánto más elevados? Lo que fuera necesario, hasta llegar a 1 euro, como hemos visto antes, y por la misma razón.

El segundo fallo es que los patrones que no formaran parte del cartel querrían contratar a esos trabajadores por 5 céntimos la hora, incluso teniendo en cuenta que los que sí estuvieran dentro del cartel no harían «trampas». Esto también provocaría que los salarios subieran de 5 céntimos a 1 euro por hora. También habría otras contribuciones a esta subida salarial, como la de los

aspirantes a patrones que no se encontrasen en las áreas que conformara el cartel, la de los artesanos autónomos que anteriormente no pudieran permitirse contratar empleados, y la de los patrones que anteriormente solo contrataran trabajadores a tiempo parcial.

Estas fuerzas se aplicarían aún en el caso de que los trabajadores desconociesen los salarios ofrecidos en otros lugares, o vivieran en zonas incomunicadas sin alternativas de empleo. No es necesario que *ambas partes* de un contrato tengan conocimiento de todas las condiciones relevantes. Se dice que a menos que ambas partes estén igual de bien informadas, se da una «competencia imperfecta», que provoca que las leyes económicas no sean aplicables. Pero no es así. Los trabajadores no suelen tener un conocimiento global del mercado laboral, mientras que los patrones están presumiblemente mucho mejor informados. Y no hace falta más. Aunque el trabajador no esté bien informado acerca de otras oportunidades de trabajo, sabe perfectamente que debe aceptar el trabajo mejor pagado. Todo lo que hace falta es que el patrón localice al empleado que está ganando una cantidad menor a su productividad marginal, y le ofrezca un salario mayor.

Y exactamente esto es lo que ocurre de forma natural. El interés personal de los patrones les lleva «como dirigidos por una mano invisible» a localizar trabajadores mal pagados, ofrecerles salarios más elevados, y llevárselos a sus empresas. Este proceso tiende a elevar los salarios hasta que alcanzan el nivel de productividad marginal, y no solo se aplica a las ciudades, sino también a los lugares aislados en los que los trabajadores desconocen otras oportunidades de trabajo y, en el caso de conocerlas, no tendrían el dinero suficiente para desplazarse. Está claro que la diferencia entre el salario y la productividad del empleado sería lo suficientemente grande como para que el patrón amortizase los gastos de dirigirse hasta allí, informar al empleado de las alternativas de trabajo, y pagarle los costes del traslado. Hace tiempo que los patrones son conscientes de que esta práctica casi siempre funciona.

La situación de los inmigrantes ilegales mexicanos sirve para ilustrar este hecho. Poca gente tiene menos conocimiento del mercado laboral estadounidense, y menos dinero para viajar en busca de trabajos más lucrativos. Los patrones del sur de California^[11] no solo viajan cientos de kilómetros para localizarles, sino que habilitan camiones para trasladarles, o les pagan el traslado. Incluso hay patrones que viajan desde Wisconsin^[12] hasta México en busca de «mano de obra barata» (trabajadores que cobran menos de su productividad marginal). Este testimonio da fe de los resultados de una oscura ley económica de la que los mexicanos nunca han oído hablar

(hay quien se queja de las pobres condiciones laborales de estos trabajadores inmigrantes. Pero estas quejas suelen venir o bien de gente con buenas intenciones que no es consciente de la realidad económica, o de gente que no está de acuerdo con que estos trabajadores desamparados reciban un salario decente por su trabajo. *Los propios* mexicanos consideran que el conjunto de salario y condiciones laborales es mucho mejor que las alternativas que les ofrecen en su país, cosa que se puede apreciar en su interés, año tras año, por entrar en los Estados Unidos durante las épocas de cosechas).

Por lo tanto, la ley del salario mínimo no se interpone entre la civilización occidental y el regreso a la Edad de Piedra. Las fuerzas mercantiles y el empeño de los empresarios en maximizar sus beneficios se aseguran de que los salarios no descienden por debajo del nivel de productividad. Un nivel de productividad que está determinado por la tecnología, la educación, y el conjunto de bienes capitales de una sociedad, no por el conjunto de leyes «socialmente progresistas» promulgadas. La ley del salario mínimo no hace lo que sus defensores proclaman. ¿Qué es lo que *hace* entonces? ¿Cuáles son sus efectos reales?

¿Cuál será la reacción del trabajador típico ante la promulgación de una ley que suba los salarios de 1 euro a 2? Si tiene un contrato fijo, lo más seguro es que quiera trabajar más horas. Si está empleado a tiempo parcial, o no tiene empleo, es aún más probable que quiera ampliar su jornada laboral.

El patrón típico, por su parte, hará todo lo contrario: querrá despedir a todos los trabajadores a los que esté obligado a subir el sueldo (un sueldo que habría subido igualmente si no le hubieran obligado a ello), pues su deber será mantener la productividad, y no podrá ajustarse a la nueva situación de forma inmediata. Pero con el paso del tiempo sustituirá a sus trabajadores no especializados que inesperadamente se han vuelto caros por menos trabajadores pero más cualificados y con maquinaria más sofisticada, de forma que su productividad se mantenga constante.

Cualquier estudiante de un curso de introducción a la economía aprenderá que cuando un nivel de precios se sitúa por encima del equilibrio, se da un excedente. En el ejemplo anterior, cuando el salario mínimo se sitúa por encima de 1 euro la hora, el resultado es un excedente laboral —también conocido como desempleo. Por iconoclasta que pueda sonar, es *cierto* que la ley del salario mínimo genera desempleo. Un mayor nivel salarial provoca que haya más gente que quiera trabajar pero menos trabajos disponibles.

La única cuestión que se podría discutir es ¿cuánto desempleo genera la ley del salario mínimo? Depende de lo que tarden en reemplazar a los

trabajadores no especializados por trabajadores especializados y máquinas que, en conjunto, tengan el mismo nivel de productividad. Siguiendo el modelo del ejemplo anterior, cuando la ley estadounidense del salario mínimo subió de 40 a 75 centavos la hora el salario de los ascensoristas, estos fueron sustituidos. Llevó algo de tiempo, pero actualmente la mayoría de los ascensores son automáticos. Lo mismo ocurrió con los friegaplatos no especializados: han sido y siguen siendo reemplazados por máquinas lavavajillas, que son manipuladas y reparadas por trabajadores especializados y semiespecializados, y el proceso continúa. Según la ley del salario mínimo va siendo aplicada a más sectores de población no especializada, y cuanto más sube este salario mínimo, más gente no especializada va al paro.

Por último, es importante tener en cuenta que la ley del salario mínimo solo afecta directamente a los que ganan menos del mínimo establecido. Una ley que establezca que todo el mundo reciba un sueldo de al menos 2 euros la hora no afecta a aquellos que reciban 10 euros la hora. Pero antes de dar por sentado que la ley del salario mínimo deriva automáticamente en subidas salariales para los trabajadores con bajos sueldos, imaginemos qué pasaría si por ley el salario mínimo fuera de 100 euros la hora. ¿Cuántas personas tienen tanta productividad como para que un patrón esté dispuesto a pagarles 100 euros por una hora de sus servicios? Solo mantendrían sus puestos aquellos cuyo trabajo presumiblemente valiera tanto dinero, y el resto serían despedidos. Es un ejemplo un tanto extremo, por supuesto, pero el principio que *tendría* efecto si semejante ley fuera promulgada es el mismo que *sucede* con la ley actual. Cuando la ley sube los salarios, los trabajadores con poca productividad son despedidos.

¿A quién perjudica la ley del salario mínimo? A los trabajadores no especializados, cuyo nivel de productividad está por debajo del establecido por dicha ley. La tasa de desempleo de los adolescentes negros está (sub)estimada en el 50 por ciento, tres veces más que la tasa de desempleo de la Gran depresión. Y este porcentaje ni siquiera tiene en cuenta el gran número de jóvenes que ha desistido de buscar trabajo, desalentados ante semejante tasa de desempleo.

Los ingresos perdidos que representa este hecho solo son la punta del iceberg. Es mucho más importante la práctica que estos jóvenes podrían estar desarrollando. Si estuvieran *trabajando* por 1 euro la hora (o incluso menos) en lugar de estar *desempleados* por 2 euros la hora, estarían adquiriendo habilidades que les permitirían aumentar su productividad y obtener salarios por encima de los 2 euros en el futuro. En lugar de ello, se les condena a

vagar por las esquinas, a la ociosidad, y a poder desarrollar únicamente la clase de habilidades que te hacen acabar en la cárcel antes o después.

Uno de los mayores escollos que tiene que superar un adolescente negro es buscar su primer empleo. Todos los patrones exigen experiencia laboral, pero ¿cómo va un joven negro a conseguirla si nadie le contrata? Este hecho no se debe a ninguna «conspiración patronal» para denigrar a las minorías adolescentes. Se debe a la ley del salario mínimo. Si se *obliga* a los patrones a contratar trabajadores experimentados, ¿qué tiene de raro que sea esto lo que exijan?

Es paradójico que muchos adolescentes negros valgan más que el salario mínimo, pero estén desempleados precisamente por ello. Para conseguir un empleo que se ajuste a una ley que estipula un mínimo de 2 euros la hora no basta con *valer* 2 euros la hora. Hay que valer *presumiblemente* 2 euros la hora, pues el patrón se arriesga a perder dinero si su intuición le traiciona, y acaba en la ruina si esto ocurre muchas veces. La ley del salario mínimo no permite al patrón dar ninguna oportunidad. Y, por desgracia, como clase, los adolescentes negros son considerados «peligrosos». Al encontrarse con un patrón que se negara a contratar a un joven negro, un héroe al estilo de Horatio Alger se plantaría varonilmente y le ofrecería trabajar por un salario simbólico, o incluso por nada, durante un período de dos semanas. Durante este tiempo, nuestro héroe probaría al patrón que su productividad merece un salario mayor. Y lo que es más importante, reduciría parte del riesgo de contratar un empleado sin experiencia. El patrón estaría de acuerdo con esta resolución, ya que el riesgo sería mínimo.

Pero el héroe al estilo de Horatio Alger no tendría que lidiar con una ley de salario mínimo que ilegalizara dicha resolución. De este modo, la ley reduce las oportunidades de los adolescentes negros de demostrar su valor de una forma honrada.

La ley del salario mínimo no solo perjudica a los adolescentes negros, sino que también afecta a los comerciantes y empresarios de los guetos de negros, pues, si no existiera la ley, tendrían acceso a una fuente de mano de obra barata, los adolescentes negros, de una manera imposible para los comerciantes y empresarios blancos. Los jóvenes negros serían más accesibles pues tienden a vivir en el gueto, y les resultaría más fácil llegar a su lugar de trabajo. Indudablemente, sentirían una menor animadversión hacia un empresario negro, con el que tendrían una relación laboral más agradable. Teniendo en cuenta que este es uno de los factores más importantes de la

productividad en trabajos de este tipo, el patrón negro podría pagar a sus empleados más que el blanco —y seguir obteniendo beneficios.

Y por muy lamentables que sean los efectos para los trabajadores negros, la tragedia provocada por la ley del salario mínimo es mayor cuando se trata de trabajadores discapacitados (cojos, ciegos, sordos, mancos, parapléjicos y retrasados mentales). La ley del salario mínimo hace que sea ilegal contratar a discapacitados, eliminando toda esperanza de autosuficiencia. Los discapacitados se ven obligados a elegir entre la ociosidad y trabajos improductivos subvencionados por el gobierno que consisten en actividades triviales tan desalentadoras como la ociosidad. El hecho de que este tipo de trabajos estén subvencionados por el mismo gobierno que de entrada hace imposible trabajar con honradez es una ironía que a pocos discapacitados les hará gracia.

Desde hace tiempo, no se aplica la ley del salario mínimo a gente con determinados tipos (leves) de discapacidad, para despertar el interés de los patrones en contratar «discapacitados leves», y por eso ahora tienen trabajos. Pero si ha quedado claro que la ley del salario mínimo vulnera las posibilidades de conseguir empleo de los «discapacitados leves», debería quedar claro también que vulnera las posibilidades de los demás. ¿Por qué no se exime a los discapacitados graves de verse afectados por la ley?

Si la ley del salario mínimo no defiende los derechos que se supone que protege, ¿qué intereses atiende? ¿Por qué se ha aprobado una ley semejante?

Unos de los más fieros defensores de la ley del salario mínimo son los sindicatos, y esto da que pensar, pues el miembro estándar de un sindicato estadounidense gana bastante más del salario mínimo. Si gana 10 dólares la hora, como hemos podido ver, su nivel salarial se halla en conformidad con la ley, por lo que esta no le afecta. ¿Por qué entonces lo defiende con tal vehemencia?

Sus preocupaciones tienen poco que ver con los oprimidos —sus camaradas negros, puertorriqueños, chicanos e indoamericanos. Si el 99,44 por ciento de los miembros de los sindicatos son blancos que se niegan enérgicamente a permitir que se asocien miembros de grupos minoritarios, ¿qué es lo que subyace en el interés sindical en la ley del salario mínimo?

Mientras que la ley del salario mínimo fuerza la subida de los salarios de los trabajadores no especializados, la ley de la curva de demanda provoca que los patrones sustituyan mano de obra especializada por mano de obra no especializada. Del mismo modo, cuando un sindicato, compuesto principalmente por trabajadores especializados, obtiene una subida salarial,

¡la ley de la curva de demanda provoca que los patrones sustituyan mano de obra no cualificada por mano de obra especializada! En otras palabras, los trabajadores cualificados y los no cualificados están compitiendo entre sí, teniendo en cuenta que, dentro de ciertos límites, son sustituibles unos por otros. Pueden ser diez o veinte trabajadores no cualificados contra los que estén compitiendo dos o tres trabajadores especializados y una máquina más sofisticada que podrían sustituirles. Especialmente a largo plazo, es indudable que ambos tipos de trabajadores son sustituibles unos por otros.

¿Qué mejor manera de librarse de los competidores que obligándoles a salir del mercado? ¿Y qué mejor manera para un sindicato de asegurarse de que la próxima subida salarial no incitará a los patrones a contratar esquiroles no cualificados que no pertenezcan al sindicato (sobre todo miembros de grupos minoritarios)? La táctica consiste en conseguir que se apruebe una ley que establezca unos salarios para personal no cualificado tan elevados que no se les pueda contratar, sin importar lo excesivas que sean las demandas salariales del sindicato (si los grupos minoritarios consiguieran que se promulgase una ley que elevara los salarios de todos los *sindicalistas* diez veces por encima de la cantidad actual, los sindicatos quedarían prácticamente eliminados. La cantidad de miembros disminuiría vertiginosamente. Los patrones despedirían a todos los sindicalistas, y, en caso de no hacerlo, o de no poder hacerlo, caerían en bancarrota).

¿Son conscientes los sindicatos de lo perjudicial que es esta ley que defienden, y lo hacen a propósito? No son los motivos lo que nos interesa tratar aquí. Solo los actos y sus efectos, y los efectos de la ley del salario mínimo son devastadores. Afectan negativamente a los pobres, los no cualificados, y los miembros de grupos minoritarios, justo la gente por cuyo beneficio se supone que se diseñó la ley.

Casi todo el mundo comparte la opinión de que los esquirols son gente mezquina, carente de escrúpulos y conchabados a escondidas con el «jefe». Juntos, el esquirol y el jefe conspiran para privar a los sindicalistas de sus derechos, y de los trabajos que les pertenecen legítimamente. Los jefes contratan esquirols para obligar a los sindicalistas a aceptar sueldos bajos. Cuando nos enteramos de que los esquirols también son usados para dar palizas a los sindicalistas y a los huelguistas, ya queda del todo claro —el esquirol es el mayor enemigo de los trabajadores.

Esto es lo que nos enseñan en muchos de nuestros centros educativos, y cualquier docente que se atreva a rebatirlo verá su reputación en tela de juicio. Sin embargo, es preciso refutar estas tonterías.

Lo primero que hay que tener en cuenta es que el trabajo no es algo que pueda estar en posesión de un trabajador —ni de nadie. El trabajo es la manifestación de un *intercambio* entre un trabajador y un patrón. El trabajador cambia su trabajo por una cantidad recíprocamente satisfactoria de dinero del patrón, por lo que, cuando hablamos de «mi trabajo», lo hacemos en sentido figurado. Pese a la costumbre de usar expresiones como «mi trabajo», «mi cliente», o «mi sastre», en *ningún* caso se presupone posesión. Si tomásemos estas expresiones al pie de la letra, significarían que comerciante es el dueño de sus «clientes» habituales. Al ser el propietario de su clientela, tendría derecho a protestar si alguno de «sus» clientes comprara en algún otro comercio que no fuera el suyo.

Pero, claro, sería un arma de doble filo. Tomemos como ejemplo el caso de «mi sastre». Si nos lo tomásemos al pie de la letra, el sastre no podría cerrar su tienda, trasladarla, o declararse en bancarrota sin el permiso de sus clientes, pues es «su» sastre.

Está claro que, en ambos casos, el uso del pronombre posesivo no implica una posesión en sentido literal. Evidentemente, ni el comprador ni el vendedor tienen el derecho de insistir en que se mantenga una relación de negocios, salvo, claro está, que ambas partes hayan firmado un contrato. Entonces, y solo entonces, el comerciante y el cliente tendrán derecho a

reclamar si una parte finaliza la relación comercial sin el consentimiento de la otra.

Planteemos ahora «mi trabajo». ¿Qué es lo que el trabajador está dando por supuesto cuando protesta de que el esquirol le está quitando «su» trabajo? El trabajador se está quejando como si *fuera el propietario* del trabajo. En otras palabras, está dando por hecho que pasado cierto tiempo, el trabajo obliga al patrón y al empleado a comportarse exactamente como si hubieran firmado un contrato de fidelidad. Pero lo cierto es que esto no es algo por lo que estén obligados contractualmente.

Cabe considerar como reaccionarían los trabajadores si los patrones actuaran de acuerdo con el principio en el que basan su odio antiesquirol. ¿Cómo se sentirían si los patrones asumieran el derecho de *prohibir* a los veteranos dejar sus empleos? ¡Y si acusara de esquirol a cualquier otro patrón que se atreviera a contratar a «su» empleado! La situación es totalmente simétrica.

Es patente que hay algo que falla en un alegato que defiende que alguien que ha decidido realizar un intercambio *voluntariamente* está *obligado* a *seguir* realizándolo. ¿Qué transgresión de la lógica convierte una relación comercial voluntaria en una involuntaria? Contratar a un individuo no implica el derecho de esclavizarle, al igual que haber trabajado para un patrón no de la a uno el *derecho a un trabajo*. Debería estar claro que el trabajador no «posee» el trabajo, que no es «su» trabajo, por tanto, el esquirol no es culpable de irregularidad alguna cuando ocupa el puesto que antes tenía un compañero.

La violencia entre trabajadores y esquirols es un asunto aparte. La violencia no provocada es condenable, y cuando los esquirols la emplean sin motivo, su conducta es censurable. Pero la violencia no provocada no es la característica que define a los esquirols. Cuando la emplean, lo hacen como individuos, no como esquirols porque sea *parte* de su condición de esquirols. Hay lecheros, por poner un caso, que enloquecen y agreden a personas que no les están haciendo nada, y a nadie se le ocurriría tomar estos casos como pruebas de que el reparto de leche es un trabajo intrínsecamente inicuo. Lo mismo ocurre con la violencia ilegítima de los esquirols: no tiene que ver con el hecho en sí de ser esquirol.

Cada vez es más manifiesta la confusión e incoherencia de las opiniones contra los esquirols. Los libertarios, que han sido siempre sus más enérgicos detractores, parecen vacilar al tratar este asunto. Se han dado cuenta de que prácticamente todos los esquirols son más pobres que los trabajadores a los

que sustituyen, y los libertarios siempre han defendido a los obreros pobres. Además, también está el tema del racismo: en muchas ocasiones se han enfrentado esquiroles negros con trabajadores blancos (sindicalistas), mexicanos contra chicanos, japoneses contra estadounidenses con mejores salarios.

El consejo escolar descentralizado de Hill-Brownsville, en Brooklyn, Nueva York, protagonizó a finales de los años 60 un conflicto que ilustra muy bien esta confusión: Rhody McCoy, director negro del colegio, despidió a varios profesores blancos, argumentando que habían tenido comportamientos racistas contra sus alumnos negros. En represalia, el sindicato de profesores, liderado por blancos, declaró en huelga a todo el sistema educativo neoyorquino, incluyendo el distrito de Ocean Hill-Brownsville, por lo que, si el director McCoy quería que su colegio siguiera impartiendo clases, tendría que buscar sustitutos para los profesores blancos en huelga. Y lo hizo, y, naturalmente, eran esquiroles. He aquí el dilema de los libertarios: por un lado, estaban totalmente en contra de los esquiroles, y, por otro lado, estaban totalmente en contra del racismo del sindicato de profesores. Obviamente, su actitud no estaba lo suficientemente madurada.

Los esquiroles han sido difamados de una manera a todas luces injusta. El trabajo no da al trabajador ninguna clase de privilegios de propiedad cerrados sobre otros trabajadores que compitan por el mismo trabajo. No hacer huelga y la libre competencia son dos caras distintas de la misma moneda.

ELADICTO AL TRABAJO

Una escena típica de cientos de películas sobre el trabajo es la del joven entusiasta que llega a la fábrica por primera vez, decidido a ser un trabajador productivo. Hinchido de vehemencia, produce alegremente más que el resto de trabajadores que llevan muchos años en la fábrica, y que están cansados, encorvados y artríticos. En otras palabras, es un «adicto al trabajo».

Como no es de extrañar, surge la enemistad entre nuestro solícito trabajador y sus compañeros veteranos. Al fin y al cabo, se han acostumbrado a su papel de haraganes, lo que hace que sus niveles de producción resulten exigüos en comparación con los del joven gallardo.

La actitud de sus compañeros aliena cada vez más al joven trabajador, que continúa con su acelerado proceso de producción, y se vuelve arrogante. Los veteranos, por su parte, sienten lástima de él, pero, al ver que no desiste en su empeño, le hacen el vacío y le condenan a una especie de purgatorio laboral.

La película continúa, y llega al clímax cuando el joven adicto al trabajo entra en razón. Esto puede suceder de muchas maneras diferentes, siempre dramáticas. A lo mejor se encuentra con una anciana enferma que trabajaba en la fábrica, o con un compañero que ha sido víctima de un accidente laboral. Si la película en cuestión es vanguardista, la epifanía puede llegar en forma de gato refunfuñando buenos consejos entre cubos de basura volcados. Sea cual sea el método, la cuestión es que el joven se da cuenta del error que ha cometido.

Al final de la película, cuya última secuencia suele mostrar a todos los trabajadores —incluyendo al reformado protagonista, que ya no sufre de adicción al trabajo— alejándose cogidos de las manos, el protagonismo pasa a un afable obrero filósofo que imparte al joven trabajador una breve lección sobre historia del trabajo, desde tiempos de la Antigua Roma hasta el presente, mostrándole la constante perfidia de los «jefes», y probando a niveles incuestionables que la única esperanza de los trabajadores yace en la «solidaridad».

Explica que obreros y capitalistas han estado siempre inmersos en un enfrentamiento en el que los obreros han luchado por salarios dignos y condiciones de trabajo decentes y los jefes han intentado siempre pagarles

menos de lo que merecían, y les han explotado hasta hacerles desfallecer. Cualquier trabajador que coopere con un jefe en sus incesantes y despiadados esfuerzos por «acelerar» a los trabajadores y forzarles a aumentar sus niveles de productividad es un enemigo de la clase obrera. Con este resumen enunciado por el obrero filósofo, la película termina.

Esta forma de ver la economía laboral se basa en una maraña de falacias cuyas partes se entrelazan de intrincadas maneras. Pero hay una falacia fundamental.

La falacia fundamental es el hecho de asumir que *hay un límite de trabajo disponible en el mundo*. Según lo que podríamos llamar la falacia de la «escasez de trabajo», existe una cantidad limitada de trabajos para los habitantes de la Tierra. Si se sobrepasara esta cantidad, ya no habría más trabajo que hacer, y, por lo tanto, no quedarían ocupaciones para los trabajadores. Los defensores de esta teoría encuentran de vital importancia reducir la productividad de los jóvenes entusiastas, debido a que si trabajan con demasiado ímpetu, supondrán la ruina para todos. Al «acaparar» la limitada cantidad de trabajo que existe, dejan muy poco para los demás. Es como si el total de trabajo realizable fuera una tarta con unas medidas fijas. Si alguien coge un pedazo de mayor tamaño que el que le corresponde, el resto tendrán que disfrutar de un pedazo menor.

Si esta visión económica del mundo fuera real, podría haber alguna justificación para la teoría expuesta por el obrero filósofo de la película. Habría una justificación para insistir en que el joven adicto al trabajo no se llevara una porción de la «tarta» mayor que la que le correspondiera. Sin embargo, la observancia de esta teoría ha demostrado ser ineficaz, poco rentable, y conllevar resultados lamentables.

Esta falsa teoría se basa en el supuesto de que los deseos de la gente —en cuanto a comodidades, ocio, y logros intelectuales y estéticos— tienen un límite marcado que se puede alcanzar en un tiempo dado, y que, una vez se alcance, provocará el cese de toda producción, lo cual se aleja mucho de la realidad.

Dar por hecho que los deseos del ser humano puedan satisfacerse plena y definitivamente es suponer que podemos llegar a alcanzar la perfección —material, intelectual y estética. ¿El Paraíso? Tal vez. Si encontráramos la manera de alcanzarlo, desde luego no existiría ningún problema de «desempleo» —pues ¿quién necesitaría un trabajo?

Hay tanto trabajo por hacer como deseos sin cumplir. Los deseos del ser humano, a todos los efectos prácticos, son ilimitados, lo que hace que la

cantidad de trabajo realizable sea ilimitada también. Por lo tanto, no importa cuánto trabajo realice el joven adicto al trabajo, es imposible que agote o siquiera que haga mella apreciable en la cantidad de trabajo por hacer.

Si el afanoso joven no «quita trabajo a los demás» (ya que la cantidad de trabajo por hacer es infinita), ¿qué es lo que *provoca* su trabajo? El trabajo duro y más eficaz provoca un aumento de la producción. Gracias a su energía y eficacia, aumenta el tamaño de la tarta —la misma tarta que será compartida entre todos los que participan en su producción.

Trabajar de más puede tener otras ventajas: analicemos la situación de una familia que ha naufragado en una isla tropical.

Cuando la familia suiza Robinson buscaba refugio en una isla, sus posesiones se reducían a lo que consiguieron rescatar del barco. Sus escasos bienes de producción junto con su capacidad de trabajo determinarían su supervivencia.

Dejando de lado todas las trivialidades novelísticas, la situación económica a la que se tuvieron que enfrentar los Robinson traía consigo una interminable lista de necesidades, pero los medios disponibles para la satisfacción de estas necesidades eran extremadamente limitados.

Suponiendo que todos los miembros de la familia trabajasen con los recursos materiales disponibles, solamente podrían llegar a satisfacer parte de sus deseos. ¿Qué efecto tendría la «adicción al trabajo» en esta situación? Imaginemos que uno de los niños de repente se vuelve adicto al trabajo y es capaz de generar diariamente el doble que el resto de miembros de su familia. ¿Supondría el mocoso la ruina familiar, por haber «quitado trabajo» a sus familiares, y haber sembrado el caos en la pequeña sociedad que habían creado?

Obviamente, el afanoso chaval no traería la ruina a su familia. Al contrario, le verían como el héroe que es, dado que su aumentada productividad no dejaría sin trabajo a nadie. Ya hemos comprobado que, por razones prácticas e incluso filosóficas, las necesidades y deseos de la familia Robinson eran infinitas, por lo que difícilmente les supondría un problema la adicción al trabajo de uno o varios de sus miembros.

Si el familiar adicto al trabajo puede producir diez unidades extra de ropa, otros familiares dejarán de tener que fabricarla, y se les asignarán nuevos trabajos. Habrá un período de tiempo de análisis en el que se decidirá qué trabajos deberán realizar. Pero, obviamente, el resultado será una mayor satisfacción de la familia. En una economía moderna y compleja los resultados son idénticos, pese a que el proceso sea más complicado. El

período de tiempo de análisis, por ejemplo, es mayor. La cuestión, no obstante, sigue siendo que trabajar de más supone una satisfacción y prosperidad de la sociedad cada vez mayor.

Otra faceta de la producción de más es la creación de *nuevos* artículos. Thomas Edison, Isaac Newton, Wolfgang Amadeus Mozart, Johann Sebastian Bach, Henry Ford, Jonas Salk, Albert Einstein y una innumerable cantidad de gente, fueron en su día adictos al trabajo, no en términos de cantidad, sino de calidad. Cada uno de ellos hizo «más» de lo que la sociedad consideraba un índice y tipo de productividad «normal». Y cada uno de ellos contribuyó inconmensurablemente a nuestra civilización.

Además de analizar la adicción al trabajo desde el punto de vista de la cantidad y la innovación, se puede considerar desde la perspectiva de la cantidad de nuevas vidas que permiten que haya en la Tierra, pues la cantidad de vida humana que la Tierra puede soportar depende del nivel de productividad que el ser humano sea capaz de alcanzar. La cantidad de vidas que pueda soportar el planeta estará seriamente limitada si hay pocos adictos al trabajo, pero si la cantidad de adictos al trabajo en sus respectivos campos crece de manera significativa, la Tierra será capaz de soportar una población en continuo crecimiento.

La conclusión es que los adictos al trabajo no solo ayudan a satisfacer una mayor cantidad de deseos y necesidades que la gente que trabaja menos que ellos, o de manera menos eficaz, sino que además son los responsables de preservar las vidas de todos aquellos que habrían muerto de no ser porque los adictos al trabajo aumentaron la envergadura de las satisfacciones del ser humano. Ellos son los que proporcionan los medios necesarios para que la tasa de nacimientos pueda seguir creciendo.

EL QUE CONTRATA NIÑOS

Quienes contratan niños están en los primeros puestos de la lista de los enemigos de la sociedad, por su crueldad, su falta de corazón, su explotación y su malicia. A ojos de la gente, el trabajo infantil es casi lo mismo que la esclavización, y quien contrata niños no es mejor que un esclavista.

Es importante corregir esta perspectiva simplemente por justicia, ya que la opinión mayoritaria sobre este asunto está totalmente equivocada. Quien contrata niños es tan amable y benevolente como cualquier otra persona, y está tan lleno de las virtudes de la bondad humana como los demás. Es más, la institución del trabajo infantil es honorable y poseedora de una espectacular trayectoria de buenas obras, y los malos de la película no son los que contratan niños, sino los que prohíben el mercado libre de trabajo infantil. Estos angelitos son los culpables de la indecible miseria de todos los que por ley están condenados al desempleo. Pese a que el daño era mayor en el pasado, cuando el elevado índice de pobreza hizo del empleo infantil algo muy extendido, *todavía* hay gente en el mundo que pasa apuros, y es por eso que la prohibición actual de contratar niños interfiere con sus vidas de manera incuestionable.

El primer punto a favor de contratar niños es que nadie les obliga a trabajar. Cualquier acuerdo laboral se realiza de forma totalmente voluntaria, lo que implica que si no se obtuviera un beneficio mutuo, el contrato no se realizaría.

Pero ¿en qué sentido puede ser totalmente voluntario un contrato laboral con un niño? ¿Para que algo sea realizado de forma totalmente voluntaria no hace falta una madurez impropia de un niño? Para responder a esta cuestión, haría falta reflexionar acerca de qué es un niño.

Esta cuestión, que se remonta a la antigüedad, nunca ha sido del todo resuelta. De cualquier manera, vamos a considerar distintas edades que han sido sugeridas como divisorias entre la infancia y la edad adulta, analizarlas, y ofrecer una alternativa.

Entre las edades más tempranas para situar un punto de corte entre la infancia y la edad adulta están las propuestas por las religiones. La edad que la religión considera que marca la entrada en la edad adulta es la de

confirmación en la religión, que suele tener lugar en la adolescencia temprana, o incluso antes. Pero, salvo raras ocasiones, una persona (un niño) de, por ejemplo, 13 años, aún es inmaduro, relativamente indefenso, e ignora qué necesita para valerse por sí mismo, así que esta idea debe ser descartada.

La siguiente propuesta para dar el paso a la edad adulta son los 18 años. Se considera la más adecuada porque es la edad en que un joven puede ser llamado a filas, pero también trae consigo ciertos problemas a la hora de usarla como definición de edad adulta. Podríamos empezar planteándonos si luchar en la guerra es un acto «adulto». En la práctica totalidad de los casos, el comportamiento en la guerra es exactamente el contrario del que indica que alguien es adulto. Además, limitarse a cumplir órdenes (la quintaesencia del recluta) no puede ser considerado un paradigma de la edad adulta. Asimismo, existe el problema de que la llamada a filas, la institución involuntaria por excelencia, sirve de fundamento para las órdenes recibidas. Si al menos la decisión original de obedecer órdenes se tomara de forma voluntaria, como la decisión original de unirse a una orquesta y seguir las órdenes (musicales) del director, habría algún tipo de comportamiento relativamente adulto en el reclutamiento. No obstante, dado su carácter involuntario, no se puede decir que los 18 años, la edad de poder ser llamado a filas, caracterice el cambio a la edad adulta. Otro problema de situar el punto de corte en los 18 años es que la razón original de nuestra búsqueda era el temor a que un simple niño fuera incapaz de realizar contratos *voluntarios* por su cuenta. ¿Cómo podríamos entonces usar como edad de paso una caracterizada por una institución tan preclaramente *involuntaria* como lo es la llamada a filas?

Posiblemente la última candidata sea la edad en la que se adquiere el derecho a voto en Estados Unidos —los 21 años. Pero incluso esta edad merece una severa crítica. En primer lugar se presenta el problema de que muchos, si no la mayoría, de los niños de 10 años tienen unos conocimientos de política, sociedad, historia y psicología superiores a los de la mayoría de gente de 21 años, y estos conocimientos son los que se supone que permiten a un ciudadano votar «sabiamente». Cualquiera diría que, si esto fuera cierto, ya habría surgido un movimiento para permitir votar a todos los niños brillantes de 10 años, o más bien, de cualquier edad, pero esto se opondría al propósito original de que únicamente voten los adultos. Este razonamiento circular nos lleva a la conclusión de que la edad de 21 años es solamente un punto de corte arbitrario.

Del mismo modo, podemos apreciar otras nada meritorias definiciones de edad adulta, pero lo que hace falta no es un límite de edad establecido de

forma arbitraria que se aplique a todo el mundo independientemente de sus habilidades, su temperamento, o su conducta, sino un criterio que tenga en cuenta todas estas cualidades. Es más, este criterio debería ser coherente con los principios libertarios de la propiedad sobre uno mismo, fundamentalmente con el de autonomía. Se trata de que este principio de autonomía, que establece la soberanía individual y la propiedad privada, se aplique al desconcertante problema de cuándo un niño se convierte en adulto.

Esta teoría, propuesta por Murray N. Rothbard, defiende que un niño no se vuelve adulto cuando alcanza un límite de edad arbitrario, sino cuando *hace* algo que determina su autonomía, generalmente emanciparse y volverse autosuficiente. Este criterio es el único que no se ve afectado por los inconvenientes del establecimiento arbitrario de límites de edad. Es más, no solo es coherente con las teorías libertarias sobre la autonomía, sino que las aplica, pues, al dejar el hogar, mantenerse a sí mismo, y con ello convertirse en adulto, el niño *inicia una empresa*, como propietario su nueva condición de vida, cuyo destino dependerá de sus propios actos.

Esta teoría implica varias cosas: una de ellas es que si el único modo que tiene un niño de convertirse en adulto es emanciparse y establecerse siguiendo su propia voluntad, los padres no tienen derecho a interferir en sus decisiones. Por ello, los padres no pueden impedir al niño dejar el hogar. Los padres tienen otros derechos y obligaciones con sus hijos *mientras permanezcan bajo su techo* (de lo cual da fe la manida frase paterna «mientras estés bajo mi techo, cumplirás mis normas»), pero hay un derecho que no tienen, y es el de prohibir al niño emanciparse, pues hacerlo sería violar los aspectos volitivos de convertirse en un adulto.

Hay que destacar que esta teoría sobre el paso de la niñez a la edad adulta es la única coherente con el problema de la deficiencia mental. De acuerdo con las teorías que designan el paso a la edad adulta de forma arbitraria, un enfermo mental de 50 años debe ser considerado un adulto, pese a que la evidencia manifieste lo contrario. Para estos casos, se inventan «excepciones» arbitrarias *ad hoc*. Sin embargo, la deficiencia mental no supone escollo alguno para la teoría de la autosuficiencia. El deficiente mental, tenga la edad que tenga, no es un adulto, ya que no ha sido capaz de emanciparse y, con ello, de entrar en la edad adulta.

Donde más repercusión tiene la teoría de la autosuficiencia es en la prohibición del trabajo supuestamente «infantil», que define como niño a aquel que tiene menos de una cierta cantidad de años seleccionada arbitrariamente, pues la prohibición del trabajo supuestamente «infantil», al

igual que la intromisión paterna en la decisión del niño de emanciparse, arruina toda posibilidad de volverse adulto «voluntariamente». Si a un individuo en su tierna edad se le prohíbe trabajar, también se le quita la posibilidad de mantenerse a sí mismo. Así, queda incapacitado para «establecerse en la edad adulta», y está forzado a esperar hasta que alcance la edad arbitraria que «define» lo que es un adulto.

La teoría de la autosuficiencia no *exige* a los patrones contratar a jóvenes que estén tratando de entrar en la edad adulta, si bien es cierto que a menos que *algún* patrón le contrate, convertirse en adulto va a ser tan difícil para el joven como si se lo prohibieran sus padres o el gobierno. Pero la diferencia clave es que el hecho de que un patrón decida no contratar a un joven no vulnera la naturaleza *volitiva* del paso de la niñez a la edad adulta. Esto se debe a que para que un contrato sea voluntario, *ambas* partes deben de estar de acuerdo, tanto el patrón como el empleado. En cualquier caso, dado que no existe ninguna obligación positiva a menos que se establezca por contrato, y el patrón no tiene intención de contratar al joven, no existe obligación moral alguna por parte del patrón (que, por supuesto, contratará jóvenes siempre que lo considere conveniente, como hacía antes de que estuviera prohibido).

Eliminar la prohibición de contratar niños no solo es importante porque les permita convertirse en adultos de forma pacífica y voluntaria, sino que también es fundamental para el reducido pero creciente movimiento por la «liberación de los niños». Si los niños tienen oportunidades de trabajo podrán independizarse realmente de sus padres mientras vivan juntos. ¿De qué le sirve a un joven poder abandonar la casa de los padres y buscarse la vida en otro lugar, si se le prohíbe valerse por sí mismo? La ley que prohíbe el trabajo infantil atenta contra el derecho de cualquier niño de «despedir» a sus padres si se ponen muy pesados.

¿Puede ser realmente voluntario un contrato realizado con un simple «niño», teniendo en cuenta su tierna edad, su falta de experiencia, etc.? La respuesta es sí. Una *persona*, cualquier persona, que tenga la capacidad de dejar el hogar e intentar ganarse la vida *tiene* la madurez suficiente para firmar un contrato de forma voluntaria, pues esa persona ya no es ningún niño. La respuesta contraria, como hemos podido comprobar, impediría por completo a los jóvenes emprender sus propios caminos y volverse adultos a través de la emancipación. Su única alternativa sería esperar a cumplir cualquier cantidad arbitraria de años que la «sociedad», en su infinita sabiduría, haya determinado que es la correcta para volverse adulto.

Aun así, hay otros puntos en contra de la legalización del trabajo «infantil». Hay quien opina que un joven indigente, pese a que la emancipación le haya convertido en adulto, será explotado por los patrones, que «se aprovecharán» de la miseria en la que se encuentra.

Pero es mucho *más* pernicioso que la ley elimine este apoyo, por débil que sea. Aunque el patrón sea cruel, el trabajo agotador, y el salario bajo, prohibir la *oportunidad* hace mucho más daño. En caso de haber otras alternativas más favorables, el joven se acogerá a ellas independientemente de que la ley le permita aceptar o rechazar el trabajo desfavorable. Si no hay alternativas, la ley que prohíbe el trabajo infantil le deja sin la oportunidad de aceptar ese trabajo, cosa que habría hecho por desagradable que fuera.

En una sociedad de mercado libre, el patrón *no* puede aprovecharse de la miseria del trabajador joven, es decir, no podrá pagarle menos de su producción marginal. Como hemos podido comprobar en el capítulo del patrón cerdo capitalista y barrigón, el mercado libre desata poderosas fuerzas que obligan a que los salarios suban hasta alcanzar el nivel de productividad del trabajador en cuestión.

Ningún patrón en potencia tiene la culpa de la situación paupérrima y desamparada del joven. Por extremas que fueran la pobreza y la «incapacidad para negociar» del trabajador, y por mucho que el patrón pudiera «aprovecharse de él» (cosa que ya hemos visto que no sería posible), seguiría sin ser culpa del patrón. De haber un culpable, sería el entorno del (ex) niño.

La cuestión que se plantea aquí es hasta qué punto los padres están obligados a mantener al niño. Por norma general, los padres no tienen absolutamente ninguna obligación positiva con respecto al niño. La teoría contraria, que sostiene que los padres tienen obligaciones positivas con respecto al niño, basada en la supuesta naturaleza contractual o decisión voluntaria por parte de los padres de tenerlo, es fácilmente rebatible. Consideremos lo siguiente:

1. Todos los niños tienen los mismos derechos para con sus padres, independientemente de la forma en que sean concebidos.
2. La madre de un hijo fruto de una violación tiene las mismas obligaciones para con su hijo que cualquier otra (damos por hecho que el padre, el violador, ha huido). El niño fruto de una violación es totalmente inocente de este crimen o de cualquier otro, sin importar nuestra opinión sobre la violación.

3. La naturaleza voluntaria de concebir y criar a un hijo no se aplica en caso de violación.
4. Por ello, el razonamiento de que los padres tienen ciertas obligaciones respecto del niño debido a la naturaleza voluntaria o el «contrato tácito» de la concepción no es aplicable en caso de violación, esto es, la violación, al implicar una concepción no consentida, exime a la mujer de cualquier obligación positiva para con el niño.
5. Todos los niños, al ser inocentes de todo crimen, pese a cualquier teoría que sostenga lo contrario, como la del «pecado original», tienen los mismos derechos para con sus padres. Ya que todos estos derechos derivan (supuestamente) de la naturaleza voluntaria de la concepción, y este aspecto volitivo no es aplicable a los niños nacidos de una violación, estos niños no tienen derechos para con sus padres (es decir, para con sus madres). *Pero sus derechos individuales son los mismos que los del resto de niños.* Por tanto, ningún niño, en ningún caso, tiene obligación positiva alguna para con sus padres.

Tampoco es inmediata o intuitivamente obvio que haya otras razones para imponer deberes parentales para con los niños. Teniendo en cuenta que solo un acuerdo voluntario por parte de los padres *podría* imponerles obligaciones para con los niños, y que este argumento falla, es evidente que los padres no tienen obligaciones positivas respecto a sus hijos.

El «no tener obligaciones positivas» implica que los padres no tienen más obligación de alimentar, vestir y cobijar a sus propios hijos que la que tienen de servir a los hijos de los demás, o, en la misma línea, de servir a otros adultos con los que no tengan relación alguna, ni por nacimiento, ni por acuerdos, ni por otras causas. Esto no pretende sugerir que los padres deban matar a sus hijos. Al igual que no tienen el derecho de matar a los hijos de otros padres, tampoco tienen el derecho de matar a sus «propios» hijos, o, mejor dicho, a los hijos a los que han concebido.

La paternidad consiste en algo parecido a ejercer de vigilante del niño. Si los padres desean en cualquier momento renunciar a este cargo que han asumido de forma voluntaria, o directamente no asumirlo, son totalmente libres de hacerlo. Pueden ofrecer al bebé en adopción, o, siguiendo la vieja

tradición de la ley natural, dejar al bebé en la entrada de una iglesia o institución de la beneficencia especializada en el cuidado infantil.

Pero lo que ningún padre puede hacer es esconder al bebé, sin comida, en un rincón oculto de la casa, o negarse a darlo en adopción, y esperar a que muera. Semejante acto equivaldría al asesinato —un crimen que debe ser severamente castigado. Los padres que esconden al niño mientras lo dejan morir (para no tener que asesinarlo de forma violenta) han renunciado a su cargo de vigilantes o a la relación parental que otros querrían asumir.

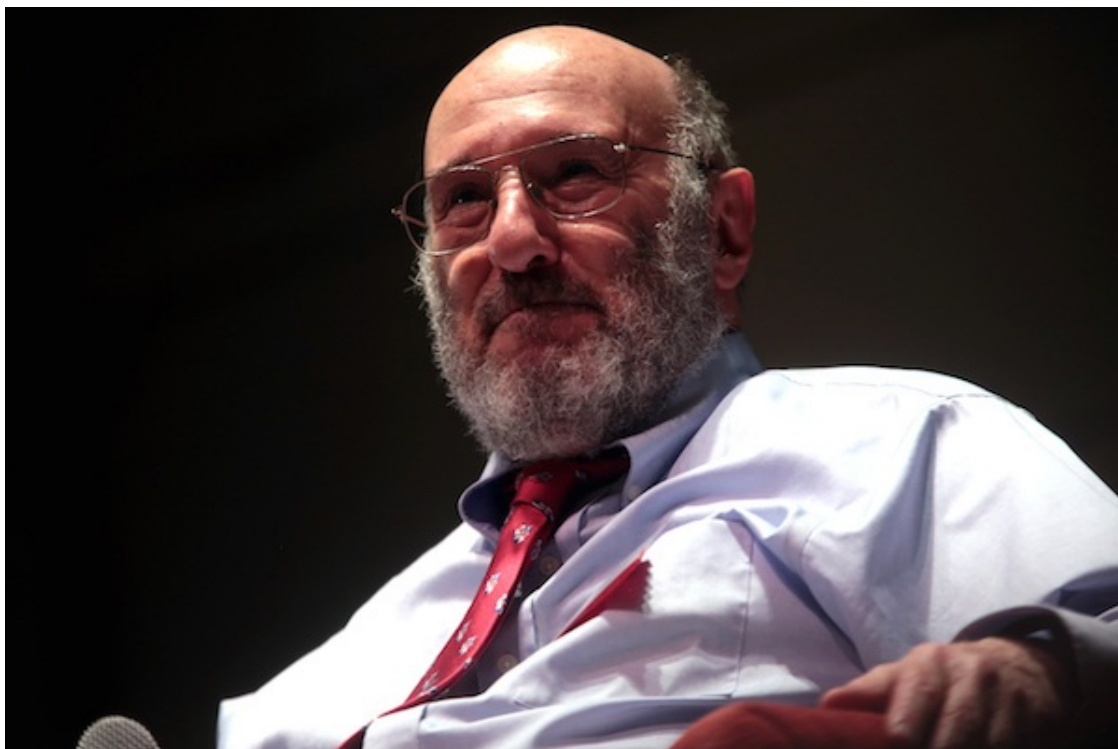
Quizás quede más claro el papel que cumple el vigilante parental si lo introducimos en una jerarquía de autosuficiencia: el niño pasa a estar en un limbo entre ser un adulto y ser un animal. Que un adulto ayude a otro no crea entre ellos un vínculo de posesión, mientras que si un humano consigue obtener beneficios (productivos para la humanidad) de un animal, puede con ello convertirse en su dueño. El niño, un caso intermedio, puede ser «poseído» mediante la manutención, pero solo como objeto de vigilancia, hasta que esté preparado para establecerse como dueño de sí mismo, esto es, convertirse en un adulto independiente de sus padres. Los padres pueden controlar al niño y criarlo siempre que *continúe* necesitando manutención (con los animales, o con la tierra, una vez domesticados, el dueño no necesita seguir educándoles para convertirse en su dueño. Puede ser un dueño absentista). Si deja de mantener al niño, tiene que darlo en adopción, en el caso de que sea demasiado joven e indefenso como para valerse por sí mismo, o debe permitirle marcharse y hacer su propia vida, en el caso de quiera hacerlo.

Ningún patrón potencial es culpable de que los padres de un niño se limiten a ofrecerle lo justo para que pueda calificarse como autosuficiente y continuar su vida solo, pero nada más, o de que el niño viva en un entorno desfavorecido. Prohibir que un patrón pueda contratar jóvenes no va a mejorar la suerte de estos de ninguna manera —solo puede empeorarla.

Es cierto que, vistas desde fuera, las decisiones de muchos padres en lo que a sus hijos respecta parecen *insensatas*, pero esto no implica que el bienestar del niño vaya a aumentar por dejarle en manos del Estado, ya que este también toma decisiones insensatas, e incluso *insanas*, en lo concerniente a los niños, y, además, un niño lo tiene más fácil para abandonar a sus padres que para abandonar el gobierno, que lo domina todo.

Para finalizar, concluiremos que todos los contratos laborales relacionados con jóvenes son válidos siempre que sean voluntarios —y *pueden* ser voluntarios— ya sea porque el joven (sin importar su edad) se haya vuelto

adulto y con ello pueda trabajar, o porque voluntariamente haya decidido trabajar y tenga el consentimiento de sus padres.



WALTER BLOCK (Nueva York, Estados Unidos, 1941) es un economista estadounidense de la Escuela Austríaca y un importante teórico del anarcocapitalismo. Es considerado en la actualidad uno de los más destacados representantes del libertarismo de línea austríaca.

Ha escrito numerosos artículos e importantes libros en defensa del libre mercado y la libertad individual. Es miembro distinguido del Ludwig von Mises Institute con sede en Estados Unidos y del Mises Institute de Canadá, en los cuales realiza conferencias y seminarios. Es además catedrático de economía de la Universidad Loyola Nueva Orleans.

Notas

[1] ver G. William Domhoff, *The Higher Circles* (Random House, 1970). <<

[2] Considerando que si el gobierno inició este tipo de controles no fue para regular los negocios en beneficio del interés público, sino para controlar la competitividad de las nuevas empresas (ver *El triunfo del conservadurismo*, de Gabriel Kolko). <<

[3] A esta conclusión llegó el profesor Benjamin Klein, del departamento de economía de la Universidad de California, en los Ángeles. <<

[4] Milton Friedman, *Capitalismo y libertad* (Ediciones Rialp, 1966). <<

[5] No se trata necesariamente de una serie de fases en orden temporal y sin solapamientos. Su numeración se debe únicamente a fines expositivos. <<

[6] Según explica Murray N. Rothbard en *America's Great Depression* (New Rochelle, N. Y.: Van Nostrand, 1963). <<

[7] Kurt Vonnegut, *Bienvenidos a la casa del mono* (Extemporáneos, 1970).
<<

[8] Adam Smith, *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, en traducción de D. Josef Alonso Ortiz. Adaptación al español actual de la copia del fondo bibliográfico de la Biblioteca de la Facultad de Derecho de la Universidad de Sevilla. <<

[9] Solo una agencia gubernamental sin ánimo de lucro reaccionaría ante un mayor deseo de usar carreteras (lo que podría provocar atascos) con la amenaza de prohibir los coches. Solo una agencia gubernamental que no tuviera la necesidad de obtener beneficios podría reaccionar a un mayor deseo de los consumidores de usar los parques prohibiéndoles entrar en ellos de noche. <<

[10] Vance Packard, *Waste Makers* (D. McKay Co., 1960). <<

[¹¹] Al noroeste de México [N. del T.]. <<

[12] Al norte de Estados Unidos, muy cerca de Canadá [N. del T.]. <<

Walter Block

DEFENDIENDO LO INDEFENDIBLE

