

DOCUMENTO

SELECCIÓN DE ESCRITOS POLÍTICOS Y ECONÓMICOS DE MILTON FRIEDMAN

Harald Beyer

INTRODUCCIÓN

Milton Friedman nació en Brooklyn, Nueva York, el 31 de julio de 1912. Sus padres habían emigrado desde Cárpatos-Rumania, en ese entonces una provincia del Imperio Austro-Húngaro. Como muchos inmigrantes de la época, la familia Friedman vivía una situación de estrechez económica. Después de terminar su educación secundaria, recibió una beca para estudiar en la Universidad de Rutgers, la que de no haber obtenido le habría obligado a entrar de lleno al mercado laboral, dado que la situación económica de la familia se había empeorado con la muerte de su padre cuando cursaba el tercer año de secundaria.

En la Universidad de Rutgers, dos profesores lo marcaron especialmente. Arthur Burns, quien luego fuera Presidente de la Reserva Federal, le hizo notar la importancia de estudiar la evidencia empírica en economía. El segundo, Homer Jones, un economista teórico, introdujo en Friedman el interés por una ciencia económica rigurosa. Jones, quien enseñaba en Rutgers mientras terminaba su doctorado en Chicago, recomendaría a Friedman con Frank Knight, director de su tesis doctoral. Fue así que el Departamento

HARALD BEYER. M.A. en Economía, Universidad de California, Los Angeles. Ingeniero Comercial, Universidad de Chile. Profesor del Instituto de Economía de la Universidad Católica de Chile. Investigador y Coordinador Académico del Centro de Estudios Públicos.

de Economía de la Universidad de Chicago le ofreció a Friedman una beca para que comenzara sus estudios en 1932, la que él aceptó, declinando otro ofrecimiento para estudiar matemáticas aplicadas en la Universidad de Brown.

En su primer trimestre en Chicago, fue alumno en la clase del profesor Jacob Viner, lo que habría de tener vastas repercusiones en la vida profesional y personal de Friedman. Tal como él lo reconoce: "Ese curso fue sin lugar a dudas la mayor experiencia intelectual de mi vida".¹ Además, en dicho curso conoció a la que más tarde sería su esposa, Rose Director, y coautora de algunas de sus publicaciones. Después de obtener su M.A. en Chicago estudió en la Universidad de Columbia con Harold Hotelling, destacado economista matemático y estadístico. Retornó al año siguiente a Chicago, como ayudante de investigación de Henry Schultz. Uno de sus compañeros de clase en aquel entonces fue George Stigler, con quien mantuvo una fecunda amistad hasta el fallecimiento de éste en 1991.

La combinación de influencias provenientes de Chicago y Columbia —la primera principalmente teórica y la segunda fuerte en estadística y estudio empírico— moldearon el trabajo académico posterior de Friedman. Toda su labor científica ha estado caracterizada por una mezcla de teoría y hechos: de teoría y verificación de las implicaciones de la teoría.

Completó su tesis doctoral recién en 1946, bajo los auspicios de la Universidad de Columbia y 13 años después de haber obtenido el grado de Master. La tesis surgió de un estudio en el que había trabajado con Simón Kuznets, y en ella se propuso usar la teoría económica de la distribución para interpretar los datos de ingresos de diversas profesiones. Ese mismo año se integró plenamente como Profesor a la Universidad de Chicago, después de haber estado un año en la Universidad de Minnesota. Había dejado atrás a su colega y amigo, George Stigler. Éste, sin embargo, se uniría a la Universidad de Chicago en 1958. Anteriormente, Friedman había sido profesor visitante en la Universidad de Wisconsin, había trabajado en el National Resources Planning Board en Washington, en el National Bureau of Economic Research y en el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, donde jugó un rol preponderante en diseñar y desarrollar un sistema de retención de impuestos en la fuente de origen. Incluso colaboró como estadístico matemático en problemas de diseño de armamentos en la Universidad de Columbia. Una vez en la Universidad de Chicago, permaneció en ella hasta su retiro de la enseñanza activa en 1977. Ese año se incorporó a

¹ Véase William Breit y Roger Spencer, editores, *Lives of the Laureates* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1995, tercera edición), p. 85.

la Hoover Institution, donde permanece hasta ahora como Sénior Research Fellow.

Su producción académica es vasta y significativa. De todas sus contribuciones en este campo, la que con seguridad pasar  a la historia es su proyecto de revivir la teoría cuantitativa del dinero. Su ensayo introductorio al libro *Studies in the Quantity Theory of Money*, editado por él mismo y que contiene los trabajos de sus alumnos de la Universidad de Chicago, resucitó la teoría cuantitativa como una alternativa a la ortodoxia Keynesiana. En esencia, el artículo sostiene que el stock de dinero en circulación es el factor dominante en la determinación de la demanda agregada nominal.

Su *Teoría de la función consumo*, publicada en 1957, vino a ser su primera obra empírica en la que se combina un riguroso planteamiento teórico con la verificación empírica de las implicaciones de su teoría. La tesis propuesta es que el consumo de los hogares depende de la riqueza y no de los ingresos corrientes, que era lo que se asumía en las formulaciones keynesianas. Las ideas económicas y estadísticas en esta Teoría del Ingreso Permanente se convirtieron rápidamente en el fundamento analítico de una variedad de investigaciones y aplicaciones en el campo económico. Posteriormente, su artículo de 1961 "The Relative Stability of Monetary Velocity and the Investment Multiplier in the United States", escrito con David Meiselman, uno de sus ex alumnos, reforzó los planteamientos contenidos en su teoría del consumo. Ambos trabajos desataron una fuerte controversia en la disciplina. Socavaban las bases de las teorías keynesianas que, en ese entonces, dominaban la escena de la ciencia económica. Y, en cierto modo, complementaban el trabajo de Friedman en el campo de la política monetaria. De hecho, en el análisis de su teoría monetaria lo importante era la reformulación del concepto de ingreso, que debía corresponder al retorno esperado de la riqueza más que al proveniente de cuentas nacionales. Esta es, por cierto, la noción de ingreso permanente que Friedman utilizará posteriormente en sus trabajos empíricos sobre la demanda de dinero. Por lo demás, es este aspecto lo que diferencia sus estudios de la demanda de dinero de los economistas keynesianos. Tal como Friedman indicara en el capítulo introductorio del *Studies in the Quantity Theory of Money*, su teoría de la demanda de dinero se entiende mejor como parte de la teoría del capital. Esta discusión tenía importantes implicancias para la estimación de la demanda de dinero y para el desarrollo de políticas monetarias y fiscales. En términos prácticos, el debate se traducía en determinar qué agregado era mejor predictor del producto agregado nominal. Friedman sostenía que era la cantidad de dinero, mientras que el planteamiento keynesiano argumentaba que era el gasto autónomo. Precisamente, Friedman y Meiselman, usan-

ingreso

ingreso

do test estadísticos sofisticados, concluyeron en su trabajo que para el período comprendido entre 1898 y 1958, la cantidad de dinero era mejor predictor del consumo que el gasto autónomo.

Sin duda, el tema monetario es el que más interesaba a Friedman. Su *Historia Monetaria de los Estados Unidos*, publicada en 1963 y escrita con Ana Schwartz, probablemente más que ninguno otro texto forzó a la profesión económica a considerar seriamente el monetarismo. El libro fue organizado en capítulos donde se analizan distintos períodos de la historia económica de los Estados Unidos desde 1857 hasta 1960. La rigurosa evidencia presentada en este texto constituyó un sólido respaldo a la idea de que los mayores ciclos macroeconómicos de la historia estadounidense, especialmente la Gran Depresión, tenían su origen en sustanciales shocks monetarios. Friedman sostenía que la actuación de la autoridad monetaria había agravado la crisis de 1929-1933, contrayendo la oferta monetaria innecesariamente.

Su *Program of Monetary Stability*, publicado en 1959, había adelantado parte de la evidencia que sería presentada más tarde en su *Historia monetaria* y recalca que la inflación es un fenómeno puramente monetario. Este texto deja ver también su desconfianza en los bancos centrales independientes. Debe recordarse que Friedman culpó a la Reserva Federal de la magnitud de la crisis de los años 30 y criticó las facultades discrecionales de las que gozaba la autoridad monetaria. Unida a esta creencia, la convicción de que un patrón-mercancía es imposible de implementar en una forma pura, porque termina siendo "ahogado" por la intervención gubernamental, su propuesta monetaria fluye naturalmente. En esencia, propuso la aplicación de una regla monetaria, que debía ser aprobada legislativamente, consistente en la adopción de una tasa de crecimiento del dinero similar a la del crecimiento del producto. Para Estados Unidos sugería una tasa entre 3 y 5% anual. Esta tasa era compatible con lo que había sido el crecimiento promedio de Estados Unidos en las últimas décadas y con la elasticidad producto-dinero de entre 1 y 1,2 que mostraban diversos estudios.

Este conjunto de propuestas y estudios harían que Friedman fuese llamado el "padre del monetarismo", como ha quedado consignado en innumerables artículos. Según Harry G. Johnson: "la resurrección intelectual de la teoría cuantitativa (...) ha sido casi exclusivamente el trabajo de Milton Friedman".² Pero su contribución en el campo monetario no se detiene aquí. Su creencia en que la denominada Curva de Phillips refleja una disyuntiva

² Véase su *Selected Essays in Monetary Economics* (Londres, Boston: Alien & Unwin, 1978), p. 16.



incorrecta entre inflación y desempleo lo llevó a analizar el papel de los costos de información y de las expectativas inflacionarias en el mercado del trabajo. Esto, a su vez, le condujo a defender la hipótesis de la tasa natural de desempleo, la que estaría determinada por condiciones reales de la economía que en el mediano y largo plazo serían independientes de la tasa de inflación.

El desarrollo de la teoría de los ciclos reales en los últimos 15 años ha sembrado dudas sobre la relevancia del monetarismo como explicación de las fluctuaciones de la actividad económica. Estos estudios han simulado el comportamiento de una economía simplificada³ que sufre shocks reales aleatorios a través del tiempo. El comportamiento⁴ de la serie de consumo, inversión, empleo, entre otras, es similar al comportamiento de las series efectivas de las economías reales. Esto ha llevado a plantear que las fluctuaciones que se observan en la economía corresponderían a decisiones optimizantes de los agentes económicos más que a fenómenos monetarios. Con todo, los grados de similitud, si bien razonablemente altos, distan de ser cercanos y sigue habiendo espacio para el monetarismo en el actual estado de la disciplina.

Pero la contribución de Friedman no se ha centrado sólo en el campo monetario. Otras de sus preocupaciones ha sido la política cambiaria. Friedman ha sido un gran defensor de los tipo de cambio flexibles, idea que maduró siendo consultor del Plan Marshall en Europa en 1950. Su percepción era que la unión europea requería de flotación en el tipo de cambio, idea que defendió en una serie de artículos en la década de los años 50. En un reciente trabajo, donde analiza los programas económicos de Chile (1976-1981) e Israel (1985-1987), vuelve sobre el tema y ve en la decisión del Gobierno de fijar el tipo de cambio respecto del dólar una de las principales causas de la crisis económica chilena.⁵

La posición de Friedman en esta materia está lejos de ser compartida por la profesión. Se considera que un sistema de tipos de cambio flexible constituye una fuente de inestabilidad, y, de hecho, en todas las experiencias en que se ha aplicado no ha sido en su versión pura sino que en el contexto de flotación sucia donde la autoridad económica interviene el mercado cambiario para evitar fluctuaciones muy agudas. Por otra parte, buena parte

³ Estos son, básicamente, modelos en los que un agente representativo maximiza el valor presente de su utilidad, sujeto a alguna restricción en términos de los recursos y tecnologías disponibles.

⁴ Aquí estamos hablando, generalmente, de segundos y terceros momentos.

⁵ Véase "Chile and Israel: Identical Policies, Opposite Outcomes", en Milton Friedman, *Money Mischief* (Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, Publishers, 1992).

de la discusión tiende a darse en el contexto de programas de estabilización, donde es habitual recurrir al tipo de cambio como ancla nominal para controlar la inflación. La experiencia indica que muchos de los países que siguen esta política se ven obligados, tarde o temprano, a dejar flotar su moneda. La flotación es quizás una alternativa que siempre está abierta en el largo plazo, pero los gobiernos habitualmente tienden a recurrir a su política cambiaria para enfrentar problemas económicos coyunturales. Políticamente, entonces, la mantención de un sistema de flotación cambiaria se hace improbable. Con todo, la postura de Friedman, desde una perspectiva académica e incluso ideológica, es consistente con el resto de su obra.

Aunque se ha dicho que Friedman no se ha interesado en los aspectos metodológicos de la economía,⁶ probablemente no hay ningún otro economista de similar trayectoria que se haya preocupado tanto, al menos en sus primeros años, de lo metodológico. La publicación de su "Metodología de la Economía Positiva"⁷ ejerció una enorme influencia en la investigación de la ciencia económica. Su preocupación por los aspectos metodológicos, sin embargo, se había reflejado ya en una reseña⁸ del libro de Lange: *Price Flexibility and Employment* (1944). Friedman criticó en esa reseña el enfoque de Lange, y que también percibía en otros economistas, de juzgar una teoría por la validez de sus supuestos. Este procedimiento, en la opinión de Friedman, hacía que la observación fuese irrelevante. Tal como lo señalara en su "Metodología de la Economía Positiva", el realismo de los supuestos es irrelevante. Lo que importa, en cambio, es la validez de las predicciones, y es en este aspecto en el que debe concentrarse la ciencia económica. De esta forma, la teoría económica debía abocarse, a juicio de Friedman, a la elaboración de hipótesis con implicaciones verificables empíricamente. No cabe duda que esta argumentación influyó significativamente en el desarrollo posterior de la teoría económica.

Pero no sólo en el campo científico realizó Friedman una destacada labor. En el año 1962 publicó *Capitalismo y libertad*, que podríamos considerar como un texto de filosofía política, en el cual se hace una defensa del capitalismo y de la libertad política. Su principal tesis de filosofía política es que la libertad económica es una condición necesaria de la libertad política.

Al igual que otros pensadores liberales, Friedman ve en el Estado una

⁶ Véase L. Boland, "A Critique of Friedman's Critics". *Journal of Economic Literature* (junio 1979).

⁷ En Milton Friedman, *Essays in Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1953), pp. 3-43.

⁸ Reproducido en *Essays in Positive Economics*, op. cit.

amenaza para la libertad individual. El Estado, en opinión de este economista, tiene una tendencia casi natural a intervenir en la vida de las personas, por lo que los mecanismos institucionales de pesos y contrapesos son insuficientes para contrarrestar dicha amenaza. Friedman ve en una economía de mercado extendida, por tanto, una posibilidad de compensar el poder del Estado. La actuación del Estado en la vida económica de una sociedad debe estar sujeta, principalmente, a garantizar el cumplimiento de las leyes y el respeto a los derechos de propiedad. En la medida de que ciertos efectos externos aconsejen la intervención del Estado en el campo económico, éste debe hacerlo, en la medida de lo posible, sólo sobre la base de reglas definidas por la legislatura, y sólo si los beneficios de la intervención son mayores que los costos.

La argumentación de que la libertad económica es una condición necesaria para la libertad política ha sido motivo de fuerte controversia. A la base de esta controversia está, a mi entender, una debilidad lógica en el planteo de Friedman. Si es posible idear, al menos teóricamente, un sistema de organización social que asegure o proteja la libertad personal, ¿por qué necesitamos de una economía capitalista? Esta pregunta cobra mayor fuerza si se piensa que Friedman, aunque ve en el capitalismo una fuente de progreso, no cree que sea ésto lo que lo justifique, sino su capacidad de proteger las libertades individuales. En este sentido se aparta del utilitarismo tradicional. Me parece que la reformulación de la libertad económica como garantía de libertad política salva este obstáculo.⁹ Así, la libertad económica sería una de esas invenciones de la prudencia que limitan el poder del Estado sobre los individuos y ayudan a la conservación de la libertad individual.

Pero *Capitalismo y libertad* es más que un texto de filosofía política, pues contiene una serie de proposiciones de políticas públicas en diversas áreas del Estado. Sugiere la entrega de un *voucher* para la educación, que los padres puedan destinar a la educación de sus hijos en el lugar que ellos quieran. Esta alternativa es considerada allí como la única forma de mejorar la educación primaria y secundaria en los Estados Unidos. Su visión crítica de los diferentes programas sociales en funcionamiento en su país lo llevó a sugerir la necesidad de introducir el impuesto negativo como sustituto de todos los programas en ejecución.

⁹ Al respecto, véase Arturo Fontaine Talavera "Libertad cultural, pluralismo político y capitalismo", *Estudios Públicos*, 19 (invierno 1985), pp. 71-89. Véase también el debate "Libertad y coerción: Posiciones socialistas y liberales" que sigue al ensayo de Fontaine Talavera.

La publicación de este texto lo acercó cada vez más al debate público de las ideas. Comenzó una intensa actividad de apoyo a diversas iniciativas que creía que iban en beneficio de sus compatriotas. También criticó ácidamente aquellas propuestas o políticas que, en su opinión, atentaban contra la libertad individual. Su incorporación como columnista de la revista *Newsweek* en 1966 le abrió una nueva ventana de influencia. Desde sus páginas se opuso a numerosas medidas de política de distintos gobiernos. Todo ello lo hizo de una manera didáctica e ingeniosa. Notables fueron sus columnas en contra del servicio militar obligatorio, y participó activamente en la campaña para su derogación. Sus afirmaciones respecto de la necesidad de legalizar la droga causaron revuelo. Su argumentación sostenía, entre otras cosas, lo siguiente: "¿Tenemos el derecho, invocando razones éticas, de usar la maquinaria del gobierno para prohibir que un individuo se vuelva alcohólico o drogadicto? En el caso de los niños diríamos que sí. Pero para adultos responsables yo, por lo menos, diría que no. Tratar de razonar con él, sí. Explicarle las consecuencias, sí. Orar por él y con él, sí. Pero no creo que tengamos el derecho a usar la fuerza, directa o indirectamente, para prevenir que un hombre cometa suicidio, menos aún para evitar que consuma drogas o alcohol. (...) Sé que el aspecto ético es complejo y que personas de buena voluntad pueden discrepar de mi posición. Afortunadamente, no necesitamos resolver el aspecto ético para llegar a un acuerdo sobre políticas. La prohibición es una solución que deja las cosas peor —tanto para los adictos como para nosotros—. (...) La legalización de las drogas reducirá la magnitud del crimen y simultáneamente elevará la calidad del cumplimiento de la ley. (...) En el caso de las drogas, al igual que en otras áreas, la persuasión y el ejemplo serán probablemente más efectivos que el uso de la fuerza".¹⁰ Su columna en el *Newsweek* se mantuvo por más de 10 años y sus opiniones ejercieron una enorme influencia en la discusión política de esos años.

Prueba de su activa participación en la cosa pública es que supo que había recibido el Premio Nobel de Economía (1976) en una playa de estacionamiento de Detroit hasta donde había acudido para apoyar una enmienda que buscaba asegurar un presupuesto equilibrado para el estado de Michigan.¹¹ En 1978 lanzó una serie televisiva por la cadena de televisión pública PBS, que tuvo gran éxito de sintonía en los Estados Unidos, en la que explicaba en forma simple los planteamientos que, de alguna forma, había formulado en su trayectoria de académico y hombre público. La serie

¹⁰ Véase Milton Friedman, "Prohibition and Drugs", *Newsweek*, 1 de mayo de 1972.

¹¹ Relatado en *Lives of the Laureates*, *op. cit.*, p. 92.

se llamó "Free to Choose". Para ese entonces, sus pares ya lo habían distinguido otorgándole el Premio Nobel en 1976 y la Presidencia de la American Economic Association en 1967. Ambas distinciones son un reconocimiento a su destacada trayectoria académica, caracterizada por la publicación de casi 200 artículos en diversas revistas especializadas y sus 18 libros. La acogida que tuvo esta serie de televisión podría interpretarse tal vez como el reconocimiento de la población a una figura académica que había salido de las aulas a pregonar sus ideas y que pensaba que de esta forma servía a sus compatriotas. Esta serie se transformó posteriormente en un libro de igual nombre que la serie televisiva y que ha vendido alrededor de un millón de ejemplares en el mundo entero. Friedman siempre ha separado su actuación pública de su vida académica y hasta el día de hoy es común escucharlo hablar de su trabajo científico en contraposición a su trabajo en el mundo de las ideas.

Un último aspecto que parece conveniente destacar es la participación de Milton Friedman en la creación de la así denominada Escuela de Chicago en Economía. Aunque algunos quieren ver el origen de esta escuela en Henry Simons por su trabajo en el área monetaria y la publicación de su conocido trabajo *A Positive Program for Laissez Faire*, George Stigler es categórico en sostener que "no había una Escuela de Chicago en Economía cuando la Sociedad Mt. Pelerin se reunió, por primera vez, después de la Segunda Guerra Mundial".¹² La afirmación de Stigler es sintomática, porque el año 1947, fecha de la primera reunión de la Mt. Pelerin, fallece inesperadamente Henry Simons y coincide con la incorporación reciente, septiembre de 1946, de Friedman a Chicago. En opinión de Stigler, la Escuela de Chicago se caracterizaba por su método de estudiar la economía y su posición en materias de política económica.¹³ Por cierto, Friedman contribuyó enormemente a este último aspecto. Todos sus trabajos en el campo monetario, así como también sus ideas filosóficas y políticas, ayudaron a consolidar una escuela de pensamiento que, de alguna manera, se distinguía de otras escuelas de economía. La incorporación de otros profesores en diferentes áreas, pero que de algún modo compartían bases filosóficas mínimas, como Stigler, Harberger, Schultz y Becker, contribuyeron a cristalizar la noción de Escuela, pero no cabe duda que el líder indiscutido de la misma fue Friedman.

¹² Véase George Stigler, *Memoirs of an Unregulated Economist* (Nueva York: Basic Books, Inc., 1988), p. 148.

¹³ *Ibidem*, p. 150.

En la selección de artículos que se incluye a continuación se ha optado por presentar el pensamiento de Milton Friedman agrupado por temas. En las diversas secciones, a su vez, se han entremezclado escritos de distintas publicaciones para hacer más consistente e hilvanada la lectura, pues las obras de Friedman están muy ligadas entre sí. Es más, el lector advertirá que existe una gran interrelación entre los temas, pues es muy difícil sostener que éstos son independientes unos de otros. La sección de metodología es quizás la única que cumple la condición de ser independiente de las demás. La obras utilizadas en la selección son las siguientes:

- *A Program for Monetary Stability* (Nueva York: Fordham University Press, 1959);
- *Capitalism and Freedom* (Chicago: Chicago University Press, 1962);
- *A Monetary History of the United States* (Princeton: Princeton University Press, 1963), escrita con Anna Schwartz;
- *Dollars and Déficits* (Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, 1968);
- *Free to Choose* (Nueva York y Londres: Hartcourt Brace Jovanovich, 1980), con la colaboración de Rose Friedman.

SELECCIÓN DE ESCRITOS

I. PENSAMIENTO POLÍTICO

La concentración del poder como amenaza de la libertad

El liberal, por esencia, teme a la concentración del poder. Su objetivo es preservar el máximo grado de libertad posible para cada individuo, teniendo en cuenta que la libertad de un hombre no debe interferir con la de otro. Piensa que para conseguir ese objetivo el poder tiene que estar diseminado. **Le parece sospechoso que se asignen al Estado funciones que se podrían realizar a través del mercado, tanto porque esto significa que se va a usar coerción en vez de cooperación voluntaria en el área afectada, como porque al aumentar las funciones del Estado se amenaza la libertad en los otros sectores.**

La gran amenaza a la libertad es la concentración de poder. El gobierno es necesario para mantener nuestra libertad, es un instrumento mediante el cual podemos ejercer nuestra libertad; pero la concentración del poder en manos políticas es también una amenaza a la libertad.

La esfera del Estado ha de ser limitada. Su función principal debiera ser la de proteger nuestra libertad contra los enemigos externos e internos, preservar la ley y el orden, hacer cumplir los contratos privados, fomentar los mercados competitivos.

El poder del Estado debe estar disperso. Si el Estado ha de ejercer el poder, es mejor que lo haga en la división subprovincial y no en la provincia, mejor que lo haga en la provincia y no en la capital central. (*Capitalism and Freedom*, Introducción.)

El sentido de la libertad

Como liberales, al juzgar las organizaciones sociales, consideramos la libertad del individuo o de la familia como nuestro fin último. **La libertad, como valor en este sentido, se refiere a las relaciones entre individuos; no tiene ningún sentido para un Robinson Crusoe en una isla desierta (y sin**

un fiel servidor); Robinson Crusoe en su isla está "restringido", tiene un "poder" limitado y sólo le queda un limitado número de alternativas, pero no existe un problema de libertad en el sentido que importa en nuestra discusión. Del mismo modo, en una sociedad, la libertad no dice relación con lo que un individuo debe hacer con la suya; no es una ética comprensiva. En realidad, uno de los objetivos principales del liberal es dejar los problemas éticos al individuo para que él se los entienda con ellos. Los problemas éticos "realmente" importantes son los que se le presentan al individuo en una sociedad libre: qué debe hacer con su libertad. De este modo, hay dos grupos de valores a los que el liberal da importancia: los valores que se refieren a las relaciones entre la gente, que es la situación en que él da importancia primordial a la libertad, y los valores que se refieren al individuo en el ejercicio de su libertad, que es el dominio de la ética individual y de la filosofía. (*Capitalism and Freedom*, Cap. 1.)

El poder del mercado

La razón protectora para limitar y descentralizar el poder del Estado es la preservación de la libertad. Pero también hay una razón constructiva. Los grandes adelantos de la civilización, tanto en arquitectura como en pintura, en ciencia como en literatura, en industria como en agricultura, nunca han provenido del gobierno centralizado.

El Estado nunca puede igualar la variedad y diversidad de la acción individual. Sin duda, el gobierno puede siempre mejorar el nivel de vida de muchos individuos imponiendo condiciones mínimas uniformes de vivienda, alimentación o vestuario; igualmente, el gobierno central puede elevar el nivel de actuación de muchas corporaciones locales, y quizá incluso elevar el nivel medio de todas ellas, imponiendo pautas uniformes en escuelas, construcción de carreteras, o saneamiento. Pero al hacerlo, el gobierno reemplazaría el progreso por el estancamiento, sustituiría la variedad por una mediocridad uniforme. Y esa variedad es esencial para la experimentación que puede elevar a los atrasados de mañana por encima de los términos-medios de hoy. (*Capitalism and Freedom*, Introducción.)

El punto clave de la *Riqueza de las naciones* de Adam Smith es engañosamente simple: si el intercambio entre dos partes es voluntario, no se efectuará a no ser que ambas crean que se beneficiarán del mismo. Este punto es obvio para un intercambio simple entre dos individuos. Es mucho

más difícil entender cómo puede permitir que personas viviendo en distintos lugares del mundo cooperen, persiguiendo su propio interés.

El sistema de precios es el mecanismo que lleva a cabo esta tarea sin la necesidad de dirección central, sin que las personas se tengan que hablar o gustar. Cuando usted compra un lápiz o pan, no sabe si quien fabricó el lápiz o quien sembró el trigo fue un hombre blanco o uno de color, un chino o un hindú. Como resultado, el sistema de precios permite a las personas cooperar pacíficamente en una fase de sus vidas mientras que en las demás cada uno se dedica a sus propios asuntos.

La ocurrencia genial de Adam Smith fue reconocer que los precios que emergen de transacciones voluntarias entre compradores y vendedores —lo que conocemos como mercado libre— pueden coordinar las actividades de millones de individuos que buscan su propio beneficio, de forma tal de dejar a cada uno en una mejor situación. Era en ese entonces una idea sorprendente, y lo sigue siendo actualmente, que un orden económico puede emerger como una consecuencia no deseada de la acción de muchas personas, todas persiguiendo su propio interés.

Los precios llevan a cabo tres funciones en la organización de la actividad económica: primero, transmiten información; segundo, proporcionan un incentivo para adoptar los métodos de producción que son menos costosos, utilizando de paso los recursos disponibles en los propósitos que son más valorados; tercero, determinan quién recibe qué proporción del producto: la distribución del ingreso. Estas tres funciones están fuertemente interrelacionadas.

Aunque lo deseáramos de otra manera, simplemente no es posible usar los precios para transmitir información y proveer un incentivo para actuar sobre dicha información sin usarlos también para afectar, si no es para determinar completamente, la distribución del ingreso. Si lo que una persona finalmente recibe no depende del precio que obtiene por los servicios de sus recursos, ¿qué incentivo tiene para buscar la información contenida en los precios o para actuar de acuerdo a esa información? (...) Si su ingreso será el mismo aunque trabaje duro o no lo haga, ¿por qué va a trabajar duro? ¿Por qué hará el esfuerzo de buscar al comprador que valora más alto lo que él tiene que ofrecer, si no obtendrá ningún beneficio de ese esfuerzo? Si no hay recompensa alguna por acumular capital, ¿por qué debería alguien posponer lo que puede disfrutar ahora? ¿Por qué ahorrar?

Sin la austeridad voluntaria de las personas, ¿cómo podría haber surgido el capital físico que existe actualmente? Si no hay recompensa por conservar el capital, ¿por qué no habrían las personas de disipar el capital acumulado o heredado? Si se previene que los precios afecten la distribución del ingreso, tampoco pueden para otros propósitos. La única alternativa es el uso de órdenes. Alguna autoridad tendrá que decidir quién debe producir qué bien y cuánto de éste. Alguna autoridad tendrá que decidir quién debe barrer las calles y quién administrar las fábricas, quién debe ser el policía y quién el médico.

Donde sea que encontremos libertad individual, alguna medida de progreso en comodidades materiales a disposición de los individuos y una esperanza compartida de mayor progreso en el futuro, también encontraremos que la actividad económica se realiza preferentemente a través de mercados libres. Donde sea que el Estado controle en detalle las actividades económicas de sus ciudadanos, es decir donde reine principalmente la planificación económica central, encontraremos que los ciudadanos tienen reducidas garantías políticas, un bajo nivel de vida y escaso poder para controlar sus propios destinos. El Estado puede prosperar y construir grandiosos monumentos. Las clases privilegiadas pueden disfrutar de muchas comodidades. Pero los ciudadanos comunes son instrumentos utilizados para los propósitos del Estado, recibiendo sólo lo necesario para que sean dóciles y razonablemente productivos. (*Free to Choose*, Cap. 1.)

La libertad económica como garantía de libertad política

Hay una íntima conexión entre la economía y la política; solamente son posibles ciertas combinaciones de organizaciones políticas y económicas. Una sociedad que es socialista no puede ser también democrática en el sentido de garantizar la libertad individual.

La organización económica es importante como medio para el fin de la libertad política, por sus efectos sobre la concentración o dispersión del poder. La clase de organización económica que produce libertad económica directamente, es decir, el capitalismo competitivo, produce también libertad política porque separa el poder económico del poder político, y de esta forma permite que el uno contrarreste al otro.

La evidencia histórica decididamente muestra una relación entre la libertad política y el mercado libre. No sé de ningún ejemplo de sociedad

que en algún lugar o momento haya mantenido la libertad política y que no haya usado también, para organizar el grueso de la actividad económica, algo comparable a un mercado libre.

La historia sugiere que el capitalismo es sólo una condición necesaria para la libertad política. Pero no es una condición suficiente. En una misma sociedad puede haber organizaciones económicas que son fundamentalmente capitalistas y organizaciones políticas que no son libres.

El problema básico de la organización social es cómo coordinar las actividades económicas de un gran número de individuos. La tarea del creyente en la libertad es saber reconciliar esta amplia interdependencia con la libertad individual. Esencialmente, sólo hay dos maneras de coordinar las actividades económicas de millones de personas. Una es la dirección central, que implica el uso de la fuerza: la técnica del ejército y del estado totalitario moderno. La otra es la cooperación voluntaria de los individuos: la técnica del mercado.

La posibilidad de coordinación mediante la cooperación voluntaria se basa en la proposición elemental, aunque ha sido negada muchas veces, de que en una transacción económica ambas partes se benefician cuando ambas transan en forma voluntaria e informada. Por tanto, el intercambio puede producir coordinación sin usar la fuerza. El modelo que funciona en una sociedad organizada sobre la base del intercambio voluntario es una economía de intercambio con libre empresa privada —lo que hemos venido llamando el capitalismo competitivo—.

Mientras se mantenga la libertad efectiva de intercambio, la característica central de la organización de la actividad económica a través del mercado es impedir que, en la mayoría de las actividades, las personas interfieran unas con otras. El consumidor está protegido contra la fuerza de un vendedor por el hecho de que hay otros vendedores con los que se puede tratar. El vendedor está protegido contra la fuerza de un consumidor porque hay otros consumidores a los que se puede vender. El empleado está protegido contra la fuerza del empleador porque puede trabajar para otros empleadores. Y el mercado hace esta labor sin necesidad de tener una autoridad centralizada.

A este aspecto del mercado es al que nos referimos cuando decimos que el mercado trae la libertad económica. Pero esta característica tiene

implicaciones que van más allá de las puramente económicas. La libertad política significa que ningún hombre ejerce la fuerza sobre el resto de los hombres. La principal amenaza contra la libertad es el poder de usar la fuerza, ya sea por parte de un monarca, un dictador, una oligarquía o una mayoría momentánea. La defensa de la libertad requiere la eliminación, en la medida de lo posible, de esas concentraciones de poder, y la dispersión y distribución del poder que sea imposible eliminar —un sistema de pesos y contrapesos—. Al hacer que la autoridad política pierda el control de la actividad económica, el mercado elimina esa fuente de poder coercitivo. Así, la fuerza económica actúa de contención del poder político y no de refuerzo.

Al poder económico se le puede dispersar ampliamente. No hay ninguna ley de conservación que diga que el crecimiento de los nuevos centros de poder económico tenga que realizarse a expensas de los centros ya existentes. Por otra parte, el poder político es más difícil de descentralizar. Puede haber numerosos gobiernos pequeños e independientes. Pero es mucho más difícil mantener numerosos centros pequeños de poder político equivalentes, dentro de un gran gobierno, que mantener numerosos centros de potencia económica dentro de una gran economía. En una gran economía puede haber muchos millonarios. Pero, ¿puede haber más de un líder destacado, una persona en quien se centren las energías y entusiasmos de su país? Si el gobierno central aumenta su poder, será probablemente a expensas de los gobiernos locales. Pareciera que la cantidad total de poder político a repartir se mantiene constante. Por tanto, si al poder económico se une el poder político, la concentración resulta un hecho casi inevitable. En cambio, si mantenemos el poder económico en otras manos, separadas del poder político, puede servir para contener y contrarrestar el poder político.

Uno de los aspectos de una sociedad libre es ciertamente la libertad de los individuos para defender y hacer abierta propaganda en favor de un cambio radical en la estructura de la sociedad, siempre que su campaña se limite a la persuasión y no incluya la fuerza u otras formas coercitivas. Una de las señales de la libertad política de una sociedad capitalista es que un individuo puede abogar abiertamente por el socialismo. Igualmente, la libertad política en una sociedad socialista exigiría que los individuos tuvieran la libertad de abogar por la introducción del capitalismo. ¿Cómo podría preservarse la libertad de defender el capitalismo en una sociedad socialista?

Para que los hombres defiendan algo, lo primero que tienen que hacer es ganarse la vida. Eso, en sí, presenta un problema en la sociedad socialista, ya que todos los empleos están bajo el control directo de las autoridades políticas. Para que un gobierno socialista permitiera que sus empleados defiendan políticas directamente contrarias a la doctrina oficial tendría que ocurrir un acto de renuncia.

Pero supongamos que se pudiera conseguir este acto de renuncia. Para que la defensa del capitalismo tenga algún significado, sus proponentes deben poder financiar su causa (para celebrar reuniones públicas, editar folletos, adquirir espacios publicitarios en la radio, publicar periódicos y revistas, etc.) ¿Cómo podrían obtener los fondos? En la sociedad socialista puede que haya individuos con ingresos elevados, quizá incluso con grandes sumas de capital en forma de obligaciones públicas y similares, pero tendrían que ser altos funcionarios públicos. ¿Se puede concebir a un funcionario socialista de bajo rango que mantenga su empleo a pesar de defender abiertamente el capitalismo? Lo que resulta imposible de concebir es a un socialista de la plana mayor financiando esas actividades "subversivas".

Mediante un esfuerzo de la imaginación, supongamos que un gobierno socialista se dé cuenta de este problema y que esté compuesto de gente ansiosa de preservar la libertad. ¿Podrá encontrar los fondos necesarios? Quizás; pero es difícil imaginar cómo los conseguirá. Podría establecerse una oficina para dar subsidios a la propaganda subversiva. Pero, ¿cómo habrá de decidir a quién apoyar? Si otorga fondos a todos los que los piden, quedaría pronto sin dinero, ya que el socialismo no puede derogar la ley económica elemental de que un precio suficientemente alto producirá una gran oferta. Si hacemos que la defensa de las causas radicales sea suficientemente rentable, la oferta de defensores será ilimitada.

Además, la libertad de apoyar causas impopulares no requiere que tal defensa se pueda realizar sin costo alguno. Al contrario, ninguna sociedad podría ser estable si la defensa del cambio radical no fuese costosa, y mucho menos si estuviera subvencionada. Es totalmente apropiado que el hombre haga sacrificios por promover causas en las que cree profundamente. En realidad, lo importante es preservar la libertad solamente para la gente que esté dispuesta a practicar cierto auto-control, porque de otra manera la libertad se hace licenciosa e irresponsable. Lo esencial es que el costo de abogar por causas impopulares sea tolerable y no prohibitivo.

Pero no hemos terminado todavía. En una sociedad de mercado libre, basta con tener los fondos. A quienes suministran el papel les es indiferente vendérselo al *Daily Worker* que al *Wall Street Journal*. En una sociedad socialista no bastaría con tener los fondos. El hipotético defensor del capitalismo tendría que persuadir a la fábrica de papel del gobierno para que se lo vendiera, a la imprenta del gobierno para que le imprimiera los folletos, al correo del gobierno para que los distribuyera entre la gente, a un organismo oficial para que le alquilara una sala en la que hablar, etc.

Quizá haya una forma de vencer estas dificultades y preservar la libertad en una sociedad socialista. No podemos decir que sea totalmente imposible. Lo que sí está claro es que hay dificultades auténticas para establecer instituciones que preserven eficazmente la posibilidad de disentir. Que yo sepa, nadie de entre los que están a favor del socialismo y a favor de la libertad al mismo tiempo, se ha enfrentado con esta cuestión o ha comenzado siquiera a crear formas institucionales que permitan la libertad bajo el socialismo. Como contraste, está bien claro cómo fomenta la libertad la sociedad capitalista de mercado libre.

Un mercado impersonal separa las actividades económicas de las opiniones políticas y protege a los hombres contra las discriminaciones a las que se les puede someter, en sus actividades económicas, por razones que no afectan su productividad —tanto si estas razones se relacionan con sus opiniones o con su raza—.

Los grupos de nuestra sociedad que resultan más favorecidos con la preservación y fortalecimiento del capitalismo competitivo son los sectores minoritarios. Éstos son los que más veces padecen la desconfianza y la enemistad de la mayoría—es decir: los negros, los judíos, los de nacimiento extranjero, por mencionar solamente a los más obvios—. Y, sin embargo, paradójicamente, los enemigos del mercado libre —los comunistas y socialistas— han provenido principalmente de estos grupos. En vez de reconocer que la existencia del mercado les ha protegido de las actitudes de sus compatriotas, han atribuido equivocadamente al mercado los residuos de discriminación que todavía permanecen. (*Capitalism and Freedom*, Cap. 1.)

Votaciones a través del mercado

Una de las objeciones que se suelen hacer a las sociedades totalitarias es que, para ellas, el fin justifica los medios. **Para un liberal, los medios**

apropiados son la libre discusión y la cooperación voluntaria, lo cual implica que toda forma de coerción es inapropiada. El ideal es que entre los individuos responsables haya unanimidad, conseguida a base de discusión libre y exhaustiva. Esto no es más que otra forma de expresar la meta de la libertad.

Desde este punto de vista, el mercado (...) permite la unanimidad sin conformidad; es, entonces, un sistema de representación proporcional efectivo. Por otra parte, lo característico de la acción mediante canales expresamente políticos es que tiende a exigir o a imponer una conformidad sustancial.

Ni siquiera el uso de la representación proporcional en su forma expresamente política altera esta conclusión. El número de grupos separados que pueden estar realmente representados es muy limitado, enormemente limitado si lo comparamos con la representación proporcional del mercado. Es más, el hecho de que el resultado final tenga que ser generalmente una ley aplicable a todos los grupos, y no un acto legislativo separado para cada parte representada, quiere decir que la representación proporcional, en su versión política, lejos de permitir la unanimidad sin conformidad, tiende hacia la ineficacia y la fragmentación. Por tanto, su funcionamiento destruye todo consenso sobre el que pueda basarse la unanimidad con conformidad.

En algunas cuestiones resulta obvio que la representación proporcional efectiva es imposible. Yo no puedo obtener la cantidad que quiero de defensa nacional, al mismo tiempo que usted obtiene de lo mismo una cantidad diferente. Sobre estas materias indivisibles podemos argüir, discutir y votar. Pero una vez que se han decidido tenemos que actuar. La existencia de estas cuestiones indivisibles —la protección del individuo y de la nación contra la coerción son claramente las cuestiones más fundamentales— es precisamente lo que impide que haya una dependencia exclusiva de la acción individual a través del mercado. Si hemos de usar algunos de nuestros recursos en materias indivisibles, tenemos que usar canales políticos para reconciliar las diferencias.

El uso de los canales políticos, pese a ser inevitable, tiende a dificultar la cohesión social, que es esencial para una sociedad estable. Esta dificultad es mínima cuando sólo se necesita alcanzar un acuerdo de acción conjunta en un número limitado de cuestiones en las que, en todo caso, la gente tiene ya opiniones semejantes. Toda ampliación del número de materias en las que se necesita un acuerdo explícito recarga aún más los delica-

dos hilos que mantienen unida a la sociedad. Si llega a tocar una cuestión en la que haya profundas diferencias entre los individuos, puede llegar a romperse el orden de la sociedad. Las diferencias fundamentales en cuanto a valores básicos nunca o casi nunca pueden resolverse en las urnas; en última instancia, sólo pueden decidirse, aunque no resolverse, mediante un conflicto. Las guerras religiosas y civiles de la historia son sangriento testimonio de esta afirmación.

Un uso amplio del mercado reduce la sobrecarga que sufre el entramado social, ya que en todas las actividades que abarca hace innecesaria la conformidad. Cuanto más amplio sea el número de actividades cubiertas por el mercado, menor será el número de cuestiones en las que se requieren decisiones expresamente políticas, y, por tanto, en las que es necesario alcanzar un acuerdo. A su vez, cuanto menor sea el número de cuestiones en las que se necesita un acuerdo, mayor será la posibilidad de alcanzar un acuerdo, y la sociedad, al mismo tiempo, conservará su libertad.

Claro que la existencia de un mercado libre no elimina la necesidad de tener un gobierno. Al contrario, el gobierno es necesario tanto en su función de foro para determinar "las reglas del juego", como en su función de árbitro para interpretar y hacer cumplir las reglas establecidas. Lo que hace el mercado es reducir muchísimo el número de cuestiones que hay que decidir por medios políticos y, por tanto, minimizar la medida en que el gobierno necesita participar directamente en el juego. La característica principal de la acción tomada por canales políticos es que tiende a requerir o imponer una gran uniformidad. Por otra parte, la gran ventaja del mercado es que permite una amplia diversidad. (*Capitalism and Freedom*, Cap. 2.)

E 1 rol del estado en una sociedad libre

Las funciones básicas del Estado en una sociedad libre son: ofrecer un medio por el que se puedan modificar las reglas, mediar en las diferencias que surjan entre los individuos en cuanto al significado de las reglas e imponer el cumplimiento de las reglas sobre aquellos que decidieran romperlas.

La necesidad de tener un Estado que cumpla estas funciones se debe a que la libertad absoluta es imposible. Por muy atractiva que sea la anarquía, como filosofía, no es factible en un mundo de hombres imperfectos. Las libertades de distintos hombres pueden estar en conflicto, y cuando así ocurra,

hay que limitar la libertad de un hombre para preservar la del otro. Un magistrado del Tribunal Supremo lo expresó una vez diciendo: "Mi libertad de mover el puño tiene que estar limitada por la proximidad de tu barbilla".

Para decidir qué actividades son apropiadas para el Estado, el principal problema es cómo resolver los conflictos que surgen entre los distintos individuos. La organización de la actividad económica mediante el intercambio voluntario presupone que ya nos hemos encargado, a través del Estado, del mantenimiento de la ley y el orden para impedir el uso de la fuerza de un individuo sobre otro, para hacer cumplir los contratos contraídos voluntariamente, definir el significado de los derechos de propiedad, interpretar y hacer cumplir esos derechos, y mantener la estructura monetaria.

Uno de los principales problemas para lograr y preservar una sociedad libre es cómo asegurar que los poderes coercitivos otorgados al Estado, precisamente para preservar la libertad, se limiten a esta función y no se vuelvan una amenaza para la libertad.

El intercambio es realmente voluntario sólo cuando existen alternativas que sean casi equivalentes. El monopolio implica la ausencia de alternativas y, por tanto, inhibe la libertad efectiva de intercambio. En la práctica, muchas veces el monopolio surge con ayuda del Estado o se basa en acuerdos conspiratorios entre individuos. Con respecto a éstos, el problema consiste o bien en que el Estado fomente el monopolio o en forzar la observación estricta de reglas tales como las que están incorporadas en nuestras leyes anti *trust*. Sin embargo, el monopolio puede también surgir porque es técnicamente eficiente el tener un solo productor o empresa.

Cuando las condiciones técnicas hacen que el monopolio sea el resultado natural de las fuerzas competitivas del mercado, solamente hay tres alternativas posibles: el monopolio privado, el monopolio público y la regulación pública. Las tres son malas, pero hay que escoger entre ellas.

El monopolio privado puede ser el menor de los males. (...) En una sociedad que cambia rápidamente, muchas veces cambian también las condiciones que originan el monopolio técnico, y creo que tanto la regulación pública como el monopolio público reaccionarán mucho menos ante esos cambios de situación, y no se los podrá eliminar tan fácilmente como al monopolio privado.

Sin embargo, la elección entre los males del monopolio privado, del monopolio público o de la regulación pública no puede hacerse de una vez para siempre independientemente de las circunstancias de los hechos. Si el monopolio técnico lo es de un servicio o artículo que se considera esencial, y si su poder monopolístico es considerable, puede ser que incluso los efectos a corto plazo de un monopolio privado, sin regulación, fueran intolerables. En este caso la regulación o la propiedad estatal sería lo más conveniente.

El monopolio técnico puede, en ocasiones, justificar un monopolio público de *facto*. Pero no puede justificar, de por sí, un monopolio público conseguido mediante una ley que prohíba la competencia.

Una segunda categoría general de casos en que el intercambio estrictamente voluntario es imposible surge cuando las acciones de los individuos tienen efectos sobre otros individuos, efectos que no se pueden compensar y que no son posibles de modificar. Este es el problema de los "efectos externos". Un ejemplo claro es el de la contaminación de un arroyo. El que contamina un arroyo, lo que hace, en realidad, es obligar a los demás a tener agua mala en vez de agua buena. Estos otros puede que estén dispuestos a realizar ese cambio a un cierto precio. Pero no les es posible, actuando individualmente, evitar ese cambio o imponer una compensación apropiada.

Los parques son un ejemplo interesante porque ilustran la diferencia entre los casos en que los efectos externos se pueden justificar y en los que no se pueden justificar, y, además, porque casi todo el mundo considera, a primera vista, que la administración de los parques nacionales es claramente una función legítima del Estado. Sin embargo, la realidad es que las externalidades pueden justificar un parque municipal, pero no justifican un parque nacional como el "Yellowstone National Park" o el "Grand Canyon". ¿Cuál es la diferencia fundamental entre las dos categorías? En cuanto al parque municipal, es difícilísimo identificar a los individuos que se benefician de él, y cobrarles por los beneficios obtenidos. Si hay un parque en medio de la ciudad, las casas construidas a lo largo de él se benefician del espacio abierto, y los que pasean por él también se benefician. Sería demasiado caro y demasiado difícil el mantener casillas de peaje a la entrada o imponer una tarifa anual por cada ventana que dé al parque. Por otra parte, las puertas de entrada a un parque nacional como el de Yellowstone son pocas; la mayoría de la gente que lo visita se queda allí bastante tiempo, y es perfectamente factible el poner casetas de peaje y cobrar derechos de admi-

sión. Y, en efecto, eso es lo que hacen ahora, aunque los derechos no cubren los costos totales. Si al público le interesa este tipo de atracción lo suficiente como para pagar la entrada, entonces la empresa privada tendría el incentivo necesario para hacer parque como esos. Y desde luego hoy día hay muchas empresas privadas que ofrecen servicios de esta naturaleza. No alcanzo a concebir ningún efecto externo o elemento de monopolio que pudiera justificar la actividad del Estado en este campo.

Las externalidades son de doble filo. Pueden constituir una razón tanto para limitar las actividades del Estado como para extenderlas. Ellas dificultan el intercambio voluntario porque es difícil identificar los efectos sobre terceras partes y medir su magnitud; pero esta dificultad aparece también en la actividad estatal. Es difícil saber cuándo los efectos externos son lo suficientemente grandes como para justificar un gasto especial con el propósito de eliminarlos, y más difícil aún es distribuir ese gasto en forma apropiada. Por tanto, cuando el Estado inicia actividades para evitar ciertas externalidades, introducirá otras al no cobrar o no compensar adecuadamente a los individuos. Solamente los hechos de cada caso concreto, y aun así en forma aproximada, podrán servir para juzgar cuáles son más serios: los efectos externos originales o los nuevos. Es más, el uso en sí del Estado como medio para evitar dichos efectos tiene una externalidad importante y que no tiene relación ninguna con la circunstancia que requirió la intervención estatal. Todo acto de intervención estatal limita directamente el ámbito de libertad individual y amenaza indirectamente la preservación de la libertad.

Nuestros principios no nos proporcionan una línea clara y decisiva en cuanto a la medida en que es apropiado usar el Estado para obtener, en forma conjunta, lo que nos sería difícil o imposible conseguir separadamente por el simple medio del intercambio voluntario. En cada caso concreto de intervención propuesta tenemos que elaborar una lista de ventajas y desventajas. Nuestros principios nos dicen las cosas que tenemos que poner en un lado y las que tenemos que poner en el otro, y nos proporcionan también una base para determinar el grado de importancia que debemos conceder a los diferentes aspectos. Especialmente, debemos incluir siempre en el pasivo de toda intervención propuesta por el Estado los efectos de factores externos que amenazan la libertad, y debemos dar un peso considerable a ese efecto. El peso específico que debemos darle, así como el que debemos dar a otros aspectos, depende de las circunstancias. Por ejemplo, si la intervención estatal ya existente es reducida, daremos menos importancia a los efectos negativos de una nueva intervención. Por este importante motivo es

que muchos de los primitivos liberales, como Henry Simons, quienes escribían en una época en que el Estado tenía actividades muy limitadas, comparado con lo que ocurre hoy día, se mostraban propicios a que el Estado se ocupara de cuestiones que los liberales de hoy no aceptan debido a que el Estado ha crecido ya excesivamente. (*Capitalism and Freedom*, Cap. 2.)

II. PENSAMIENTO ECONÓMICO

II A. El tema monetario

Inflación

La inflación no es un fenómeno capitalista. En el mundo moderno, la inflación está asociada a la impresión de papel moneda. (...) Reconocer que una alta inflación es siempre y en todo lugar un fenómeno monetario es sólo el comienzo del entendimiento de las causas y curas de la inflación.

Si la cantidad de bienes y servicios disponibles para comprar —lo que llamamos producto— creciera tan rápido como lo hace la cantidad de dinero, los precios tenderían a ser estables. Eventualmente, los precios pueden caer en la medida que los mayores ingresos deseen mantener una mayor proporción de su riqueza en la forma de dinero. La inflación ocurre cuando la cantidad de dinero crece mucho más rápido que el producto, y mientras más rápido sea el crecimiento del dinero por unidad de producto, mayor será la tasa de inflación. Quizás no hay ninguna otra proposición en economía que esté tan bien establecida como ésta.

La cura para la inflación es simple de plantear, pero difícil de implementar. Tanto como un incremento excesivo en la cantidad de dinero es la única e importante causa de la inflación, una reducción en la tasa de crecimiento del dinero es la única cura para la inflación. El problema no es desconocer lo que se debe hacer. Eso es muy fácil. El gobierno tiene que incrementar la cantidad de dinero a un ritmo menor. El problema es tener la voluntad política para tomar las medidas necesarias. Una vez que la enfermedad de la inflación está en un estado avanzado, la cura toma un tiempo largo y tiene efectos secundarios dolorosos.

A menudo leemos que un alto desempleo y bajo crecimiento son curas para la inflación, que las alternativas que debemos considerar son

mayor inflación o mayor desempleo, que los objetivos a ser reconciliados, o positivamente promovidos, son bajo crecimiento y alto desempleo como una forma de reducir la inflación. Sin embargo, en las últimas décadas, la tasa de crecimiento en los Estados Unidos ha caído, el nivel promedio de desempleo ha subido y, al mismo tiempo, la inflación se ha elevado. Las tasas de desempleo y de inflación se han elevado simultáneamente; otros países han tenido la misma experiencia. ¿Cómo es ello posible?

La respuesta es que un alto desempleo y un bajo crecimiento no son curas para la inflación. Son efectos secundarios de una cura exitosa. Muchas políticas que impiden el crecimiento económico y aumentan el desempleo pueden, al mismo tiempo, elevar la inflación. Esto es cierto para algunas de las políticas que hemos adoptado en el país: controles de precios y de salarios, creciente intervención del gobierno en las empresas, medidas acompañadas de mayor gasto público y un rápido crecimiento en la cantidad de dinero.

Los efectos secundarios ocurren (...) porque tasas variables de crecimiento en el dinero introducen ruido en la información transmitida por el sistema de precios, lo que se traduce en respuestas inapropiadas de los actores económicos que demoran en ser superadas.

El mecanismo más importante para mitigar los efectos secundarios es detener la inflación gradual, aunque sostenidamente, a través de una política anunciada por adelantado y a la que la autoridad económica adhiera firmemente de modo que sea creíble.

La razón de la gradualidad y del anuncio por adelantado es la de dar tiempo a las personas para que ajusten sus acuerdos —e inducirlos para que lo hagan—. Muchas personas han suscrito contratos de largo plazo —contratos de empleo, préstamos, construcción o producción— sobre la base de anticipaciones de la tasa futura de inflación. Estos contratos de largo plazo hacen difícil reducir la inflación rápidamente, y el intentar hacerlo acarreará altos costos a numerosas personas. Con el tiempo, estos contratos serán terminados, renovados o renegociados, y podrán ser ajustados a la nueva situación. (*Free to Choose*, Cap. 9)

La imposibilidad del patrón-oro

Si el patrón-mercancía automático fuera factible, nos ofrecería una solución excelente al dilema del liberal: una estructura monetaria estable sin

el peligro del ejercicio irresponsable de poderes monetarios. Por ejemplo, si el público, en general, respaldara un patrón-oro verdadero en el que el 100 por ciento de la moneda nacional consista literalmente en oro, si la gente estuviera imbuida en la mitología de un patrón-oro y en la creencia de que es inmoral e impropio que el Estado intervenga en su funcionamiento, entonces tendríamos una garantía efectiva contra los manejos del gobierno en la moneda y contra una acción monetaria irresponsable. Bajo ese patrón, los poderes monetarios del Estado actuarían en una esfera sumamente reducida. Pero, como ya hemos dicho, ese sistema automático, históricamente, nunca ha sido factible. Ha tendido siempre a evolucionar hacia un sistema mixto con elementos fiduciarios, tales como billetes y depósitos bancarios, o billetes del Estado, además de la mercancía monetaria. Y después que se han introducido elementos fiduciarios, ha sido siempre difícil evitar el control estatal de los mismos, aun cuando inicialmente los había emitido un particular. La razón básica se debe a la dificultad de impedir la falsificación o su equivalente económico. El dinero fiduciario es un contrato para pagar en dinero-patrón. Pero ocurre que tiende a haber un largo intervalo entre la iniciación del contrato y su realización. Eso aumenta las dificultades para el cumplimiento del contrato, y aumenta también la tentación de emitir contratos fraudulentos. Además, una vez que se han introducido elementos fiduciarios, al Estado le resulta también casi irresistible la tentación de emitir dinero fiduciario. Por tanto, en la práctica, los patrones-mercancía han tendido a convertirse en patrones mixtos con extensa intervención estatal. (*A Program for Monetary Stability*, Cap. 2.)

Una alternativa: ¿Un banco central independiente?

El establecimiento del Sistema de Reserva Federal fue la modificación más importante de las instituciones monetarias de Estados Unidos, por lo menos desde la Ley Nacional Bancaria de la guerra civil. Quedó establecida —por primera vez desde que expirara, en 1836, la constitución del segundo Banco de Estados Unidos— una entidad oficial con la responsabilidad explícita de ocuparse de las condiciones monetarias y, al parecer, revestida de suficiente poder para conseguir la estabilidad monetaria o, por lo menos, para impedir que hubiese una marcada inestabilidad.

La cantidad de dinero, los precios y el producto han sido decididamente más inestables después del establecimiento de la Reserva Federal que antes. Naturalmente, esta simple comparación no prueba que el Sistema de Reserva Federal no haya contribuido en forma alguna a la estabilidad mone-

taria. Quizá los problemas que tuvo que enfrentar el Sistema fueran más serios que los que se le presentaron a la estructura monetaria anterior. Quizá esos mismos problemas hubieran producido un grado de inestabilidad monetaria aún mayor bajo la organización anterior. Pero al menos esta simple comparación debería hacernos pensar un poco antes de dar por sentado, como se hace muchas veces, que un organismo con la antigüedad, el poder y la extensión del Sistema de Reserva Federal realiza una función necesaria y deseable y contribuye a la consecución de los objetivos para los que fue establecido.

Yo estoy convencido, después de haber estudiado extensamente la evidencia histórica, de que la diferencia en estabilidad económica revelada por la simple comparación anterior es, en realidad, atribuible a la diferencia de instituciones monetarias. Esta evidencia me ha persuadido de que por lo menos la tercera parte del alza de precios ocurrida durante e inmediatamente después de la primera guerra mundial puede atribuirse al establecimiento del Sistema de Reserva Federal, y que no habría ocurrido si se hubiese mantenido el sistema bancario anterior. También estoy convencido de que las principales contracciones (1920-1921, 1929-1933 y 1937-1938) hay que imputarlas directamente a actos de acción u omisión de las autoridades de la Reserva, y que no habrían ocurrido bajo las organizaciones monetarias y bancarias anteriores. Puede que en dichas ocasiones, o en otras similares, hubiese habido recesiones, pero es poco probable que se hubieran convertido en contracciones importantes.

Desde julio de 1929 a marzo de 1933, el "stock" de dinero en Estados Unidos disminuyó en un tercio, y más de dos tercios de esa disminución ocurrió después de abandonar Inglaterra el patrón-oro. Si no se hubiese dejado que disminuyera el "stock" de dinero, como podía y debía haberse hecho, la contracción habría sido más corta y mucho más suave. Aun así, puede que hubiera sido relativamente severa, según estándares históricos. Pero es literalmente inconcebible que los ingresos monetarios puedan haber disminuido más de un 50 por ciento y los precios más de un 30 por ciento a lo largo de cuatro años, sin una disminución en el "stock" de dinero. (*Capitalism and Freedom*, Cap. 3)

La Gran Depresión de Estados Unidos, lejos de ser un signo de la inestabilidad inherente al sistema de empresa privada, es un testimonio del daño que pueden causar las equivocaciones y algunos individuos cuando disponen de vastos poderes sobre el sistema monetario de un país.

Todo sistema que entregue tanto poder y tanta discreción a unos cuantos individuos cuyos errores (disculpables o no) pueden tener consecuencias tan graves, es un mal sistema. Es un mal sistema para los que creen en la libertad, simplemente porque les da a unos cuantos individuos tales poderes, sin ningún control efectivo por parte del Estado; éste es el principal argumento político en contra de un banco central "independiente".

¿Es realmente tolerable en una democracia concentrar tanto poder en las manos de un organismo libre de todo control político directo y efectivo? Un "liberal", a menudo, caracteriza su posición como una que supone confiar en el imperio de la ley antes que en los hombres. Es difícil reconciliar, de un modo consistente, esta forma de ver las cosas con un banco central independiente. Ciertamente, es difícil desligarse totalmente del imperio de los hombres. Ninguna ley puede especificarse tan precisamente como para evitar problemas de interpretación o cubrir explícitamente todos los casos posibles. Sin embargo, el tipo de arbitrariedad limitada que incluso las mejores leyes dejan en manos de aquellos que las administran está muy lejos de los enormes poderes que las leyes, que crean los bancos centrales, dejan en manos de un pequeño grupo de personas.

Las equivocaciones (disculpables o no) no se pueden evitar en un sistema que dispersa la responsabilidad, pero que da un gran poder a unos cuantos individuos, y en el que, por tanto, acciones importantes de política quedan dependiendo de ciertos accidentes de personalidad. Este es el principal argumento técnico contra un banco central "independiente". **Parafraseando a Clemenceau, el dinero es una cuestión demasiado seria para dejarla en manos de los banqueros centrales.** (*Dollars and Deficits*, Cap. 6.)

Reglas monetarias

Aquí voy

Si no podemos alcanzar nuestros objetivos, ni basándonos en el funcionamiento de un patrón-oro automático, ni dando amplia discreción a autoridades independientes, ¿de qué otra forma podemos establecer un sistema monetario que sea estable y que al mismo tiempo esté libre de intervención estatal irresponsable; un sistema que ofrezca la estructura monetaria que necesita la economía de libre empresa, pero que no se le puede usar como fuente de poder para amenazar la libertad económica y política?

La única forma que se ha sugerido hasta ahora y que ofrece cierta garantía es la de procurar establecer un Estado de derecho, y no de hombres,

que dicte reglas para la dirección de la política monetaria. De esta forma el público, por medio de sus autoridades políticas, podría ejercer control sobre la política monetaria y evitaría que ésta estuviera sujeta a los caprichos de las autoridades políticas. (*A Program for Monetary Stability*, Cap. 3.)

Siempre que alguien sugiere la conveniencia de una reglamentación legal para controlar el dinero, la respuesta estereotipada es que no tiene sentido atar las manos de la autoridad monetaria de esta forma, ya que la autoridad, si así lo desea, puede hacer por su propia voluntad lo que ese reglamento requeriría, y además tiene otras alternativas y, por tanto, "está claro", eso es lo que dicen, que puede tener una actuación mejor que la prescrita por las reglas.

También podríamos decir: ¿no es absurdo que tengamos una prohibición estándar contra todas las interferencias de la libertad de expresión? ¿Por qué no considerar cada caso separadamente y tratarlo de acuerdo con sus propias circunstancias? Si al hablar de la política monetaria el argumento es que no se le deben atar las manos por adelantado a la autoridad monetaria, que hay que dejarla en libertad para que trate cada caso de acuerdo con las circunstancias, ¿por qué no es válido el mismo argumento cuando se trata de la libertad de expresión? Si un hombre quiere plantarse en la esquina de una calle y defender el control de la natalidad, otro el comunismo, otro el vegetarianismo, y así sucesivamente *ad infinitum*, ¿por qué no aprobar una ley que conceda o niegue el derecho de cada uno a difundir sus puntos de vista? O bien, ¿por qué no dar a un organismo público el poder de decidir la cuestión? Está claro que si nos ocupáramos de cada caso separadamente, la mayoría votaría casi siempre en contra de la libertad de expresión, en casi todos los casos.

Pero ahora supongamos que todos estos casos se pusieran juntos en un grupo y que la población general votara sobre ellos globalmente; es decir, que votara si la libertad de palabra debe concederse o negarse en todos estos casos sin distinción. Puede concebirse perfectamente, y yo diría que es muy probable, que una mayoría abrumadora votaría a favor de la libertad de palabra; que al tener delante al grupo como conjunto, la gente votaría exactamente lo contrario de lo que habría votado en cada caso por separado. ¿Por qué? Una razón es que al individuo le preocupa mucho que le nieguen su derecho a la libertad de expresión cuando está en la minoría, pero si está en la mayoría no le preocupa tanto el negar a otra persona el derecho a la libertad de palabra.

Otra razón, y ésta tiene más aplicación directa en el caso de la política monetaria, es que si consideramos el grupo en conjunto, se percibe claramente que la política adoptada tiene efectos acumulativos, y que cuando se vota separadamente sobre cada caso hay una tendencia a no reconocer esos efectos o a no tenerlos en cuenta. (*Capitalism and Freedom*, Cap. 3.)

Si ha de adoptarse una norma legislativamente, ¿cómo ha de ser la norma? La norma que se ha sugerido con más frecuencia, por parte de la gente de orientación generalmente liberal, es una norma sobre el nivel de precios; es decir una orden legislativa a las autoridades monetarias para que mantengan un nivel de precios estable. Yo creo que esta clase de norma es una equivocación. Y lo es porque está expresada en términos de unos objetivos sobre los cuales las autoridades monetarias no tienen un poder claro y directo. En consecuencia, plantea el problema de dispersar responsabilidades dejando a las autoridades demasiado margen de libertad. No hay duda de que existe una estrecha conexión entre la actuación monetaria y el nivel de precios. Pero la conexión no es tan estrecha, tan invariable o tan directa como para que el objetivo de conseguir un nivel de precios estable sea una guía apropiada para las actividades diarias de las autoridades.

Me parece más conveniente expresar la norma en términos referidos al comportamiento del "stock" de dinero. De momento, yo preferiría una orden legislativa a la autoridad monetaria para que se alcance un determinado ritmo de crecimiento del "stock" monetario. Con esta finalidad, mi definición del "stock" de dinero incluiría el circulante, más todos los depósitos en los bancos comerciales. Yo especificaría que la Reserva Federal se encargara de que el "stock" de dinero, definido en la forma anterior, se elevara cada mes (en realidad, siempre que fuera posible, cada día) a un ritmo anual del X por ciento, siendo X una cifra entre 3 y 5. No importa tanto cuál se la definición de dinero que adoptemos o el ritmo de crecimiento que escojamos; lo importante es adoptar una definición y un ritmo de crecimiento concretos. (*A Program for Monetary Stability*, Cap. 3.)

II. B Otros temas económicos

Tipo de cambio y libre comercio

Hay solamente dos mecanismos consistentes con un mercado libre y con el libre comercio. Uno de ellos es el patrón-oro internacional y comple-

tamente automático. Pero esta solución, como ya hemos visto, no es ni factible ni deseable. Además, no podemos adoptarlo por nuestra cuenta. El otro mecanismo es el sistema de tipos de cambio libres y flexibles, determinados en el mercado por medio de transacciones privadas, sin intervención estatal. Este es el equivalente, en un mercado libre, a la norma monetaria que hemos defendido en el capítulo anterior. Si no adoptamos este sistema, no podremos extender el área de libre comercio y tarde o temprano tendremos que imponer controles directos más amplios sobre el comercio. En este campo, como en algunos otros, las condiciones pueden cambiar, y de hecho cambian inesperadamente algunas veces. Bien puede ocurrir que nos arreglemos para salvar las dificultades, que nos encontremos con un superávit en vez de con un déficit, acumulando reservas en vez de perderlas. De ser así, lo único que ello quiere decir es que otros países se verán en la necesidad de imponer controles.

Estos cambios radicales son siempre posibles. En realidad, el principal argumento a favor de un mercado libre es precisamente la dificultad que existe en predecir cuándo y en qué forma van a ocurrir tales cambios. Nuestro problema no es resolver *un* problema de balanza de pagos, sino resolver *el* problema de la balanza de pagos, adoptando un mecanismo que permita a las fuerzas del mercado libre responder en forma rápida, efectiva y automática a los cambios que afecten al comercio internacional.

Cuando algún país ha experimentado una grave situación financiera a causa de la mala administración monetaria o por cualquier otra razón, generalmente ha terminado por recurrir a los tipos de cambio flexibles. Por mucho que se usen controles de cambio o restricciones directas al comercio, no se consigue fijar un tipo de cambio que no esté en línea con las realidades económicas. Por consiguiente, es indudable que los tipos de cambio flotantes han venido a estar identificados con la inestabilidad financiera y económica (como, por ejemplo, en las graves inflaciones que han ocurrido en muchos países de Sudamérica). Es fácil llegar a la conclusión, y muchos así lo han hecho, de que los tipos de cambio flotantes producen esa inestabilidad.

El proponer tipos de cambio flotantes no quiere decir que esté uno a favor de tipos de cambio inestables. Cuando proponemos un sistema nacional de precios libres no quiere decir que estemos a favor de un sistema en el que los precios fluctúen irreprimidamente hacia arriba y hacia abajo. Lo que queremos es un sistema en el que los precios fluctúen libremente, pero que las fuerzas que los determinan sean suficientemente estables para que los

precios se muevan dentro de límites moderados. Lo mismo decimos sobre el sistema de tipos de cambio flotantes. El objetivo final es un mundo en el que los tipos de cambio, aunque con libertad para variar, tengan, de hecho, una gran estabilidad basada en políticas económicas y condiciones estables. La inestabilidad de los tipos de cambio es un síntoma de inestabilidad en la estructura económica básica. La eliminación de este sistema mediante la congelación oficial de los tipos de cambio no cura ninguna de las dificultades básicas y sólo se consigue que los ajustes sean más difíciles.

Una vez admitido que deberíamos movernos hacia el libre comercio, ¿en qué forma podemos hacerlo? El método que se ha tratado de seguir hasta ahora es el de negociaciones con otros países para reducciones recíprocas de aranceles. A mí me parece que este método es equivocado. En primer lugar, nos obliga a ir a un paso muy lento. Cuando uno va solo, va más de prisa. En segundo lugar, nos plantea un punto de vista equivocado sobre el problema básico. La cuestión se nos presenta como si el arancel ayudara al país que lo impone y perjudicara a los demás; como si al reducir el arancel abandonáramos algo bueno y debiéramos obtener en compensación algo, que en este caso sería la reducción de aranceles llevada a cabo por otros países. La verdad es completamente diferente. Nuestros aranceles nos perjudican a nosotros tanto como a los otros países. Saldríamos beneficiados si abandonáramos nuestros aranceles, aun cuando los otros países no hicieran lo mismo. Claro que nos beneficiaríamos más si ellos también redujeran sus aranceles, pero el que no lo hagan no es requisito para que nosotros nos beneficiemos. Nuestros intereses respectivos no están en conflicto, sino que coinciden. (*Dollars and Deficits*, Cap. 4.)

El Estado y la educación

Para que una sociedad democrática y estable pueda existir tiene que haber un nivel mínimo de alfabetismo y de conocimiento por parte de la mayoría de los ciudadanos, y una amplia aceptación de alguna escala de valores común a todos. La educación puede contribuir a alcanzar ambos objetivos. Por tanto, lo que se gana con la educación de un niño beneficia no solamente al niño o a sus padres, sino también a los demás miembros de la sociedad. La educación de mi hijo contribuye al bienestar de ustedes, ya que contribuye a que tengamos una sociedad democrática y estable. Lo que no es posible es identificar a las personas concretas (o las familias) beneficiadas y, por tanto, no se les pueden cobrar los servicios prestados. Aquí tenemos, por consiguiente, una importante externalidad.

¿Qué tipo de acción estatal queda justificada por este efecto externo? La más obvia es la de exigir que todos los niños reciban un mínimo de educación.

Si la carga financiera impuesta por este requisito de escolaridad pudiera cubrirse fácilmente por la mayoría de las familias de la comunidad, sería factible y deseable el exigir que los padres cubrieran el costo directamente. Los casos extremos podrían resolverse estableciendo subsidios especiales para las familias necesitadas.

Sólo se justifican los subsidios estatales a ciertos tipos de enseñanza. Para empezar, no se justifican los subsidios a la enseñanza puramente profesional, que aumenta la productividad económica del estudiante, pero que no le prepara como dirigente o como ciudadano. Es muy difícil trazar una línea de separación entre los dos tipos de enseñanza. Casi toda enseñanza general aumenta el valor económico del estudiante —en realidad, no ha sido sino hasta tiempos recientes, y en unos pocos países, que el alfabetismo ha dejado de ser un bien valioso—. Y buena parte de la educación profesional ensancha la mente del estudiante.

El buen juicio de la comunidad, expresado mediante los canales políticos aceptados, debe decidir cuáles son las formas de enseñanza que tienen mayor utilidad social, y qué parte de los limitados recursos de la comunidad deben gastarse con este fin.

Tanto la imposición de un mínimo obligatorio de enseñanza como su financiación por el Estado pueden justificarse por los "efectos externos" de la educación. Un tercer paso, esto es, el hecho de que el Estado pase a administrar las instituciones de enseñanza, la "nacionalización", por así decir, de gran parte de la industria de la educación, es mucho más difícil de justificar sobre esta base o, en mi opinión, sobre cualquier otra base. Este paso pareciera necesario una vez tomada la decisión de apoyar la educación. Sin embargo, podemos separar ambas medidas. El Estado podría exigir que todos los alumnos alcanzaran un nivel mínimo de enseñanza, entregando a los padres un bono a redimir por un monto determinado por hijo al año, siempre que lo gasten en servicios educativos "reconocidos". Los padres quedarían en libertad de gastar esta cantidad y cualquier otra cantidad que deseen añadir por su cuenta en la adquisición de servicios educativos en la institución que ellos elijan. Los servicios educativos los podrían ofrecer empresas privadas que buscan un beneficio, como instituciones sin fines de lucro. La función del

Estado se limitaría a asegurarse de que las escuelas mantengan un nivel determinado de calidad como, por ejemplo, la inclusión de un mínimo común de asignaturas en sus programas.

La adopción del sistema indicado podría significar un menor gasto estatal en educación, pero mayores gastos totales. Les permitiría a los padres adquirir con más eficiencia lo que desean y, por tanto, les llevaría a gastar más de lo que gastan ahora directa e indirectamente mediante los impuestos. Se impediría la frustración de los padres que quieren gastar más dinero en la enseñanza, pero que no pueden por la actual necesidad de conformismo en cuanto a la forma de gastar el dinero y por la aversión, comprensible, a pagar más impuestos con fines muy alejados de la educación.

En cuanto a los sueldos de los maestros, el problema no está en que sean demasiado bajos en promedio (en promedio puede que sean demasiado altos), sino en que son demasiado uniformes y rígidos. A los malos maestros se les paga demasiado y a los buenos maestros demasiado poco. La escala de sueldos tiende a ser uniforme y a estar determinada por la antigüedad, los títulos recibidos y los certificados profesionales antes que por mérito. También esto se debe en gran parte al sistema actual de administración estatal de las escuelas, y el problema se hace más serio cuanto más grande es la unidad sobre la que se ejerce el control estatal. En realidad, ésta es precisamente la razón por la que las organizaciones de profesionales docentes defienden siempre la idea de ampliar las unidades: del distrito escolar local al estatal y del estatal al federal.

Si intencionadamente deseáramos un sistema para reclutar y remunerar a los maestros, de tal forma que quedaran excluidos los que tienen ideas nuevas y originales, y que atrajera a los aburridos y mediocres, lo mejor que podríamos hacer es imitar el sistema de exigir certificados profesionales y escalas rígidas de sueldos, tal como se ha venido haciendo en las grandes ciudades y en el ámbito estatal.

El sistema que proponemos resolvería estos problemas y permitiría que haya competencia. De esta manera se podría remunerar más a los que lo merecen y atraer a los maestros de más capacidad.

En la enseñanza profesional y técnica no hay efectos como los que se han mencionado en la enseñanza general. Es una forma de inversión en capital humano, de la misma forma que hay inversión en maquinaria, edifi-

cios y otras formas de capital no humano. Su función es elevar la productividad económica del ser humano. Si logra aumentar su productividad, el individuo, en una sociedad libre, recibirá por los servicios que presta una compensación más elevada que la que recibiría de otra forma. Esta diferencia en el rendimiento es el incentivo económico para invertir en capital, ya sea en forma de máquinas o de seres humanos. En ambos casos hay que descontar de estos nuevos rendimientos el costo de adquirirlos. En cuanto a la enseñanza técnica, el costo principal es el de los ingresos que dejamos de percibir durante el período de preparación, el interés perdido a causa de haber retardado el comienzo de la obtención de ingresos y los gastos concretos de adquirir la preparación, como matrículas y gastos en libros y equipos. (...) Si el individuo realiza la inversión y si el Estado no la subsidia ni la grava con impuestos, entonces el individuo soporta todos los costos y recibe todos los beneficios de dicha inversión: no es obvio que existan costos o beneficios no internalizados que hagan divergir los incentivos privados de aquellos que son socialmente apropiados.

Cualquiera sea la razón, es una imperfección del mercado la que ha llevado a una subinversión en capital humano. La intervención de los gobiernos se puede entonces racionalizar sobre la base tanto de monopolio "técnico", en la medida de que altos costos administrativos hayan dificultado esta inversión, como de mejorar la operación del mercado, en la medida que la subinversión tenga su origen en rigideces y fricciones de mercado.

Si el gobierno interviene, ¿cómo debería hacerlo? Una forma obvia de intervención, y la única adoptada hasta ahora, es el subsidio gubernamental directo a las escuelas profesionales y vocacionales financiado con los impuestos generales. Este modo es claramente inapropiado. La inversión debe realizarse hasta el punto donde el retorno adicional paga dicha inversión y produce la tasa de interés de mercado. En el caso de los seres humanos, este retorno adicional toma la forma de un pago más alto por servicios profesionales. En una economía de mercado, el individuo obtendrá este retorno a través de su ingreso personal. Si la inversión se subsidia, la persona no se hará cargo de los costos. Por lo tanto, si los subsidios se entregan a todos los que deseen obtener un entrenamiento y cumplan estándares de calidad mínimos, habrá una sobreinversión en capital humano. Ello ocurrirá porque los individuos tendrán el incentivo a obtener dicho entrenamiento en la medida de que los retornos superen los costos privados, aun cuando los retornos sean insuficientes para repagar el capital invertido y los intereses sobre dicho capital. Para evitar esta sobreinversión, el Estado

tendrá que restringir los subsidios. Sin considerar la dificultad de calcular el monto "correcto" de la inversión, esta alternativa involucrará racionar de alguna manera arbitraria el monto limitado de recursos entre los múltiples demandantes. Aquellos suficientemente afortunados para obtener su entrenamiento subsidiado recibirán todos los retornos de la inversión mientras que los costos serán cargados a los contribuyentes —una redistribución de ingresos enteramente arbitraria y perversa—.

El objetivo no es redistribuir ingresos, sino el poner a disposición de la inversión en capital humano, recursos en condiciones comparables a los que existen para la inversión en capital físico. Los individuos deberían soportar los costos de invertir en sí mismos y recibir los retornos. Las imperfecciones del mercado no deben impedirles a los individuos realizar inversiones en capital humano si están dispuestos a cargar con los costos de dicha inversión. Una manera de alcanzar este objetivo consiste en que el gobierno intervenga apoyando a las personas con capital de riesgo. Un organismo de gobierno podría ayudar a financiar el entrenamiento de todo individuo que pudiese satisfacer ciertos criterios mínimos de capacidad. Pondría a disposición de estos individuos un monto limitado de recursos anuales por un número específico de años, en la medida que éstos se gasten en entrenamiento en instituciones reconocidas. A cambio, el individuo acordará pagar al gobierno en los años futuros un porcentaje específico de sus ingresos, que sobrepasen un monto base determinado, por cada US\$1.000 que haya recibido del Estado. Este pago se podría combinar fácilmente con el pago de impuestos e implicaría un mínimo de nuevos gastos administrativos. El monto base debería igualarse al ingreso promedio estimado sin el entrenamiento especializado; la fracción de ingresos que se paga debería calcularse de modo de autofinanciar completamente el proyecto. De este modo, el individuo que recibe el entrenamiento pagará efectivamente el costo del mismo. El monto invertido podría entonces determinarse por elección individual. En la medida de que ésta sea la única forma en que el gobierno financia el entrenamiento vocacional o profesional, y asumiendo que los ingresos estimados resumen todos los retornos y costos relevantes, la libre elección de los individuos producirá el monto óptimo de inversión. (*Capitalism and Freedom*, Cap. 6.)

Capitalismo y discriminación

Es un hecho histórico evidente que el desarrollo del capitalismo ha ido acompañado de una gran reducción de las dificultades especiales que

encuentran los distintos grupos religiosos, raciales o sociales para ejercer actividades económicas. Es decir: ha habido una disminución en la intensidad con que se les discrimina. El primer paso hacia la liberación de los siervos en la Edad Media fue la sustitución del sistema de clases por el de contratos. La subsistencia de los judíos durante la Edad Media fue posible gracias a la existencia de un sector del mercado en el que podían operar y mantenerse a pesar de la persecución oficial. Los puritanos y los cuáqueros pudieron emigrar al Nuevo Mundo gracias a la acumulación de fondos realizada en el mercado, pese a las restricciones que padecían en otros aspectos de su vida.

El mantenimiento de las reglas de la propiedad privada y del capitalismo ha sido una de las principales fuentes de oportunidad para la población negra y le ha permitido hacer mayores progresos de lo que hubiera sido posible de otra forma. Expresándolo con un ejemplo más general: los reducidos de discriminación en toda sociedad se encuentran en los campos de carácter más monopolístico; por otra parte, la discriminación contra los grupos de un color o de una religión determinados es mucho menor en aquellos sectores en que la competencia es mayor.

Una de las paradojas de la experiencia es el hecho de que, a pesar de esta evidencia histórica, esos grupos minoritarios son precisamente los que muchas veces elevan más la voz para que la sociedad capitalista sea modificada. Han tenido una tendencia a atribuir al capitalismo las restricciones que aún quedan, en vez de reconocer que el mercado libre ha sido el factor que más ha contribuido a que esas restricciones sean hoy tan reducidas.

En el mercado libre hay un incentivo económico a separar la eficiencia económica de las otras características del individuo. Un hombre de negocios o un empresario que exprese preferencias en sus actividades comerciales, no relacionadas con la eficiencia productiva, estará en desventaja en compración con los otros empresarios que no lo hagan. En realidad, el individuo que procede según esas preferencias se impone a sí mismo costos más elevados que los de sus competidores que no actúan así. Por tanto, en un mercado libre tenderá a ser desplazado. (*Capitalism and Freedom*, Cap. 7.)

Responsabilidad social y economía de mercado

Ha ido ganando aceptación la idea de que los dirigentes empresariales, e igualmente los sindicales, tienen una "responsabilidad social" que va

más allá del servicio a sus accionistas o a sus miembros. Esta idea se debe a un error fundamental sobre el carácter y la naturaleza de una economía libre. En una economía libre, la empresa tiene una y solamente una responsabilidad social: utilizar sus recursos y realizar actividades destinadas a aumentar sus beneficios, siempre que cumpla las reglas del juego, es decir, actuando en competencia libre y abierta, sin fraude ni engaño. De la misma forma, la "responsabilidad social" de los dirigentes laborales es servir los intereses de los miembros de sus sindicatos. A los demás nos corresponde la responsabilidad de establecer un marco legal, de tal manera que el individuo que persigue su propio interés sea —citando de nuevo a Adam Smith— "llevado por una mano invisible a favorecer un objetivo que no era parte de su propósito. Pero el hecho de que él no pensara en ese objetivo no es siempre algo malo para la sociedad. Muchas veces, al perseguir su propio interés, fomenta el de la sociedad más eficazmente que cuando realmente se lo propone. Nunca he visto que los que pretenden comerciar por el bien público obtengan un buen resultado".

El que nuestros dirigentes de empresa aceptaran la idea de que les corresponde una responsabilidad social que no sea el obtener el mayor beneficio posible para sus accionistas sería tanto como socavar los cimientos de nuestra sociedad libre. Es una doctrina esencialmente subversiva. Si los hombres de empresa tienen una responsabilidad social que no es la de obtener el máximo beneficio para los accionistas, ¿cómo van a saber cuál es? ¿Pueden unos cuantos particulares que se han seleccionado a sí mismos decidir lo que es el interés social? ¿Pueden decidir la carga que han de aceptar ellos mismos y sus accionistas en servicio del interés público? ¿Puede tolerarse que las funciones públicas de tributación, gasto y control las ejerzan los individuos que estén al frente de una empresas concretas y que han sido elegidos para esos puestos por grupos estrictamente privados? Si los hombres de empresa van a ser empleados del Estado en vez de empleados de sus accionistas, entonces, en una democracia, acabarán, tarde o temprano, por ser designados por el método de elección popular.

Mucho antes de que ocurra esto se les habrá privado del poder de tomar decisiones. Como ejemplo dramático, tenemos la cancelación del aumento de precios del acero, que pretendía llevar a cabo la US Steel en abril de 1962. La cancelación se realizó con una exhibición pública de cólera por parte del Presidente Kennedy y con amenazas de represalias a todos los niveles: desde procesos antit *trust* hasta el escrutinio de las declaraciones de ingresos de los ejecutivos del acero. Este episodio fue sorpren-

dente, pues fue un despliegue público del vasto poder concentrado en Washington. Se hizo patente que disponen ya de gran parte del poder que supone un Estado-policía. Y es un ejemplo también para mi argumento. Si el precio del acero va a depender de una decisión pública, como pretende la doctrina de la responsabilidad social, no puede permitirse que se determine privadamente.

El aspecto concreto de la doctrina que hemos ilustrado con el ejemplo anterior, y que ha adquirido gran prominencia últimamente, es la supuesta responsabilidad social de la empresa y del trabajo en orden a impedir que suban los precios y los salarios, para evitar la inflación de precios.

Si los controles de precios, tanto si son voluntarios como impuestos por ley, se cumplen eficazmente, llevarán finalmente a la destrucción del sistema de libre empresa y a su sustitución por un sistema controlado centralmente. Y ellos no servirían para impedir la inflación. La historia parece demostrar que lo que determina el nivel de precios y salarios es la cantidad de dinero en el sistema, y no la codicia de los empresarios o los obreros. Los gobiernos piden a los empresarios y a los sindicatos que contengan el alza, porque son incapaces de realizar su propia tarea (que incluye el control monetario) y por la natural tendencia humana a tratar de que otro nos saque las castañas del fuego.

Hay un aspecto del campo de la responsabilidad social que me siento obligado a comentar, porque afecta mi propio interés personal. Me refiero a la idea de que las empresas debieran contribuir al mantenimiento de las organizaciones de caridad y de las universidades. En una sociedad de libre empresa, este tipo de donaciones por parte de las empresas constituye un uso inapropiado de sus fondos.

La empresa es un instrumento del accionista, que es su dueño. Si la empresa realiza una contribución, impide que el accionista individual decida por sí mismo cómo ha de disponerse de los fondos. Puede ocurrir que los accionistas quieran que la empresa haga una donación en su nombre, ya que al deducirse ésta de los impuestos de la empresa, les permite realizar una donación mayor. La mejor solución sería la eliminación del impuesto sobre la empresa. Pero mientras haya impuestos sobre la empresa, no hay justificación para permitir que se deduzcan del líquido imponible las contribuciones a las instituciones educativas o de caridad. Esas contribuciones deberían hacerlas los individuos, que son los que poseen la propiedad en nuestra sociedad.

Quienes pretenden que se extienda la posibilidad de deducir este tipo de contribuciones, en nombre de la libertad de empresa, están en realidad pidiendo algo que va en contra de su propio interés. Una de las principales acusaciones que se suele hacer a la empresa moderna es la separación que existe entre propiedad y control —que la corporación se ha vuelto una institución social con reglas propias y ejecutivos irresponsables que no se ocupan de los intereses de los accionistas—. Esta acusación no es verdadera. Pero la dirección en la que se están moviendo las políticas públicas, de permitir a las empresas realizar contribuciones para fines de caridad y deducirlas de impuestos, contribuye al divorcio entre propiedad y control y a minar el carácter de nuestra sociedad. Significa alejarse de una sociedad de individuos y acercarse a un Estado corporativo. (*Capitalism and Freedom*, Cap.8.)

Libertad, igualdad, distribución del ingreso y la lucha contra la pobreza

No hay inconsistencia entre un sistema de mercado libre y la búsqueda de objetivos sociales y culturales amplios, o entre una economía de mercado y la compasión por los menos afortunados, tanto si esta compasión toma la forma, como lo hizo en el siglo XIX, de caridad privada o, como ha ocurrido crecientemente en el siglo XX, de asistencia a través del gobierno. El único requisito es que en ambos casos sea una expresión del deseo de ayudar a los demás.

Tanto la igualdad frente a Dios como la igualdad de oportunidades no presentan ningún conflicto con la libertad del individuo para definir su propio destino. En este sentido, igualdad y libertad son dos caras del mismo valor básico: que todo individuo debe considerarse como un fin en sí mismo. La igualdad de ingresos está en claro conflicto con la libertad. El intento por promoverla ha sido una fuente mayor de gobiernos cada vez más grandes y de restricciones, impuestas por el gobierno, a nuestras libertades.

La igualdad ante Dios —igualdad personal— es importante precisamente porque las personas no son idénticas. Los diferentes valores, las distintas preferencias y las desiguales capacidades conducirán a las personas a querer llevar vidas diferentes entre sí. La igualdad personal requiere que se respete el derecho de las personas a seguir su camino, y que no se le impongan los valores o juicios de otros individuos.

Literalmente, la igualdad de oportunidades —en el sentido de "identidad"— es imposible. Un niño nace ciego, otro con visión. Un niño tiene padres profundamente preocupados de su bienestar y que le proveen un hogar de comprensión y cultura; otro tiene padres despreocupados y desordenados. Un niño nace en los Estados Unidos, otro en India, China o Rusia. Claramente, no tienen idénticas oportunidades en el momento de su nacimiento, y no hay forma de que se puedan equiparar sus oportunidades.

Tal como la libertad personal, la igualdad de oportunidades no debe interpretarse literalmente. Su significado verdadero se expresa mejor, tal vez, acudiendo a una expresión que viene de la Revolución Francesa: *Une carrière ouverte aux les talents* (una carrera abierta a los talentos). Ningún obstáculo arbitrario debe impedir que las personas alcancen aquellas posiciones que sus talentos les permiten y hacia las que sus valores les dirigen. Las oportunidades que están abiertas a una persona no pueden estar determinadas por nacimiento, nacionalidad, color, religión, sexo o cualquier otra característica irrelevante, sino sólo por sus habilidades.

La igualdad de oportunidades, así como la igualdad personal, no es inconsistente con la libertad; por el contrario, es un componente esencial de la libertad. Negar a cualquier persona (calificada) el acceso a posiciones específicas debido a su origen étnico o religioso es interferir con su derecho a la "Vida, Libertad y búsqueda de felicidad". Es negar la igualdad de oportunidades y, por lo mismo, sacrificar la libertad de algunos en beneficio de otros.

El concepto de igualdad de ingresos difiere radicalmente de los otros dos. Medidas gubernamentales que promueven la igualdad personal o la igualdad de oportunidades fortalecen la libertad; medidas destinadas a lograr "participaciones justas para todos" reducen la libertad. Si lo que las personas reciben se determina por razones de "equidad", ¿quién determinará lo que es "equitativo"? (...) Si todos tienen que tener "participaciones equitativas", alguien o algún grupo tendrá que determinar qué participaciones son equitativas —y ser capaces de imponer sus decisiones a otros, tomando de aquellos que tienen más de su participación "equitativa" para darles a aquellos que tienen menos—. ¿Son aquellos que toman e imponen tales decisiones iguales que aquéllos por los que deciden? ¿No estamos en *La granja* de George Orwell, donde "todos los animales son iguales, pero algunos animales son más iguales que otros"? (*Free to Choose*, Cap. 5.)

Un elemento central en el desarrollo del sentimiento colectivista de este siglo, al menos en países occidentales, ha sido la creencia en una igualdad de ingresos como un objetivo social y la voluntad de usar al Estado en la consecución de este objetivo. Dos aspectos muy distintos deben evaluarse al considerar este sentimiento igualitario y las políticas igualitaristas que ha producido. La primera es normativa y ética; ¿cuál es la justificación de la intervención del Estado en la promoción de la igualdad? La segunda es positiva y científica: ¿cuál ha sido el efecto de las medidas que se han tomado?

El principio ético que justificaría directamente la distribución del ingreso en una sociedad de mercado libre es "a cada cual según lo que él y los activos que posee producen". Incluso, la aplicación de este principio depende implícitamente de la acción del Estado. Los derechos de propiedad son el producto de leyes y convenciones sociales. Como hemos visto, su definición y respeto es una de las funciones primordiales del Estado. La distribución final del ingreso puede bien depender fuertemente de las reglas de propiedad adoptadas.

¿Cuál es la relación entre este principio y otro que parece éticamente atractivo, el principio de igualdad de tratamiento? En cierta medida, estos principios no son contradictorios. Un pago de acuerdo con lo producido puede ser necesario para lograr una verdadera igualdad de tratamiento. Si tomamos individuos que consideramos similares en términos de habilidades y recursos iniciales, pero que difieren en sus gustos por el ocio y bienes materiales, entonces necesitamos una desigualdad de retornos en el mercado para lograr igualdad de retornos totales o igualdad de tratamiento. Una persona puede preferir un trabajo rutinario con mucho tiempo libre para disfrutar del sol antes que un trabajo exitante y extenso que ofrece un salario más alto; otra persona puede preferir exactamente lo opuesto. Si ambas recibieran igual salario, sus ingresos, en un sentido más fundamental, serían desiguales. Análogamente, la igualdad de tratamiento requiere que un individuo sea mejor remunerado por un trabajo sucio y poco atractivo que por un trabajo placentero y lleno de recompensas. Mucha de la desigualdad que observamos tiene estas características. Diferencias en los ingresos monetarios compensan diferencias en otras características de la ocupación o comercio.

Para producir igualdad de tratamiento, o bien, pensándolo de una manera distinta, para satisfacer las preferencias de las personas, se requiere otro tipo de desigualdad que surge a través del funcionamiento del mercado,

aunque en un sentido más sutil. Este punto puede ilustrarse de una forma simple a través de una lotería. Consideremos un grupo de individuos que inicialmente poseen recursos por igual monto y que aceptan ingresar en una lotería con premios muy desiguales. La distribución inequitativa de ingresos resultante es indispensable para permitir a estos individuos sacar el máximo provecho de su igualdad inicial. Una redistribución del ingreso después del evento es equivalente a negarles la oportunidad de entrar a la lotería. Este caso es mucho más importante en la práctica de lo que parece al tomar literalmente la noción de "lotería". Los individuos deciden sobre empleo, inversiones y otros aspectos similares de acuerdo, en alguna medida, con sus preferencias en materia de incertidumbre. La joven que desea ser actriz antes que burócrata está deliberadamente eligiendo una lotería; igual cosa está haciendo el individuo que decide invertir en uranio antes que en bonos del gobierno.

Aunque mucha de la desigualdad de ingresos producida por pagos de acuerdo con producción refleja diferencias "igualizantes" o la satisfacción de preferencias distintas por riesgo, una parte importante refleja diferencias iniciales de recursos, tanto de capacidades como de activos. Este aspecto es el que genera un problema ético realmente complejo.

Se argumenta ampliamente que debe distinguirse entre desigualdad en recursos personales y propiedad, y entre desigualdades que tienen su origen en riquezas heredadas y aquellas que provienen de riquezas adquiridas. Desigualdades atribuibles a diferencias en capacidades personales o a diferencias en la riqueza acumulada por los individuos en cuestión son consideradas apropiadas, o al menos no claramente inapropiadas como las desigualdades resultantes de la riqueza heredada.

Esta distinción es sospechosa. ¿Hay una justificación ética mayor para los altos ingresos de un individuo que hereda de sus padres una voz peculiar, por la que hay una gran demanda, que para los altos ingresos de un individuo que hereda propiedades? Podemos mirar esta pregunta de otra manera. Un padre que desea traspasar su riqueza a un hijo puede hacerlo de varias maneras. Puede destinar una cantidad de su dinero para financiar la educación de su hijo a fin de que éste obtenga, digamos, un diploma de contador; puede instalarle una empresa, o puede dejarle recursos en un fondo de inversiones. En todos estos casos su hijo obtendrá altos ingresos, mayores de los que obtendría de otra forma. En el primer caso, sus ingresos provendrán de sus capacidades; en el segundo de utilidades, y en el último

de la riqueza heredada. ¿Hay alguna base ética para distinguir entre estas fuentes de ingreso? Por último, parece ilógico sostener que una persona tiene derecho al producto de sus capacidades o a la riqueza que ha acumulado, pero que no tiene derecho a traspasar estos recursos a sus hijos; significa decir que una persona puede usar sus ingresos en una vida licenciosa, pero que no puede dejárselos a sus herederos.

La función operativa de un pago de acuerdo con lo que se produce en una sociedad de mercado no es, principalmente, distributiva, sino que más bien es una función de asignación de recursos. El principio central de una economía de mercado es la cooperación a través del intercambio voluntario. Los individuos cooperan con otros, porque de esta manera pueden satisfacer sus necesidades más efectivamente. Pero, si un individuo no recibe todo lo que aporta al producto, sólo participará sobre la base de lo que puede recibir y no sobre lo que puede producir. Intercambios, que habrían sido beneficiosos, no se llevarán a cabo si las partes involucradas no reciben lo que contribuyen al producto agregado. Un pago de acuerdo con lo que se produce es necesario, entonces, para que los recursos se usen efectivamente, al menos en un sistema que depende de la cooperación voluntaria.

Aunque en una economía de mercado la función esencial del pago de acuerdo con lo producido es permitir que los recursos sean asignados eficientemente sin el uso de la fuerza, es poco probable que se tolere la distribución resultante a no ser que se considere como justa. Ninguna sociedad puede ser estable a menos que exista un núcleo básico de valores aceptado por la gran mayoría de sus miembros. Algunas instituciones claves deben aceptarse como "absolutas", no simplemente como instrumentales. Creo que el pago de acuerdo a lo producido ha sido y, en gran medida, sigue siendo uno de estos valores o instituciones.

Se puede demostrar este aspecto examinando las bases sobre las cuales los oponentes al sistema capitalista han atacado la distribución del ingreso resultante del funcionamiento de este sistema. El núcleo de valores centrales de una sociedad se distingue por el hecho de ser aceptado tanto por los proponentes como por los oponentes del sistema de organización de la sociedad. Incluso los críticos más severos del capitalismo han aceptado, implícitamente, el pago de acuerdo con lo producido como éticamente justo.

La más notoria de las críticas ha provenido del marxismo. Marx sostenía que el trabajo era explotado. ¿Por qué? Porque producía la totali-

dad del producto y recibía sólo parte de él; el resto es lo que Marx llamó plusvalía. Aun si los hechos que se afirman en la argumentación son aceptados, el juicio de valor sólo se sigue si se acepta la ética capitalista. El trabajo es explotado sólo si el trabajo tiene derecho a lo que produce. Si uno acepta, en cambio, la premisa socialista "a cada cual según sus necesidades, de cada cual según sus habilidades" —cualquiera sea su significado—, es necesario comparar lo que el trabajo produce no con lo que recibe sino con su "habilidad", y comparar lo que el trabajo recibe no con lo que produce sino con lo que "necesita".

Por supuesto, el argumento marxista es defectuoso también por otras razones. Primero, existe la confusión entre el producto total de todos los recursos cooperadores y el monto agregado al producto —en la jerga económica, producto marginal—. Aún más sorprendente es el cambio no explicado en el significado del "trabajo", al pasar de la premisa a la conclusión. Marx reconocía el papel del capital en la producción de los bienes, pero consideraba al capital como trabajo incorporado. Por consiguiente, desarrollado cabalmente, las premisas del silogismo marxista dirían: "El trabajo presente y pasado produce la totalidad del producto. El trabajo presente recibe sólo parte del producto". La conclusión lógica, presumiblemente, es: "El trabajo pasado es explotado", y la inferencia es que el trabajo pasado debería recibir más del producto, aunque no es claro cómo, a no ser que fuera en la forma de lápidas elegantes.

Lograr una asignación de recursos sin el uso de la fuerza es la principal razón instrumental de distribuir en el mercado de acuerdo a lo que se produce. Pero no es la única razón instrumental de la desigualdad resultante. (...) La desigualdad juega (un rol) en proveer un centro independiente de poder para compensar la centralización del poder político. También juega un rol en la promoción de la libertad civil al proveer "mecenas" que financien la diseminación de ideas novedosas o impopulares.

Los métodos que han usado los gobiernos para alterar la distribución del ingreso han sido los impuestos progresivos y los tributos sobre las herencias. Mi impresión es que estas medidas han tenido un efecto menor, si no despreciable, en la dirección de estrechar las diferencias entre grupos de familias clasificadas por alguna medición estadística de ingresos. Sin embargo, han introducido desigualdades esencialmente arbitrarias y de magnitudes comparables entre personas dentro de esas clasificaciones. El resultado es que no sabemos si el efecto neto en términos de los objetivos básicos de

igualdad de tratamiento o igualdad de ingresos ha sido el aumento o la disminución de la desigualdad.

Las tasas de impuesto aparecen en el papel como altas y muy progresivas. Pero sus efectos se han disipado de dos maneras. Primero, parte del efecto ha sido simplemente hacer más desigualitaria la distribución antes de impuesto. Este es un efecto usual de la tributación. Al desincentivarse el ingreso a actividades con altos tributos —de alto riesgo y de desventajas no monetarias—, el retorno de esas actividades se ha incrementado. Segundo, ha estimulado provisiones legislativas y de otro tipo para evadir los impuestos (...). La consecuencia ha sido llevar las tasas impositivas reales muy por debajo de las tasas legales y, quizás más importante, producir una incidencia impositiva caprichosa y desigual. Personas del mismo nivel económico pagan tasas muy diferentes dependiendo de las fuentes de las que provienen sus ingresos y de la oportunidad que tienen de evadir sus impuestos. Si las tasas actuales se hicieran efectivas, las consecuencias sobre los incentivos serían tan serias que causarían una pérdida radical en la productividad de nuestra sociedad. Evitar los impuestos puede haber sido, por lo tanto, esencial para el bienestar económico. Si es así, la ganancia se ha materializado al costo de una gran pérdida de recursos y de la introducción de una inequidad extendida. Un conjunto de tasas legales más baja, y una base tributaria más extensa, como resultado de una tributación equivalente de todas las fuentes de ingresos, podría ser más progresiva en incidencia promedio, más equitativa y ocasionar menos pérdida de recursos.

Un factor adicional que ha reducido el impacto de la estructura tributaria progresiva sobre la desigualdad de ingresos y riqueza es el hecho de que estos impuestos no son impuestos sobre los ricos sino que sobre los que quieren ser ricos. Si bien limitan el uso del ingreso proveniente de la riqueza existente, los impuestos impiden preferentemente —si son efectivos— la acumulación de riqueza. Los impuestos sobre los ingresos de la riqueza no hacen nada por reducir ésta, sino que sólo reducen el nivel de consumo y las adiciones que se pueden realizar a esa riqueza. Estas medidas tributarias no incentivan la toma de riesgos y llevan a que la riqueza se mantenga en formas relativamente estables, reduciendo las posibilidades de que las acumulaciones de riqueza existentes se disipen. Por otra parte, la principal ruta para la acumulación nueva es a través de grandes ingresos, de los cuales se ahorra e invierte una fracción importante en actividades riesgosas, algunas de las cuales producen altos retornos. Si los impuestos al ingreso son efectivos, esta ruta se cerraría. Por consiguiente, su efecto sería

proteger a los actuales dueños de la riqueza de la competencia de los nuevos.

Me parece muy difícil, como liberal, encontrar alguna justificación para una tributación progresiva con el sólo propósito de distribuir ingresos. Parece un caso claro de uso de coerción para tomar de algunos, de modo de entregar a otros, lo que entra de lleno en conflicto con la libertad individual.

Considerando todos los factores, la estructura de impuestos personales que me parece más apropiada es una tasa pareja por sobre un mínimo exento, definiendo ingreso de una manera muy amplia y permitiendo deducciones sólo para gastos muy específicos asociados a ingresos del trabajo. (...) Combinaría este programa con la abolición del impuesto a las empresas y con el requisito de que las empresas asignaran sus ingresos a los accionistas y que éstos incluyeran dichos montos en sus declaraciones de impuestos. (*Capitalism and Freedom*, Cap. 10.)

El extraordinario crecimiento económico experimentado por los países occidentales durante los últimos doscientos años y la amplia distribución de los beneficios de la libre empresa han reducido enormemente la pobreza absoluta en los países capitalistas de Occidente. Sin embargo, la pobreza es en cierto sentido relativa, e incluso en estos países hay muchas personas viviendo en condiciones que denominaríamos de pobreza.

Una posibilidad, y en muchos sentidos la más deseable, es la caridad privada. Es interesante notar que en el apogeo del *laissez-faire* en Gran Bretaña y Estados Unidos de mediados y finales del siglo XIX, se dio una proliferación extraordinaria de organizaciones e instituciones de beneficencia. Uno de los mayores costos del crecimiento del Estado de Bienestar ha sido la declinación correspondiente de las actividades privadas de caridad.

Se puede argumentar que la caridad privada es insuficiente porque los beneficios de la misma llegan a personas distintas de las que hacen las contribuciones —nuevamente, los efectos externos—. Me afecta el hecho de ver que haya pobreza, me beneficio de su superación; pero me beneficio igualmente si soy yo u otra persona la que contribuye para dicha superación. Los beneficios de la caridad de otras personas, en parte, me llegan a mí. Planteando este punto de una manera distinta, todos nosotros podríamos querer contribuir a la lucha contra la pobreza, en la medida que todos los demás lo hagan. Sin esta seguridad no quisiéramos contribuir el mismo

monto. En comunidades pequeñas, la presión pública puede bastar para cumplir este objetivo, incluso con caridad privada. En las grandes comunidades impersonales que crecientemente dominan nuestra sociedad es mucho más difícil de lograr.

Supongamos que se acepta, como yo lo hago, este razonamiento para justificar la acción del Estado en el alivio de la pobreza —lo cual supone fijar un piso mínimo, reflejo de un estándar de vida, para cada persona de la comunidad—. Esto implica responder a las preguntas qué estándar y cómo se implementa. No veo otra forma de responder la primera pregunta, excepto en términos de los tributos que estamos dispuestos a imponernos —una gran mayoría de nosotros— para el logro de este propósito. La segunda pregunta nos deja más espacio para la especulación.

Dos cosas parecen claras. Primero, si nuestro objetivo es aliviar la pobreza, debemos tener un programa dirigido a los pobres. Todas las razones son buenas si queremos ayudar a una persona pobre que resulta ser un agricultor, no porque sea agricultor sino porque es pobre. El programa debe diseñarse para ayudar a las personas en tanto y cuanto personas y no como miembros de un grupo ocupacional, étnico, salarial, laboral o industrial específico. Este es justamente el defecto de los programas agrícolas, de los beneficios universales para los ancianos, de las leyes de salario mínimo, de la legislación pro sindicatos, de los aranceles, de las licencias profesionales, entre otros. Segundo, en la medida de lo posible, el programa debería, aunque opere a través del mercado, no distorsionar el mercado o impedir su funcionamiento. Este es el defecto de los controles de precios, leyes de salario mínimo, aranceles y políticas similares.

El mecanismo que se recomienda a sí mismo, basado en razones puramente mecánicas, es el impuesto negativo. Sus ventajas son claras. Está dirigido específicamente al problema de la pobreza. Entrega ayuda en la forma más útil para el individuo, esto es, en efectivo. Es general y puede sustituir a gran parte de las medidas especiales actualmente en aplicación. Hace explícito el costo para la sociedad. Opera fuera del mercado. Como todas las políticas destinadas a la superación de la pobreza, reduce los incentivos a emprender de aquellos que son beneficiados, pero no elimina los incentivos completamente, como lo haría un sistema que suplementa ingresos hasta un nivel mínimo. Un dólar adicional siempre significa más dinero disponible para gastos.

No cabe duda que habría problemas de administración, pero ésto me parece una desventaja menor, si es que efectivamente lo es. El programa sugerido calzaría perfectamente en nuestro sistema tributario actual y podrían administrarse en conjunto. El sistema tributario cubre a los que reciben ingresos, y la necesidad de cubrirlos a todos produciría un mejoramiento en la operación del sistema. Más aún, si este programa sustituyera las actuales medidas destinadas al mismo fin, los costos administrativos totales seguramente se reducirían.

La mayor desventaja del impuesto negativo que propongo es su implicancia política. Establece un sistema en el cual se le imponen impuestos a algunos para subsidiar a otros. Y, presumiblemente, estos últimos tienen un voto. Siempre existe el peligro de que en vez de ser un acuerdo en que la inmensa mayoría se grava a sí misma voluntariamente para ayudar a una minoría desafortunada, dicho acuerdo se convierta en uno en el cual una mayoría impone tributos, en su propio beneficio, a una minoría que no lo desea. Puesto que esta propuesta hace el proceso tan explícito, los riesgos son tal vez mayores que con otras propuestas. No veo otra solución que confiar en el auto-control y buena voluntad del electorado.

El centro de la filosofía liberal es una creencia en la dignidad del individuo, en su libertad para sacarle el mayor provecho a sus capacidades y oportunidades siguiendo sus ideales, sujeto sólo a la condición de que no interfiera con la libertad de otros individuos que desean hacer lo mismo. Ello implica creer en la igualdad del hombre en un sentido, y en la desigualdad en otro. Todo hombre tiene igual derecho a la libertad. Este es un derecho importante y fundamental precisamente porque los hombres son diferentes, porque un hombre deseará hacer cosas distintas con su libertad que los demás, y en ese proceso puede contribuir más que otro a la cultura general de la sociedad.

Por ello, el liberal distinguirá claramente entre igualdad de derechos e igualdad de oportunidades, por una parte, e igualdad material o igualdad de ingresos, por otra. Considerará muy positivo que una sociedad libre, de hecho, tienda hacia una igualdad material mayor que la que incluso haya intentado otro tipo de organización social. Pero considerará este aspecto como un subproducto deseable de la sociedad libre, no su justificación. Apoyará medidas que promuevan tanto la libertad como la igualdad —entre las que se cuentan las destinadas a eliminar poderes monopólicos y a mejorar la operación del mercado—. Estimaré que la caridad privada dirigida a

los menos afortunados es un ejemplo del uso adecuado de la libertad. Y puede aprobar la acción del Estado dirigida a reducir la pobreza como un método más efectivo que compromete a la gran mayoría de la población en un objetivo común. Se lamentará, sin embargo, de tener que sustituir la acción voluntaria por una que es coercitiva.

El igualitarista también llegará hasta aquí. Pero él querrá ir más lejos. Defenderá la idea de tomar de algunos para darles a otros, no como un medio más efectivo a través del cual los "algunos" puedan lograr algo que desean, sino que sobre la base de "justicia". A estas alturas, la igualdad entra en conflicto con la libertad; se tiene que escoger. Uno no puede ser un igualitarista, en este sentido, y un liberal. (*Capitalism and Liberalism*, Cap. 12.)

III. METODOLOGÍA DE LA CIENCIA ECONÓMICA

La Economía Positiva es, en principio, independiente de cualquier posición ética o juicio normativo. Se refiere a "lo que es", no a lo "que debería ser". Su tarea reside en suministrar un sistema de generalizaciones que pueda utilizarse para hacer predicciones correctas acerca de las consecuencias de cualquier cambio en las circunstancias. Su funcionamiento ha de ser juzgado por la precisión, alcance y conformidad de las predicciones que suministra con la experiencia. En resumen, la Economía Positiva es, o puede ser, una ciencia "objetiva" en el mismo sentido, precisamente, que cualquiera de las ciencias físicas. Naturalmente, el hecho de que la economía trate de las interrelaciones de los seres humanos y que el investigador mismo forme parte de la materia que se está investigando, en un sentido más íntimo que en las ciencias físicas, da origen a dificultades especiales en la tarea de alcanzar la objetividad, al mismo tiempo que dota al científico social con una clase de datos no disponibles para el estudioso de las ciencias físicas. Pero ni lo uno ni lo otro constituye, en mi opinión, una distinción fundamental entre los dos grupos de ciencias.

La Economía Normativa y el arte de la economía no pueden ser independientes de la Economía Positiva. Cualquier conclusión política se basa necesariamente en una predicción acerca de las consecuencias de hacer una cosa en lugar de otra, predicción que debe estar basada —implícita o explícitamente— en la Economía Positiva.

Las diferencias acerca de la política económica que se producen entre ciudadanos desinteresados derivan, sobre todo, de las diferentes predicciones acerca de las consecuencias económicas de la actuación —diferencias que, en principio, pueden ser eliminadas mediante el progreso de la Economía Positiva— más que de diferencias fundamentales en los valores básicos.

Un consenso sobre la política económica "correcta" depende, en gran parte, no tanto del progreso de la Economía Normativa como de un progreso de la Economía Positiva que suministre conclusiones que sean, o merezcan ser, ampliamente aceptadas. Significa también que una razón primordial para distinguir claramente la Economía Positiva de la Economía Normativa reside precisamente en la contribución que, de este modo, puede hacerse al logro de un acuerdo acerca de la política económica.

El objetivo último de una ciencia positiva es el desarrollo de una "teoría" o "hipótesis" que ofrezca predicciones válidas y con sentido (es decir, que no tengan un carácter tautológico) acerca de fenómenos todavía no observados. En general, semejante teoría es una mezcla compleja de dos elementos. Es, en parte, un "lenguaje" ideado para promover "métodos de razonar sistemáticos y organizados" y, en parte, un cuerpo de hipótesis sustantivas diseñadas para abstraer los rasgos esenciales de una realidad compleja.

Considerada como un lenguaje, la teoría carece de contenido sustantivo. Su función es servir como un archivo para el material empírico organizado y facilitar nuestro conocimiento del mismo y los criterios por los cuales ha de ser juzgado apropiado para un archivo.

Los cánones de la lógica formal sólo pueden mostrar si un lenguaje determinado es completo y consistente, esto es, si las proposiciones de dicho lenguaje son "correctas" o "erróneas". Solamente la evidencia empírica puede demostrar si las categorías del "archivo analítico" tienen un equivalente empírico significativo, es decir, si son útiles para analizar una determinada clase de problemas concretos.

Considerada como un cuerpo de hipótesis sustantivas, la teoría ha de juzgarse por su poder de predicción respecto de la clase de fenómenos que intenta "explicar". Sólo la evidencia empírica puede mostrar si es "aceptada como válida" o "rechazada". La única prueba importante de la validez de

una hipótesis es la comparación de sus predicciones con la experiencia. La hipótesis se rechaza si sus predicciones se ven contradichas ("frecuentemente" o más a menudo que las predicciones de una hipótesis alternativa); se acepta si no lo son, y se le concede una gran confianza si sus predicciones han sobrevivido numerosas oportunidades de contradicción. La evidencia empírica no puede "probar" una hipótesis; únicamente puede dejar de desaprobala, que es lo que generalmente queremos decir, de forma un tanto inexacta, cuando afirmamos que la hipótesis ha sido "confirmada" por la experiencia.

La validez de una hipótesis, en este sentido, no es por sí misma un criterio suficiente para elegir entre hipótesis alternativas. Los hechos observados son necesariamente finitos en su número; las hipótesis posibles, infinitas. Si existe una hipótesis compatible con la evidencia disponible, hay siempre un número infinito que también lo es.

La elección entre hipótesis alternativas igualmente compatibles con la evidencia disponible debe ser, hasta cierto punto, arbitraria, aunque suele concederse que los criterios de "sencillez" y "fecundidad", que son en sí mismos nociones que desafían por completo toda especificación objetiva, sugieren consideraciones importantes. Una teoría es "más sencilla" cuanto menor es el conocimiento inicial necesario para hacer una predicción dentro de un campo determinado de fenómenos; es más "fecunda" cuanto más precisas son las predicciones que resultan, mayor el área dentro de la cual la teoría ofrece predicciones y cuanto más líneas suplementarias para una posterior investigación sugiere.

La evidencia recogida por la experiencia es abundante, y frecuentemente tan conclusiva como la arrojada por los experimentos artificiales; de esta forma, la incapacidad para realizar experimentos no es un obstáculo fundamental para verificar hipótesis por medio del éxito de sus predicciones. Pero esa evidencia es mucho más difícil de interpretar. Frecuentemente es compleja y es siempre indirecta e incompleta. La tarea de recogerla es, a menudo, más ardua, y su interpretación exige generalmente un análisis más sutil y supone cadenas de razonamientos que rara vez llevan consigo un convencimiento real.

La evidencia empírica es vital en dos aspectos diferentes, aunque estrechamente relacionados: en la construcción de hipótesis y en la verificación de su validez. La evidencia total y comprensiva de los fenómenos

que han de generalizarse o "explicarse" a través de hipótesis, además del valor obvio de sugerir nuevas hipótesis, es necesaria para asegurar que una hipótesis explica lo que intenta explicar, que sus implicaciones respecto de esos fenómenos no se ven contradichas de antemano por la experiencia que ha sido ya observada. Si la hipótesis es coherente con la evidencia disponible, su posterior verificación supone el deducir de ella nuevos hechos capaces de ser observados, pero previamente desconocidos, y verificar estos hechos deducidos frente a la evidencia empírica adicional. Para que esta verificación sea apropiada, los hechos deducidos deben referirse a la clase de fenómenos que la hipótesis intenta explicar, y deben estar lo suficientemente bien definidos como para que la observación pueda demostrar que están equivocados.

La dificultad para las ciencias sociales de recoger nuevos datos y de juzgar su conformidad con las implicaciones de la hipótesis hace tentador suponer que otros aspectos, más fácilmente alcanzables, son igualmente importantes para verificar la validez de la hipótesis —esto es, suponer que la hipótesis no sólo tiene "implicaciones" sino que también "supuestos", y que la conformidad de estos "supuestos" con la realidad es una prueba diferente, o suplementaria de la prueba por implicación, de la validez de la hipótesis—. Esta opinión, tan generalmente mantenida, es esencialmente errónea y produce mucho daño. Lejos de suministrar medios más sencillos para separar las hipótesis validadas de la no-válidas, solamente confunde la cuestión, promueve concepciones erróneas acerca del significado de la evidencia empírica para la teoría económica, conduce por un camino equivocado a un vasto esfuerzo intelectual dedicado al desarrollo de la Economía Positiva e impide el logro de un consenso sobre hipótesis experimentales en la Economía Positiva.

La relación entre el significado de una teoría y el "realismo" de sus "supuestos" es casi la opuesta a la sugerida por la opinión que estamos criticando. Se comprobará que hipótesis verdaderamente importantes y significativas tienen "supuestos" que son representaciones de la realidad claramente inadecuadas y, en general, cuanto más significativa sea la teoría, menos realistas serán los supuestos. Una hipótesis es importante si "explica" mucho a través de poco, esto es, si abstrae los elementos comunes y cruciales de la masa de circunstancias complejas y detalladas que rodean al fenómeno que ha de explicarse y permite predicciones válidas sobre ellas. Para ser importante, por consiguiente, una hipótesis debe ser descriptivamente falsa en sus supuestos; no toma ni da cuenta de ninguna de las otras

muchas circunstancias concomitantes, ya que su verdadero éxito demuestra que son irrelevantes para los fenómenos que deben explicarse.

El problema importante sobre el que hay que interrogarse acerca de los "supuestos" de una teoría no es si son "realistamente" descriptivos, puestos que nunca lo son, sino que si son aproximaciones suficientemente buenas para el propósito que se tiene entre manos. Y esta pregunta puede responderse únicamente observando si la teoría es eficaz, lo cual significa suministrar predicciones suficientemente ajustadas. Una teoría no puede verificarse por el "realismo" de sus "supuestos".

Una teoría o sus "supuestos", posiblemente, no pueden ser totalmente "realistas" en el sentido inmediatamente descriptivo que tan a menudo se asigna a este término. Cualquier intento de ir más lejos en la consecución de esta especie de "realismo" acabará por hacer que una teoría sea enteramente inútil. Si una clase de "fenómenos económicos" aparece como variada y compleja, debemos suponer que ello obedece a nuestra carencia de una teoría adecuada para explicarlos. (*Essays in Positive Economics*, Cap. 1.) □