

ECONOMÍA Y ÉTICA DE LA PROPIEDAD PRIVADA

**ESTUDIOS DE ECONOMÍA
POLÍTICA Y FILOSOFÍA**

se

HANS-HERMANN H

Lectulandia

Recopilación de los principales textos académicos de Hans-Hermann Hoppe, a través de la cual el autor nos presenta una causa general a favor de la propiedad privada desde una perspectiva de la teoría económica austriaca y de la filosofía y la ética de carácter axiomática derivada del «*a priori* de la argumentación» o, como a veces también se lo conoce, del «argumento del argumento».

Este libro demuestra como pocos una verdad evidente: que el Estado carece por completo de justificación tanto económica como ética. Teniendo bien presente estas ideas, invitamos al lector a adentrarse y reflexionar sobre la naturaleza inevitable del Estado como «Gran Corruptor», cuyo potencial para estropear todo lo que toca parece no tener límite.

Hans-Hermann Hoppe

Economía y ética de la propiedad privada

Estudios de Economía Política y Filosofía

ePub r1.0

Titivillus 20.05.2022

Título original: *The Economics and Ethics of Private Property*
Hans-Hermann Hoppe, 1993
Traducción: Jorge Antonio Soler

Editor digital: Titivillus
ePub base r2.1

A Murray N. Rothbard

Prefacio a la primera edición en español

Hablar de Hans-Hermann Hoppe es, sin duda, hablar de uno de los principales exponentes actuales de la Escuela Austriaca de Economía y de la filosofía política de la libertad, así como hablar de una de las figuras más controvertidas del movimiento libertario. Sus posiciones respecto a ciertas cuestiones como la inmigración restringida, su idea sobre las comunidades de propietarios, la vinculación entre libertarismo y conservadurismo, o las conclusiones que extrae de aplicar la teoría económica a las tradicionales formas de gobierno (aristocracia, monarquía y democracia) tienen tanto significativos partidarios como detractores incuestionables, incluso entre los propios libertarios^[1]. Pese a no ser estrictamente el motivo de este prólogo, sí tenemos que destacar que en muchas ocasiones (si bien no necesariamente en todas ellas) estas críticas recibidas por el profesor Hoppe a sus postulados se pueden deber a una incorrecta o superficial lectura de sus propuestas.

El motivo de este escrito es plantear una introducción a la que quizás sea la obra más reconocida y brillante del autor, que no es otra que esta *Economía y ética de la propiedad privada*, que verá la luz por primera vez en nuestro país gracias a la buena labor y gran esfuerzo que desde hace un tiempo viene realizando la gente de la Editorial Innisfree en difundir las principales obras de la tradición libertaria. Especialmente significativo es el hecho de que esta publicación coincida con la circunstancia de que hace exactamente 20 años (en marzo de 1993) que vio la luz la primera edición original del libro en inglés, publicado por Kluwer Academic Publishers.

Sin embargo, la presente edición es una traducción de la segunda edición de 2006, a cargo del Ludwig von Mises Institute, lo cual es especialmente recomendable, ya que esta segunda edición incluye cuatro textos adicionales en forma de capítulos 6, 7, 8 y 15. Estos añadidos permiten una mayor consideración por parte de los lectores del conjunto de la obra y ofrecen una

visión más integral sobre algunas cuestiones aparecidas inicialmente pero con menor desarrollo como son las consideraciones relativas al dinero y el crédito^[2], al problema del socialismo^[3], y a la cuestión de la ética rothbardiana^[4].

El libro *Economía y ética de la propiedad privada* es una recopilación de los principales textos académicos de Hans-Hermann Hoppe, a través de la cual el autor nos presenta una causa general a favor de la propiedad privada, desde una perspectiva de la teoría económica austriaca y desde una perspectiva de la filosofía y la ética de carácter axiomática derivada del «*a priori* de la argumentación» o, como a veces también se le conoce, del «argumento del argumento». El hecho de que se trate de una recopilación de artículos independientes, sin embargo, no resta un ápice de coherencia sistemática y rigor a la hora de afrontar los problemas desde los dos enfoques mencionados.

Antes de hacer unas consideraciones respecto de los elementos que a nuestro juicio son más significativos e interesantes del libro, creemos que es conveniente presentar al autor, al menos por encima, para que la gente pueda comprender mejor a la persona a la que van a leer. Hans-Hermann Hoppe nace el 2 de septiembre de 1949 en la localidad de Peine, situada en la Baja Sajonia (Alemania Occidental). Asistió primero a la Universidad de Saarland (en Saarbrücken) y con posterioridad a la Universidad de Frankfurt, donde ya fue decantándose claramente por sus objetos principales de estudio como son la filosofía, la sociología, la historia y la economía. Sus inclinaciones iniciales, muy orientadas bajo la dirección de los principales exponentes de la Escuela de Frankfurt (en concreto por la influencia de Jürgen Habermas y Karl-Otto Apel) fueron dirigidas hacia el estudio del pensamiento marxista. No obstante, sus inquietudes fueron alejándole cada vez más del espíritu general de la Escuela de Frankfurt y el marxismo, especialmente cuando accedió a la refutación que Eugen von Böhm-Bawerk hizo de las teorías marxistas^[5], así como a la obra del principal de los economistas de la Escuela Austriaca, Ludwig von Mises^[6]. El siguiente paso importante en la vida del profesor Hoppe se produce en el año 1974 cuando obtiene su Ph. D. en Filosofía de la Universidad Goethe de Frankfurt. Tras unos años de estancia post-doctoral en Estados Unidos, obtiene una habilitación para ser profesor en Alemania desde 1981. Sin embargo, el paso más importante y que agradecemos sus seguidores, fue que en 1986 decidiese trasladarse desde Alemania hasta los Estados Unidos y asociarse con Murray Rothbard. Desde ese momento, el profesor Hoppe se convirtió en uno de los más cercanos

colaboradores de Rothbard, y en uno de los principales sucesores del mismo tras su muerte en 1995. Allí fue profesor en la Universidad de Nevada, en donde se vio inmerso en una polémica sin sentido^[7], hasta su retiro en 2008. En la actualidad reside en Turquía y sigue contribuyendo a la causa de la libertad mediante sus escritos y a través de la sociedad internacional que fundó en 2006 llamada The Property & Freedom Society, como alternativa libertaria a la conocida Sociedad Mont Pelerin fundada en 1947 por Hayek y otros liberales^[8].

Hans-Hermann Hoppe se ha convertido en uno de los más claros defensores de la corriente misesiana de la Escuela Austriaca de Economía, frente a las corrientes hayekiana y lachmanniana mucho menos coherentes en la aplicación de los principios metodológicos y teóricos desarrollados por Mises. Sus dos libros más importantes han sido, sin duda, este *Economía y ética de la propiedad privada* que el lector tiene en sus manos y un libro un poco anterior pero igualmente significativo, *A Theory of Socialism and Capitalism*^[9], de momento inédito en nuestro país.

Con esta introducción sobre el autor podemos pasar a describir algunas de las líneas principales de la obra que el lector se encuentra ahora mismo ante sí. Para ello vamos a dividirlo en tres apartados diferentes. El libro se divide en dos partes (económica y filosófica) con un apéndice. Nosotros, sin embargo, vamos a dividir esta introducción en tres fases diferentes: primero hablaremos de la sección primera, la económica propiamente dicha; después haremos una consideración sobre los capítulos más propiamente epistemológicos y metodológicos de la segunda parte; y por último abordaremos la que consideramos es la más fundamental de las aportaciones de Hoppe a la filosofía política libertaria, la que se conoce con el nombre de «ética de la argumentación».

I.

Una de las cosas que deben tener presente todos aquellos lectores que cojan este libro es la siguiente: no existe ninguna razón de teoría económica que permita justificar el papel del Estado ni mucho menos su intervención en los procesos de cooperación social y en la vida de las personas.

Quizás sea esa una de las mayores lecciones que pueden extraerse de la lectura de los diferentes textos que componen este libro del profesor Hoppe. Uno a uno va desmontando, en base a una sólida teoría económica (y como

veremos, también de una sólida teoría filosófica), todos los argumentos que habitualmente se ofrecen para que el «Gran Leviathan» cuide de nosotros, como diría aquel «desde la cuna a la tumba^[10]».

La primera cosa que hace Hoppe en el libro es destruir el concepto de «bienes públicos» tal y como lo viene tratando la economía neoclásica basada en que un bien público es, resumidamente, un bien económico (y por lo tanto escaso) que no obstante cumple dos requisitos fundamentales como son que no exista rivalidad en el consumo así como la imposibilidad de excluir (al menos a un coste no desproporcionado) a aquellos potenciales consumidores que no paguen por él. La idea fundamental, entienden estos economistas del «*mainstream*», es que debido a las particularidades de los bienes públicos y a la racionalidad de los agentes económicos, los incentivos son a no pagar el bien o servicio por el precio al que lo valoran los agentes sino a cambio de un precio inferior, aprovechándose de las «externalidades positivas» (o beneficios no internalizados) que la producción del bien genera, produciéndose así un problema de «usuarios gorriones» (*free-riders*). El ejemplo típico de «bien público» que puede hallarse en todo manual de economía neoclásico es el de la defensa nacional.

El profesor Hoppe demuestra, sin embargo, que esta categoría del bien público carece por completo de sentido y que la clasificación de un bien como privado o como público no responde a criterios de teoría económica sino que es producto, simple y llanamente, de decisiones completamente arbitrarias. Continuamente nuestras acciones vienen seguidas de la generación de innumerables externalidades positivas. Plantar un jardín bonito, ir correctamente aseados y arreglados, y formarnos adecuadamente para compartir conversaciones que nos enriquezcan mutuamente son acciones que generan siempre una serie de beneficios aprovechados por terceros que nunca han tenido que soportar el coste de nuestras acciones. Si nuestro criterio a la hora de actuar fuese el de internalizar todos los beneficios que producimos como consecuencia de nuestros comportamientos deliberados, jamás actuaríamos y la civilización no hubiese podido surgir. Y es que si algo genera, por definición, multitud de externalidades positivas, es el proceso social de cooperación e intercambio mutuamente beneficioso, por el cual todos obtienen unas mejoras increíbles en sus condiciones de vida, incluso aquellos que poco o nada han hecho para contribuir a ese avance de la civilización. Ninguna característica ni criterio intrínseco a un bien servicio determinado es, por lo tanto, válido para justificar la diferenciación entre bienes privados y bienes públicos.

Además, el profesor Hoppe da un paso más allá, y señala cómo el principal servicio calificado por muchos economistas como prototipo de bien público falla en cumplir las dos características esenciales (no rivalidad en el consumo e imposibilidad de excluir a los gorriones) que los propios defensores de la teoría del bien público exigen para que los bienes y servicios integren dicha categoría. El autor ha resultado ser uno de los defensores más brillantes no solamente de los argumentos que demuestran el fraude intelectual en que incurren los defensores del Estado, sino también uno de los más agudos en analizar lo que sería el funcionamiento de una sociedad sin Estados. Su modelo de producción privada de seguridad, basada en la idea de seguros, no es ninguna extrañeza dentro de las ideas libertarias^[11]. Una idea que, sin bien puede encontrar en algunas personas ciertas dificultades (por ejemplo, ante la problemática de si es posible o no asegurar por ejemplo frente a situaciones de guerra), no deja de ser un proyecto claramente muy interesante.

Otra de las cuestiones fundamentales sobre la economía que es analizada en el libro es la relativa a los impuestos. Quizás la forma más visible que tiene el Estado de intervenir en la vida de las personas sea mediante los procedimientos de exacción fiscal. Continuamente vemos como la presión fiscal sobre los individuos más productivos de la sociedad es creciente. Mientras tanto, los sistemas de propaganda política intentan trasladar el mensaje de que los impuestos de alguna manera son fruto de la voluntad de las personas que se ven sometidos a ellos, y que no tienen una mayor repercusión que equilibrar las posibilidades de todas las personas ante unos procesos económicos que generan resultados desiguales con lo que, por lo tanto, se intentan presentar por los apologistas del Estado como si desiguales significara necesariamente injustos.

Este libro demuestra que esa realidad es falaz. Los impuestos destruyen riqueza. No se limitan a repartirla, no, sino que la destruyen. Los demoledores efectos que los mecanismos impositivos tienen sobre la sociedad son destructores del proceso de cooperación social y generan unas consecuencias de corrupción social y moral difícilmente comprensibles por los observadores poco atentos.

La primera idea esencial es que la actividad gubernamental no genera riqueza. Simplemente se limita a tomar la riqueza que han generado unos para entregársela a otros que no han contribuido (o han contribuido en mucha menor medida) a su producción. El efecto de este proceso, desincentivando las expectativas de las personas productivas y favoreciendo comportamientos buscadores de la extracción de rentas, son demoledores no solamente para las

circunstancias presentes de una sociedad sino sobre todo para las posibilidades futuras de desarrollo y generación de nueva riqueza.

La segunda cosa que hay que tener siempre muy presente ante los impuestos es su impacto sobre las preferencias temporales de los agentes. Cuanta mayor es la coacción impositiva, mayor será la orientación de los individuos hacia el presente. El proceso civilizador se fundamenta en el hecho de que los agentes, conforme van generando riqueza, vayan contando cada vez con una menor preferencia temporal, generando así una mayor riqueza adicional en el futuro, y poniéndose en marcha todo un proceso civilizador^[12].

En tercer lugar, hay que tener siempre muy presente que los sistemas de imposición fiscal nunca son voluntarios. Siempre son fruto de la coacción. De hecho, si los impuestos fuesen realmente «voluntarios», no harían nunca falta las amenazas de sanciones y de encarcelamiento con el fin de que la gente contribuya a su sostenimiento. Si las cargas tributarias fueran realmente fruto del deseo de las personas, estas las pagarían de buena gana sin necesidad de que un monopolio de la coacción les transmitiese dicha orden. Los impuestos no son sino el mecanismo más visible mediante el cual los gobernantes agreden los derechos de propiedad de aquellos que tienen la condición de gobernados. El súbdito sabe que paga por obligación, mientras que el ciudadano (que paga también por obligación) es engañado para pensar que paga libremente.

En cuarto lugar, es preciso señalar que ningún impuesto es neutral. Todos afectan al comercio y a la estructura productiva de un modo o de otro. Los empresarios permanentemente se ven afectados y trastocados en sus planes empresariales por las modificaciones de las normas tributarias y por la aprobación de nuevos impuestos. Solamente una previsión perfecta de la actuación futura de los gobernantes y una demanda totalmente inelástica de los productos que se venden en el mercado podría evitar los efectos distorsionadores, y tales supuestos son tan irreales que nunca reflejan las condiciones de una economía de la que participan seres humanos de carne y hueso.

En quinto y último lugar, por lo que respecta a los impuestos, tenemos que decir que no solamente afecta el hecho mismo de aprobarlos y recaudarlos coactivamente. Buena parte del daño de los impuestos es indirecto y se produce como consecuencia del destino de gasto que se aprueba para los fondos coactivamente retirados. Los planes gubernamentales reciben cantidades ingentes de fondos. Pero muchas veces (por no decir siempre)

dichos programas de gasto gubernamental van orientados a financiar actividades bélicas, generar gastos suntuosos para mayor gloria del gobernante, o a comprar una serie de voluntades, de apoyos y de votos para favorecer la permanencia de los políticos en el poder, ya sea mediante subvenciones, ayudas directas, transferencias de renta, financiación de monopolios públicos prestadores de servicios y un largo etcétera. Quizás si los ciudadanos tuviesen tan claros los efectos nocivos de todo este tipo de programas como lo tenemos algunos, muchas cosas se verían obligadas a cambiar. Y la difusión de las ideas contenidas en este libro es un buen punto de partida.

Pero no solamente los bienes públicos y los impuestos son objeto de revisión en este libro. El dinero, el crédito y la banca tienen un peso trascendental en el contenido del mismo. Esta cuestión quizás se encuentra de mayor actualidad que nunca. Los efectos de la última crisis económica han empezado a poner de manifiesto, como quizás nunca antes, el fraude generalizado que se esconde tras los medios fiduciarios, la banca con reserva fraccionaria, la expansión crediticia y la interrelación tan estrecha que existe entre el poder financiero y el poder político.

Entremezclados con ciertas apreciaciones intuitivas sobre la teoría económica real (praxeológica), a la hora de explicar la crisis se encuentran frecuentemente una serie de tópicos sin fundamento repetidos hasta la saciedad por los diferentes aparatos de propaganda que constituyen el entorno mediático: desde la avaricia hasta los fallos del capitalismo, pasando por la desregulación y la falta de papel del Estado en el ámbito financiero. Bien, todos esos mitos y falsedades son claramente desmontados en este libro.

De una lectura de los tres capítulos que Hoppe dedica a tratar en extensión estas cuestiones (los capítulos 3, 6 y 7) debemos sacar tres breves conclusiones generales que a nuestro juicio son imprescindibles de captar para comprender en toda su entidad el momento que vivimos:

1. Difícilmente puede encontrarse ámbito de la vida social y económica donde el papel de las regulaciones y el control gubernamental sea más profundo que en las cuestiones relativas al dinero y el sector financiero.
2. La simbiótica relación de beneficio mutuo entre clase política y élites financieras permite que ambos grupos se beneficien mutuamente mediante un entramado de privilegios (donde destacan, por su entidad, el dinero sin respaldo de mercancía real, los medios fiduciarios y el papel de la reserva fraccionaria) a la vez que generan toda una serie de

distorsiones que sufren fundamentalmente el resto de miembros de la sociedad.

3. Las crisis económicas como la actual no son consecuencia del capitalismo y del libre mercado, ni de ningún supuesto y arbitrario «fallo» que se pretenda encontrar en ellos, sino consecuencia de las continuas interferencias de los poderes públicos sobre los ámbitos monetarios y bancarios.

En esta breve introducción no podemos señalar todos y cada uno de los puntos que hacen del ensayo del profesor Hoppe una de las claras referencias a tener en cuenta a la hora de estudiar los fenómenos del dinero y la banca. No obstante sí nos gustaría llamar la atención del lector sobre algunos puntos que consideramos de interés.

La primera idea interesante es como el autor demuestra que una de las principales contribuciones al entendimiento teórico del dinero es el llamado «teorema regresivo del dinero», que fue expuesto en 1912 por Ludwig von Mises en su obra *La teoría del dinero y el crédito*^[13]. De hecho, el teorema regresivo del dinero permite explicar la razón por la que se siguieron utilizando los dólares cuando la Administración Nixon decidió suspender la convertibilidad con el oro en la fatídica fecha del 15 de agosto de 1971. Fue la expectativa de mantenimiento de poder adquisitivo de la unidad monetaria, basada en la información pasada sobre el poder adquisitivo de la misma, lo que permitió a Nixon expropiar el oro a los ciudadanos norteamericanos y mantener una divisa completamente sin respaldo y que, pese a ello, sigue siendo utilizada.

La segunda idea que debe ser mencionada es que en este libro el lector puede encontrar bien explicado y destapado el fraude sobre el que se instaura el funcionamiento de la reserva fraccionaria. Esta práctica, tan legal (conforme al derecho positivo) como fraudulenta, del mundo bancario no solamente es contraria a los derechos de propiedad de los individuos sobre su dinero, sino que además es responsable de las crisis económicas y financieras^[14]. La generación de medios fiduciarios, ya sean billetes bancarios o depósitos a la vista sin respaldo de dinero, genera un problema de falseamiento de la realidad ya que reproduce una situación en la cual los títulos de propiedad sobre recursos exceden el número actual de recursos susceptibles de ser poseídos, con lo que en muchas ocasiones encontramos con que un mismo bien (una misma onza de oro) es propiedad exclusiva de dos o más personas simultáneamente. El fenómeno de la doble disponibilidad

parte de una distorsión fraudulenta de los títulos de propiedad sobre las propiedades realmente existentes.

La tercera cuestión fundamental es la necesidad de comprender que un sistema basado en un dinero sin respaldo y en una banca con reserva fraccionaria es potencialmente inestable y es la principal causa de lo que se ha dado en llamar la teoría austriaca del ciclo económico. Además de su carácter netamente fraudulento, este sistema mediante la multiplicación de títulos de propiedad sobre el dinero genera un proceso inflacionario constante bien sea mediante intervenciones directas del Banco Central, bien a través de un proceso de expansión crediticia impulsado por la banca privada que distorsiona los procesos y estructuras productivas dando lugar a errores empresariales generalizados y produciendo unos ciclos recurrentes de auge y recesión^[15]. Así pues, se trata de un sistema que no solamente es atentatorio contra los derechos de propiedad, sino que genera un cúmulo tal de distorsiones que lo convierte en responsable de las crisis económicas.

Una parte que quizás pueda sorprender a los lectores del libro, especialmente si no están demasiado familiarizados con ideas libertarias, es el análisis que el profesor Hoppe presenta de las clases sociales. Muy extendido se encuentra el mito de que el individualismo metodológico, propio de la Escuela Austriaca, exige analizar a los individuos como sujetos completamente atomizados, sin vínculos reales y efectivos entre ellos. Eso nunca ha sido cierto, y tampoco lo es ahora, y el capítulo que el libro dedica al análisis de las clases es una buena prueba de ello.

Hans-Hermann Hoppe señala que el análisis sustancial de clases que provee la teoría marxista es, en lo esencial, completamente cierto. Existen unos individuos que forman parte de una clase dirigente y explotadora, y otros individuos que, siendo mayoría numérica, sin embargo son dirigidos y explotados. Sin embargo, lo que es preciso señalar es que la equivocación de los marxistas parte no del concepto, sino de su aplicación al análisis de la realidad. Para Marx y sus seguidores esta estructura de clases guarda relación con la distribución de las estructuras de los medios de producción y con quienes son sus propietarios, y es por tanto inherente a una sociedad capitalista donde la propiedad de los medios de producción se encuentre en manos privadas. Hoppe desmonta ese argumento y ofrece otra interpretación sustancialmente diferente: la auténtica dominación de clase y explotación se manifiesta en la diferencia existente entre aquellos que tienen acceso al control del aparato de coacción estatal para conseguir la satisfacción de sus

propios fines, a la vez que explotan e impiden alcanzar sus fines a la gente que sufre la coacción estatal, y estos últimos dominados.

Esta primera parte del libro se completa también con un par de capítulos dedicados a demostrarnos los errores intelectuales y prácticos de dos de las principales amenazas que ha debido de abordar desde hace mucho tiempo la economía de mercado. Una es la representada por las ideas de John Maynard Keynes, que gozan de especial predicamento entre los profesionales de la economía y entre los gobernantes occidentales, y la otra es la amenaza que presentaron en su día las economías de socialismo real. Estas amenazas, sin duda evidentes, como se verá de un análisis detenido de los argumentos presentados por Hoppe, carecen de capacidad para constituir una alternativa intelectual y teórica lo suficientemente sólida, pero sin embargo son ideas que incluso hoy en día cuentan con un gran predicamento en la opinión pública y el ámbito académico y a las que por lo tanto tampoco podemos ignorar.

II.

Una de las cosas que caracteriza a este libro es que no solamente presenta un detallado análisis desde una perspectiva estrictamente económica. También, y quizás sobre todo como veremos en la tercera parte de esta introducción, cuenta con un profundo y riguroso análisis filosófico de base.

La segunda parte del libro propongo analizarla en dos fases diferenciadas. En primer lugar lo que podríamos llamar las bases epistemológicas y metodológicas (capítulos 9, 10 y 14 del libro) y en segundo lugar el elemento ético (capítulos 11, 12, 13, 15 y el Apéndice).

Brevemente vamos a analizar un poco el primer bloque, para luego pasar al que creo que supone la verdadera gran aportación de Hoppe: su ética de la argumentación.

Para entender adecuadamente la posición epistemológica y metodológica de los trabajos contenidos en este libro, es preciso comprender el entorno científico e intelectual en que se desarrolló la Escuela Austriaca a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. La Escuela Austriaca se erigió en representante del racionalismo como forma de razonar y de progresar en el conocimiento humano y tuvo que hacer frente a dos tradiciones que, si bien aparentemente contradictorias, guardan muchos puntos de relación entre una y otra: el positivismo y el historicismo.

Positivistas e historicistas compartían una concepción similar respecto al racionalismo: negaban la posibilidad de alcanzar un conocimiento relativo al

mundo real a través de axiomas autoevidentes y del razonamiento deductivo. Mientras para los positivistas todo el conocimiento relativo al mundo real es un conocimiento empírico, y por lo tanto siempre *a posteriori*, para los historicistas resultaba imposible la elaboración de una teoría económica objetiva y por lo tanto el economista debía limitarse a la recopilación e interpretación de fenómenos históricos intentando extraer leyes relativas al desarrollo histórico de forma inductiva. Como el propio Hoppe señala, mientras el positivismo buscaba que la economía (y las ciencias sociales en general) tomase como referencia el método y avance de las ciencias naturales, el historicismo se fundamentaba en algo mucho más parecido al método de la interpretación literaria. No obstante, ambos compartían la negación de la posibilidad de conocimiento verdadero *a priori*.

En este libro, el profesor Hoppe sigue la estela mostrada en su libro, también traducido por Innisfree, *La ciencia económica y el método austriaco*^[16], añadiendo unas consideraciones adicionales sobre la posibilidad del conocimiento basado en relaciones causales en el ámbito de la ciencia económica y sobre el papel del racionalismo en un contexto científico marcado por el relativismo epistemológico y cultural.

Respecto de la primera de las cuestiones, el autor del libro demuestra como el conocimiento relativo a las ciencias sociales guarda importantes diferencias con el relativo a las ciencias naturales. Esas diferencias derivan del hecho de que no existen relaciones de constancia en lo relativo al comportamiento de los seres humanos racionales. Pretender, por ejemplo, matematizar las conductas humanas con el fin de elaborar predicciones futuras sobre el comportamiento de agentes racionales, presupone admitir relaciones de constancia y por lo tanto negar que el ser humano sea capaz de aprender, lo cual no deja de ser lógicamente contradictorio con el hecho mismo del conocimiento científico.

Respecto de la interpretación historicista y relativista, el libro nos explica una serie de cuestiones importantes. Del hecho de que las valoraciones sean subjetivas, como la Escuela Austriaca defiende, no se sigue necesariamente que todo conocimiento deba ser subjetivo. La idea misma de intersubjetividad implica que muchas cuestiones deben ser compartidas de base por todos los que participan en la argumentación, aunque sea con la finalidad de darse cuenta de que no hay acuerdo entre las diferentes proposiciones planteadas. El historicismo, muy extendido entre los institucionalistas y determinadas corrientes hermenéuticas, termina, llevado hasta sus últimas consecuencias, a abrazar el «anarquismo metodológico» propuesto por Feyerabend para quien

todo método es válido o, lo que es lo mismo, a la negación de todo método. Las demolidoras consecuencias de todo ello estriban en la supuesta imposibilidad de alcanzar un verdadero conocimiento científico sino que, para estos autores, todo se convierte en última instancia en algo opinable.

Frente a ambas corrientes la Escuela Austriaca, de la que Hoppe es uno de sus referentes principales en la actualidad, propone un camino muy distinto. Partiendo de un inicial dualismo metodológico, al comprender que no puede ser el mismo método aplicado a un mundo caracterizado por relaciones constantes y a un mundo donde las relaciones no son constantes como es el propio la acción humana, entiende que para comprender adecuadamente los procesos de cooperación social es necesario partir de un axioma autoevidente (el de la acción humana) del cual se van derivando una serie de elementos de forma deductiva. Puesto que el axioma no puede ser negado sin caer en una contradicción lógica irresoluble, si todos los razonamientos son correctamente deducidos, las conclusiones de esto son necesariamente ciertas (verdades apodícticas).

Una gran aportación concreta de nuestro autor a la cuestión relativa al método y la epistemología consiste en señalar cuál es la relación que existe entre conocimiento y realidad. La idea fundamental es la siguiente: ya que el sujeto que conoce es a la vez un sujeto que actúa, las categorías mentales (kantianas) se corresponden con la realidad al ser las categorías de un *homo agens*^[17] que interacciona con el mundo físico que le rodea.

La otra gran aportación en este terreno de Hoppe guarda relación con lo llamado «*a priori* de la argumentación». Hoppe sostiene que toda proposición para ser científica debe ser justificada en el proceso de argumentación. Esta idea como veremos tiene unas implicaciones éticas fundamentales, pero también las tiene para el propio ámbito de la epistemología. El axioma del argumento establece como fundamental el hecho de que los seres humanos (como seres racionales) son capaces de participar en un proceso de argumentación racional, lo que presupone un conocimiento de los significados de verdad y validez. La relación fundamental entre acción y argumentación viene a ser la siguiente: mientras que la argumentación es una subclase de acción, es en la argumentación donde se ponen de manifiesto el contenido de lo que significa actuar y las implicaciones que tiene el hecho de actuar, ya que sin argumentación nada podría decirse sobre qué es actuar. Las nociones de verdad y validez sobre la acción solamente pueden ser discutidas en el proceso de argumentación, y la argumentación tiene lugar entre personas que actúan y conocen (al menos subjetivamente) lo que significa actuar.

III.

El libro *Economía y ética de la propiedad privada* no es relevante solamente por su interesante contenido de teoría económica y de filosofía racionalista relacionada con la epistemología y el método.

La aportación más destacable de este libro (y en general, de toda la obra del profesor Hoppe) es sin duda su intento, a nuestro juicio exitoso, de justificar una ética de la propiedad privada a partir del axioma autoevidente de la argumentación y libre de juicios de valor. Se trata de una justificación lógica y científica de la propiedad privada basada no en una metafísica «naturaleza humana» ni en las consecuencias utilitaristas de la propiedad ni tampoco en la deseabilidad o no en base a juicios morales subjetivos de una sociedad con propiedad privada.

Hoppe va mucho más lejos de todo ello y demuestra que el hecho mismo de argumentar contra la propiedad privada supone una contradicción lógica, ya que en el hecho mismo de argumentar contra la misma uno se ve necesariamente obligado a asumir implícitamente la validez de esa propiedad que con sus palabras pretende negar. Intentar afirmar que la propiedad privada no está justificada implica incurrir en una «contradicción performativa». Muchos de los críticos de la propuesta de Hoppe, sin embargo, no han logrado comprender la magnitud de dicha contradicción. El problema no es que sirva para denotar una suerte de hipocresía por parte del que clama contra la propiedad privada. El argumento de la contradicción es mucho más profundo que todo eso. El argumento demuestra la necesidad lógica de incurrir en esa contradicción por parte de todo aquel que pretenda negar la propiedad privada. Resulta, pues, lógicamente imposible afirmar algo del tipo «la propiedad privada no está justificada» sin caer inmediatamente en una contradicción con el comportamiento mostrado por uno mismo al argumentar. Y puesto que toda norma para justificarse debe ser planteada en el curso de una argumentación racional, resulta lógicamente imposible considerar probado científicamente un juicio distinto a uno parecido al siguiente: «la afirmación a favor de la propiedad privada está justificada y todo intento de afirmar en contra de la propiedad privada no puede ser justificado».

Muy resumidamente, el argumento de Hoppe es el siguiente:

1. La justificación de las normas es una justificación proposicional y argumentativa.
2. La argumentación presupone la propiedad sobre uno mismo y sobre los bienes escasos de los que se apropie originalmente.

3. Ninguna desviación de esa norma puede ser justificada en el curso de una argumentación racional.

El gran logro del profesor Hoppe consiste en combinar las ideas de la «ética discursiva», desarrollada por los autores de la Escuela de Frankfurt (y en concreto por Jürgen Habermas y Karl-Otto Apel), con la praxeología y la teoría económica tal y como han sido desarrolladas por la Escuela Austriaca de Economía (y especialmente por Ludwig von Mises y Murray Rothbard) para conseguir llevar la ética discursiva hasta las dos conclusiones necesarias que los marxistas de Frankfurt no alcanzaron a comprender: las necesarias implicaciones libertarias e individualistas de su propio modelo ético, y la justificación *a priori* y sin juicios de valor de las conclusiones éticas del modelo.

La tesis de Hoppe fue expuesta por primera vez en tres artículos en diversos lugares durante el año 1988 y que se incluyen en el presente libro en forma de capítulos 11, 12 y 13. En contra de lo que cabría esperar, dada la contundencia del modelo presentado y que el lector puede comprobar en todos sus extremos en este libro, la tesis fue mayoritariamente criticada y rechazada entre diversos defensores de la libertad individual, llegándose incluso al punto de organizarse un Simposio por parte de la revista Liberty, y cuyas contribuciones fueron publicadas en noviembre de 1988^[18] durante el cual la mayor parte de las intervenciones fueron muy críticas con la propuesta hoppeana. Las contestaciones de Hoppe a sus primeros críticos a finales de los años 80 se recogen agrupadas en forma de apéndice en el presente libro. El problema de todas esas críticas (y de muchas de las críticas posteriores) es que realmente no alcanzaron a comprender el potencial demostrativo de la tesis, y que como ya hemos señalado supone la demostración de la incoherencia en que necesariamente se incurre al argumentar contra la propiedad privada sea sobre el propio cuerpo sea sobre recursos escasos.

Sin duda, y pese al carácter muy controvertido incluso entre los libertarios más señalados, la propuesta de Hoppe parece señalar que desde la praxeología es posible establecer unas certezas que van aún más allá de las meramente referidas a las leyes económicas de tendencia que habitualmente se le atribuyen. En manos de Hoppe, la praxeología sirve para demostrar que existe una única respuesta a los problemas planteados por la necesidad de establecer un orden social. Esa respuesta no es otra que la de la teoría de la propiedad lockeana, que sirve de sustento a buena parte de las ideas libertarias posteriores. Es decir, la afirmación de que uno es propietario de sí mismo (entendido como la propiedad sobre el recurso escaso que implica su propio

cuerpo físico) y, por añadidura, de todo aquello que ocupa o produce mezclando la acción física de su propio cuerpo (del que uno es por definición propietario) con recursos escasos que carezcan de propietario, en lo que se conoce como acto de apropiación originaria (o teoría de la colonización). El respeto a la propiedad sobre uno mismo y a la propiedad de lo originariamente apropiado o producido usando recursos de la propiedad de uno, tiene una exigencia posterior: que solamente está justificada la transferencia de la propiedad sobre un recurso escaso desde un propietario originario a un propietario posterior a través de un contrato voluntario, basado en el consentimiento libre de ambos contratantes.

El profesor Hoppe va demostrando como, uno a uno, todos los criterios diferentes a los de una ética lockeana de la propiedad son imposibles de justificar en el curso de una argumentación racional: desde las normas no universalizables hasta la adquisición de propiedad por mera declaración, pasando por las normas que establecen que todos son igualmente propietarios de cualquier recurso escaso. De este modo, todas las posibles justificaciones que se han presentado para las ideas socialistas son demostradas inválidas y, por lo tanto, no son justificaciones en absoluto.

Un análisis sobre la ética de la argumentación no puede obviar señalar, siquiera sea brevemente, cuales han sido los desarrollos posteriores que este concepto ha tenido en los años posteriores en manos de otros autores, así como cuales han sido algunas de las críticas más recientes de la teoría.

Se puede decir que la propuesta del profesor Hoppe sobre una justificación praxeológica *a priori* de la ética de la propiedad privada ha tenido tanto importantes seguidores (que o bien se han limitado a reproducir las ideas de Hoppe o las han acomodado a sus propios esquemas argumentales) como también numerosos críticos. Entre el primer grupo podemos destacar sin duda los casos de Jörg Guido Hülsmann, Stephan Kinsella, Frank Van Dun y Walter Block. Entre los críticos, el trabajo que mayor predicamento ha tenido es el artículo publicado en el *Journal of Libertarian Studies* por parte de Robert P. Murphy y Gene Callahan^[19]. Otras respuestas críticas son las que han ofrecido Roderick T. Long^[20] desde una ética eudaimonista, Ilja Schmelzer^[21] desde una perspectiva popperiana, o Timothy D. Terrell^[22] desde un posicionamiento cristiano.

Pero sin lugar a dudas los que más han contribuido a perfilar las ideas de la ética de la argumentación son aquellos que la han defendido, adaptándola a sus respectivos campos de análisis.

Hülsmann^[23] ha combinado la ética de la argumentación de Hoppe con su propia idea de razonamiento contrafáctico con el fin de criticar el análisis de Coase y sus seguidores sobre los derechos de propiedad, estableciendo unas bases para un análisis económico del derecho desde una perspectiva austriaca que permita dar una descripción *a priori* sobre el modo adecuado de asignar los derechos de propiedad sin abandonar estrictamente el ámbito de la ciencia económica.

En el caso de Kinsella^[24], se ha utilizado la idea de la ética de la argumentación en combinación con la doctrina del *common law* sobre «estoppel» (muy similar a nuestra doctrina de la imposibilidad de ir contra los actos propios) para desarrollar una teoría sobre el derecho penal libertario que establezca, conforme a los principios de proporcionalidad y de no agresión contra los no agresores, todo un sistema para justificar la teoría del castigo rothbardiana.

Un caso diferente es el de Frank Van Dun^[25] que compatibiliza la idea de la ética de la argumentación con la tradición clásica del derecho natural de tal modo que lo orienta a establecer cuál es la justificación del orden natural y el deber que tenemos, como seres racionales capaces de argumentar que somos, de respetar dicho orden natural y a las personas que lo forman.

Vemos por lo tanto que la idea hoppeana sobre la ética de la propiedad privada se ha convertido en uno de los instrumentos más útiles, a la vez que una de las posiciones más controvertidas, para el desarrollo de las ideas en favor de la propiedad privada y el libre mercado en clara oposición a las labores propagandísticas de las diversas clases de socialistas y estatistas.

Un debate no cerrado y que demuestra el potencial de lo contenido en esta obra, no solamente para convertirse en una de las obras clásicas de referencia para todos los libertarios (cosa que estamos seguros será sin duda así) sino también para ayudar, con su ejemplo de rigor y de posición anclada en principios sólidos y comprometidos únicamente con la verdad y la libertad, a la formación de las ideas libertarias del futuro.

Este libro demuestra como pocos una verdad evidente: que el Estado carece por completo de justificación tanto económica como ética. Teniendo bien presente estas ideas, el lector seguramente termine la lectura de este libro con la misma reflexión que a nosotros nos ha despertado desde el primer momento: la naturaleza inevitable del Estado como «Gran Corruptor» cuyo potencial para estropear todo lo que toca parece no tener límite.

Y es que, si algo práctico hay que sacar del libro más allá de las estupendas y rigurosas teorías económicas y filosóficas que en él se contienen

es la convicción absoluta de que para que las cosas funcionen y sean plenamente justificables, el Estado debería salir de nuestras vidas de una vez y para siempre.

Andrés Casas Soto
Madrid, mayo de 2013

Prefacio a la segunda edición americana

La primera edición de *Economía y ética de la propiedad privada*, publicada en 1993, lleva ya varios años sin publicarse. Desde varios frentes, y ya desde hace un tiempo, se me ha pedido que prepare una nueva edición y Llewellyn Rockwell se ha ofrecido generosamente al Ludwig von Mises Institute para publicarla.

Economía y ética de la propiedad privada fue dedicada a mi profesor y mentor, Murray N. Rothbard, con quien he estado en contacto durante los últimos diez años de su vida, primero como profesor asociado en el Brooklyn Polytechnic Institute de Nueva York, y después de 1986, como colaborador en la Universidad de Nevada, Las Vegas. El año 2005 marca el décimo aniversario de la muerte de Rothbard, así que parecía un momento apropiado para honrar a Murray con la segunda edición.

La presente edición de *Economía y ética de la propiedad privada* ha sido ampliada. Añade cuatro artículos escritos tras la publicación original del libro, pero relacionados temáticamente con su materia central de los aspectos económicos y éticos de la institución de la propiedad privada —los capítulos 6, 7, 8 y 15. He aprovechado esta nueva edición para hacer mejoras y revisiones editoriales significativas.

Hans-Hermann Hoppe
Las Vegas, Nevada, 2005

Prefacio a la primera edición americana

El colapso del socialismo en Europa del Este —manifestado de forma tan dramática por los eventos del ya memorable 9 de noviembre de 1989, cuando los alemanes del Este y Oeste se reunieron conmovidos en lo alto del Muro de Berlín— ha añadido más apoyo e importancia a la tesis central de este volumen de lo que nunca se hubiese podido imaginar.

Aunque los estudios que siguen tratan de temas económicos como el empleo, el interés, el dinero, la banca, los ciclos económicos, los impuestos, los bienes públicos o el crecimiento; de problemas filosóficos en tanto que bases del conocimiento, y de los económicos y filosóficos en particular; o de la reconstrucción y explicación teórica de fenómenos históricos y sociológicos como la explotación, el auge y la caída de las civilizaciones, la política internacional, la guerra, el imperialismo, y el papel de las ideas y movimientos ideológicos en el transcurso de la evolución social —todos estos temas llevan a la misma conclusión: el derecho a la propiedad privada es un principio absoluto de la ética indiscutiblemente válido y la base de todo progreso económico continuado y «sostenible». Alzarse de entre las ruinas del socialismo y superar el estancamiento de los estados occidentales del bienestar sólo será posible mediante la privatización sin compromisos de todo lo socializado, es decir, de toda la propiedad pública, y el establecimiento de una sociedad contractual basada en el reconocimiento absoluto de los derechos de la propiedad privada.



Al escribir los estudios que siguen recibí ayuda de varias personas. Agradecimientos especiales a mi esposa Margaret que una vez más se ocupó de desgermanizar mi inglés, a Llewellyn H. Rockwell, Jr., presidente del Ludwig von Mises Institute, y a Burton S. Blumert, presidente del Center for

Libertarian Studies, por su continuo apoyo hacia mi trabajo; y a mi amigo David Gordon, por sus numerosas y valiosas sugerencias y comentarios.

Mi deuda más grande es para con Ludwig von Mises y Murray N. Rothbard, los dos economistas y filósofos de las ciencias sociales más grandes —aunque bastante olvidados— del siglo veinte. Aunque nunca conocí a Ludwig von Mises, y de hecho nunca oí hablar de él hasta su muerte, tengo la fortuna de haber estado asociado estrechamente con Murray Rothbard durante los últimos seis años, primero en Nueva York, y desde 1986, como colaborador en la Universidad de Nevada, Las Vegas. Aparte de estar en deuda intelectual con él, las palabras no bastan para expresar mi gratitud personal. Su sabiduría, comprensión, bondad, entusiasmo y apoyo constante han sido una inspiración continua para mí. Es, por tanto, a él a quien he dedicado este volumen.

Hans-Hermann Hoppe
Las Vegas, Nevada, 1993

Parte Uno
ECONOMÍA

Falacias de la teoría de los bienes públicos y la producción de seguridad^[*]

En 1849, en una época en la que el liberalismo era aún la fuerza ideológica dominante, y «economista» y «socialista» se consideraban como antónimos, Gustave de Molinari, un renombrado economista belga, escribió:

Si hay una verdad bien establecida en la economía política, es esta: en todos los casos, para todos aquellos bienes que sirven para cubrir las necesidades tangibles o intangibles del consumidor, es conveniente, por propio interés del consumidor, que el trabajo y el intercambio permanezcan libres, porque la libertad de trabajo e intercambio tienen como permanente y necesario resultado la máxima reducción del precio. Y el interés del consumidor en cualquier bien debería siempre prevalecer sobre los intereses del productor. Ahora bien, persiguiendo estos principios, uno llega a esta rigurosa conclusión: que la financiación del orden público debería, en interés de los consumidores de este bien intangible, permanecer sujeta a la ley de la libre competencia. De ahí se deduce: ningún gobierno debería tener el derecho de impedir que otro gobierno compita con él, o exigir a los consumidores que acudan exclusivamente a él para financiarlo.^[1]

Él comenta sobre el argumento en su conjunto diciendo «O esto es lógico y verdadero, o de lo contrario los principios en los que se basa la ciencia económica no son válidos».^[2]

Sólo hay, aparentemente, una salida a esta inquietante conclusión (es decir, para todos los socialistas): argumentar que hay bienes particulares para los cuales por algunas razones especiales el razonamiento económico anterior no se aplica. Esto es lo que los llamados teóricos de los bienes públicos quieren probar.^[3] No obstante, demostraré que de hecho tales bienes o razones especiales no existen, y que la financiación del orden público en particular no plantea un problema diferente del de la producción de cualquier otro bien o servicio, sean casas, queso o seguros. A pesar de sus muchos seguidores, la teoría de los bienes públicos es defectuosa en su conjunto, se

encuentra repleta de inconsistencias internas, *non sequiturs*, ésta apela a prejuicios populares y creencias asumidas, pero que carecen de todo mérito científico.^[4]

¿Y de qué vía de escape se han servido los economistas de izquierda para evitar llegar a la misma conclusión que Molinari? Desde la época de Molinari, la respuesta típica frente a la pregunta de si hay bienes para los cuales no se aplican los mismos principios económicos y formas de razonar explicitados ahí arriba es que «sí». De hecho, es casi imposible encontrar un solo libro contemporáneo de economía que no enfatice la importancia vital de la distinción entre bienes privados, los cuales se asume generalmente que deben de ser provistos por el sector privado, y los bienes públicos, para los cuales se deniega lo mismo.^[5] Se dice que algunos bienes y servicios (incluyendo la seguridad pública) son especiales porque su disfrute no puede ser restringido a aquellas personas que han financiado su producción. En su lugar, ocurre que personas que no han participado para nada en financiarlos también se suelen beneficiar de los mismos. Tales bienes se denominan bienes o servicios públicos (en oposición a los bienes y servicios privados, que benefician exclusivamente a la gente que ha pagado por ellos). Debido a esta cualidad especial de los bienes públicos, se argumenta que los mercados no pueden producirlos, o al menos no en la cantidad o calidad necesaria, y por tanto, se hace necesaria la intervención del Estado.^[6]

Los ejemplos dados por diferentes autores de los supuestos bienes públicos varían enormemente. A veces clasifican el mismo bien o servicio de forma diferente, dejando sin aclarar la clasificación de un tipo de bien particular, lo que da una idea del carácter ilusorio de esta distinción.^[7] No obstante, algunos ejemplos bastante populares de bienes públicos son: los bomberos que apagan el fuego de la casa del vecino, permitiéndole beneficiarse de los bomberos que he contratado yo, aunque él no haya contribuido en nada para financiarlos; o la policía que, patrullando alrededor de mi propiedad, también mantendrá a raya a los ladrones de la casa del vecino, aunque éste no la financie; o el faro, un ejemplo particularmente querido entre los economistas,^[8] que ayudan a un barco a navegar incluso si el propietario del barco no ha contribuido un céntimo a su construcción o mantenimiento.

Antes de continuar con la presentación y examen crítico de la teoría de los bienes públicos, trataré de valorar la utilidad de la distinción entre bienes públicos y privados a la hora de ayudar a decidir cuáles deberían ser producidos de forma privada y cuáles debería proveer el Estado o financiarse

con fondos públicos. Ni siquiera los análisis más superficiales se equivocan al señalar que al servirse del ya familiar criterio de no exclusividad, en vez de presentar una solución sensata, uno acaba con graves problemas. Aunque a primera vista parece que alguno de los bienes y servicios provistos por el Estado podrían clasificarse como bienes públicos, en verdad no queda claro cuántos de estos bienes y servicios producidos por los Estados podrían considerarse como tales. Las vías férreas, los servicios postales, los teléfonos, las carreteras y demás parecen ser bienes cuyo uso puede ser restringido en exclusividad a esas personas que los financian, y por tanto parecen ser bienes privados. Y lo mismo se aplica a los múltiples aspectos del bien multidimensional «orden público»: todo aquello sobre lo que pueda contratarse un seguro debería clasificarse como bien privado. Pero esto no parece ser suficiente. De la misma manera en que muchos bienes provistos por el Estado parecen ser bienes privados, muchos bienes producidos de forma privada parecen encajar en la categoría de bien público. No cabe duda de que mis vecinos podrían beneficiarse de mi jardín de rosas que yo tanto cuido —al disfrutar de su vista— sin ayudarme a mantenerlo. Lo mismo pasa con el resto de mejoras que puedo hacer en mi casa que también repercuten en el valor de las casas vecinas. Incluso la gente que no da dinero a los músicos de baranda se benefician con su actuación. O los pasajeros en el autobús que se benefician con mi desodorante aunque ellos no hayan contribuido a pagarlo. Y todo aquel que me conozca se beneficiaría de mis esfuerzos, llevados a cabo sin su apoyo financiero, para convertirme en una persona encantadora. Ahora bien, todos estos bienes —jardines de rosas, mejoras en la propiedad, música de baranda, los desodorantes, las mejoras personales— que claramente parecen poseer las características de bienes públicos, ¿deberían ser provistos por el Estado o con su ayuda?

Tal y como estos ejemplos de bienes públicos producidos de forma privada indican, hay algo que es del todo erróneo en la tesis general de los teóricos de los bienes públicos que dice que estos no pueden producirse de forma privada, sino que su producción requiere de la intervención del Estado. No cabe duda de que estos bienes pueden ser provistos por los mercados. Además, la evidencia histórica nos muestra que todos los llamados bienes públicos que proveen ahora los Estados han sido provistos en algún momento del pasado por empresarios privados, o lo siguen siendo en algún país. Por ejemplo, el servicio postal antes era privado en casi todas partes; incluso los tan queridos faros, que surgieron por primera vez a partir de la propia iniciativa privada;^[9] hoy día se siguen dando las fuerzas de policía privada,

los detectives y las agencias de arbitraje; y las ayudas para los enfermos, los pobres, los ancianos, huérfanos y viudas siempre han sido una de las principales preocupaciones de las organizaciones de caridad privada. Decir que estas cosas no pueden ser producidas por un sistema de mercado puro es falsificar la experiencia descaradamente.

Aparte de esto, hay otras dificultades cuando la distinción privado-público se usa para decidir qué o no dejarle al mercado. Por ejemplo, ¿qué pasa si la producción de los llamados bienes públicos no tiene consecuencias positivas sino negativas para otras personas, o si las consecuencias fuesen positivas para algunos y negativas para otros? ¿Qué pasa si el vecino cuya casa fue salvada del incendio gracias a mi brigada de bomberos hubiese deseado (quizá por cobrar las tasas del seguro) que se hubiese quemado; o si mis vecinos odian las rosas, o si los pasajeros del autobús encuentran desagradable el aroma de mi desodorante? Además, cambios en la tecnología pueden cambiar el carácter de un bien dado. Por ejemplo, con el desarrollo de la televisión por cable, un bien que antes era (aparentemente) público se convierte en privado. Y cambios en las leyes de propiedad —o apropiación de la propiedad— pueden tener el mismo efecto de cambiar el carácter público-privado de un bien. El faro, por ejemplo, es un bien público sólo mientras el mar sea propiedad pública. Pero si se permitiese comprar parcelas de océano, tal y como se debería poder hacer en un orden social puramente capitalista, entonces, como el faro sólo da luz sobre un territorio limitado, podría ser perfectamente posible excluir a aquellos que no paguen para gozar de este servicio.

Dejando ya de lado este nivel de discusión más o menos incompleto, y si nos atenemos a la distinción entre bienes públicos y privados de un modo más preciso, descubrimos que esta distinción parece ser totalmente ilusoria. No existe una dicotomía clara entre bienes públicos y privados, y esta es la razón por la que esencialmente se da tanto desacuerdo sobre cómo clasificar un bien dado. Todos los bienes son más o menos privados o públicos, y cambian constantemente respecto a su grado de privacidad/publicidad según cambien también los valores, opiniones o incluso la composición de la población. Para ver de una vez por todas que no se puede adscribir tales bienes a una sola categoría, debemos recordar qué es lo que convierte algo en un bien. Para que algo sea un bien debe ser reconocido y tratado como escaso por alguien. Algo no es un bien *per se*, por así decir; los bienes lo son sólo a los ojos del individuo. Nada es un bien hasta que al menos una persona subjetivamente lo evalúe como tal. Pero entonces, si los bienes nunca son bienes en sí mismos

—allí donde ningún análisis fisicoquímico del objeto nos puede ayudar a salir de dudas— resulta que carecemos de un criterio fijo y objetivo que nos permita clasificar los bienes como privados o públicos. Estos nunca podrán ser bienes privados o públicos en cuanto tal. Su carácter privado o público depende de cuántas personas los consideren bienes, con un grado de privacidad/publicidad que cambia según opiniones también cambiantes y que varían según la persona. Incluso cosas completamente privadas como el color de mi apartamento o el color de mi ropa interior pueden, por tanto, convertirse en bienes públicos en cuanto empiecen a importarle a otra persona^[10]. Y bienes aparentemente públicos como el exterior de mi casa o el color de mi ropa pueden convertirse en bienes extremadamente privados si a otras personas dejan de importarles. Más aún, cada bien puede cambiar de características una y otra vez; estos pueden incluso cambiar de bienes públicos o privados a males públicos o privados y viceversa, dependiendo únicamente del interés de los individuos. Si esto es así, entonces ninguna decisión puede basarse en la clasificación de bienes como privados o públicos.^[11] De hecho, hacerlo sería necesariamente preguntar virtualmente a todo individuo respecto de cada bien particular si les importa o no —positiva o negativamente y en qué grado— para determinar quién podría beneficiarse de qué y quién debería participar en la financiación de ese bien. (¿Y cómo podríamos saber si estos están diciendo la verdad?). De seguir esta teoría absurda hasta sus últimas consecuencias, se haría necesario evaluar continuamente todos los cambios en dichas evaluaciones, lo que dificulta en grado la toma de decisiones para producir esto o lo otro, y con ello acabaríamos todos muertos.^[12]

Pero incluso si uno ignorase todas estas dificultades y estuviese dispuesto a admitir dialécticamente que la distinción público-privado exista, el argumento no probaría lo que pretende. Éste no da razones conclusivas de por qué los bienes públicos —asumiendo que existan como una categoría separada de bienes en general— deberían producirse de todas formas, ni por qué el Estado en vez de la empresa privada debería producirlos. Esto es lo que la teoría de los bienes públicos dice, habiendo introducido la distinción conceptual antes citada: los efectos positivos de los bienes públicos para la gente que no contribuye nada a su producción o financiación prueba que esos bienes son deseables. Pero evidentemente no serían producidos, o al menos no en cantidad y calidad suficiente, en un mercado libre y competitivo, ya que no todos aquellos que se beneficiarían de su producción contribuirían financieramente a hacer posible su producción. Para producir estos bienes

(que evidentemente son deseables, pero que no serían producidos de otra manera), el Estado debe intervenir y asistir en su producción. Este tipo de razonamiento, que puede encontrarse en cualquier manual de economía (premios Nobel no excluidos)^[13] es completamente falaz por dos razones.

En primer lugar, para llegar a la conclusión de que el Estado tiene que proporcionar bienes públicos que de otra manera no serían producidos, uno debe introducir una norma moral en la cadena de razonamientos. Por el contrario, si sólo se parte del hecho de que por tener ciertas características especiales algunos bienes no serían producidos, es imposible llegar a la conclusión de que estos bienes *deberían* serlo. Pero al necesitar una norma moral para justificar su conclusión los teóricos de los bienes públicos claramente han dejado los límites de la economía como ciencia positiva, *wertfrei*.

En su lugar, se han adentrado en el reino de la moral y la ética, y por tanto, cabría esperar una teoría de la ética como disciplina cognitiva para hacer legítimamente lo que están haciendo y llegar a esta conclusión de forma justificada. Pero no puedo sino recordar que no existe en parte alguna de la literatura de la teoría de los bienes públicos^[14] nada que recuerde, aunque fuera de un modo vago, tal teoría cognitiva de la ética. Así que, al final, debe señalarse que los teóricos de los bienes públicos están usando mal el prestigio que estos pudieran tener como economistas positivos para pronunciarse en materias en las que, según indican sus propios escritos, no tienen la más mínima autoridad. ¿Pero, a lo mejor, no podría también pasar que estos se hayan encontrado por casualidad con algo que sea verdadero, y que esta cosa se halle sin justificar a partir de una teoría moral elaborada? Es evidente que nada podría estar más lejos de la realidad, y ello tan pronto como se formule la norma moral que se necesita para llegar a la conclusión de que el Estado debe asistir en la provisión de los bienes públicos. La norma requerida para llegar a la conclusión anterior es esta: siempre que uno pueda probar de alguna manera que la producción de un bien o servicio concreto tenga un efecto positivo en la sociedad, pero mostrando al mismo tiempo cómo éste no sería producido en forma alguna, o al menos no en la cantidad y calidad suficiente salvo que ciertas personas participasen en su financiación, se legitima el uso de la violencia contra estas personas, tanto directamente, como de forma indirecta a través del Estado, obligando a tales personas a compartir el peso de la carga. No hace falta extenderse en comentarios para mostrar el caos que resultaría de implementar esta regla, porque implica que cualquiera puede atacar a cualquier otro siempre y cuando le apetezca. Más aún, como he

demostrado en detalle en otra parte,^[15] esta norma nunca podrá ser justificada como una norma moral justa. Para poder defender esto, de hecho, aunque sólo sea para hablar, a favor o en contra de cualquier cosa, ya sea moral, inmoral, empírica o una posición lógico-analítica, se debe presuponer, en contra de lo que la propia norma supone, que la integridad de cada individuo como una unidad de toma de decisiones físicamente independiente es inviolable. Sólo si todo el mundo está libre de agresión física de los demás podríamos empezar a hablar de llegar a un acuerdo o desacuerdo sobre cualquier tema. El principio de no agresión es pues la precondition necesaria que posibilita la argumentación y el acuerdo, y que permite justificar el sentido normativo de la regla de forma argumentativa mediante razonamiento de tipo apriorístico.

Pero si la teoría de los bienes públicos se nos desmorona, no es sólo por este tipo de contradicciones implícitas en razonamiento moral. El razonamiento utilitarista contenido en el argumento arriba citado resulta también erróneo. Como dice la teoría de los bienes públicos, también podría ser que tener estos bienes públicos sea mejor que no tenerlos, aunque no debe olvidarse que no existe una razón *a priori* para que esto sea una necesidad (lo cual dotaría de un punto final al razonamiento de los teóricos de los bienes públicos). Es perfectamente posible, y se sabe que de hecho los hay, que existan anarquistas que aborrezcan tanto la acción estatal que prefieran renunciar del todo a los llamados bienes públicos antes que tenerlos provistos por el Estado.^[16] En cualquier caso, incluso si se les concede esta parte del argumento, saltar de la afirmación de que los bienes públicos son deseables a la afirmación de que deberían ser provistos por el Estado no convence del todo, pues ésta no es una elección que le presenten a uno todos los días. Como no es posible financiar nada sin renunciar al consumo presente de algo, la única pregunta relevante y apropiada que podemos hacer es si esta desviación de capital hacia lo público compensa o no —o es más urgente— frente a los bienes privados a los que se renuncia (es decir, los productos que podrían haber sido adquiridos, pero que no pueden ser ya comprados, debido a que el dinero está siendo usado para financiar otros menesteres). Y la respuesta a esta cuestión se hace del todo clara. Desde el punto de vista del consumidor, por más exigentes que estos sean, el valor de los bienes públicos es relativamente más bajo que el de los bienes privados que con ellos compiten porque si uno le dejase la elección a los consumidores (y no se les hubiese impuesto cierta alternativa), evidentemente preferirían gastar su dinero de forma diferente (si no, no haría falta emplear la fuerza). Eso demuestra sin el más mínimo margen de duda que los recursos usados para financiar los bienes

públicos son malgastados porque proveen a los consumidores con bienes o servicios que como mucho son de importancia secundaria. Para ser breve, incluso si se asume que existan bienes públicos que puedan ser distinguidos claramente de los bienes privados, e incluso si se concede que un bien público dado podría ser útil, los bienes públicos seguirían compitiendo con los privados. Y sólo hay un método para ver si son más urgentemente deseados y en qué grado, o *mutatis mutandis* si, y hasta qué punto, su producción debe tener lugar a costa de la no producción o producción reducida de bienes privados más urgentemente necesitados: dejarlo todo en manos de la competición de libre empresa. Así, al contrario de la conclusión a la que llegan los teóricos de los bienes públicos, la lógica le fuerza a uno a aceptar el resultado de que sólo un sistema de libre mercado puede salvaguardar la racionalidad, desde el punto de vista de los consumidores, de la toma de decisiones encaminada a determinar si producir o no un bien público. Y sólo bajo un orden no coactivo de mercado se puede asegurar que la decisión sobre qué cantidad de un bien público producir (si es que debe ser producido) sea también racional.^[17] Haría falta una revolución semántica de dimensiones orwellianas para llegar a un resultado diferente. Sólo si uno está dispuesto a interpretar el «no» por el «sí», el negarse a «comprar algo» como «preferir eso a lo que se renuncia frente a la actividad alternativa derivada de no comprarlo» o «coacción» por «voluntario», el deseo de «no contratar» por «hacer un contrato», es que se podría «probar» el argumento de los teóricos de los bienes públicos.^[18] Pero entonces ¿cómo podríamos estar seguros de que realmente quieren decir lo que parecen decir cuando dicen lo que dicen, y que eso no signifique lo contrario, o que no signifique nada en concreto y todo sea mera palabrería? No podríamos. Murray N. Rothbard por tanto está en lo cierto cuando comenta los esfuerzos de los ideólogos de los bienes públicos encaminados a demostrar la existencia de las llamadas fallas de mercado debido a la no producción, o a una producción que se sitúa por debajo de los óptimos, de los bienes públicos. Éste escribe:

Tal opinión representa de un modo pésimo la manera de concebir la forma en que la acción de libre mercado *llega* a su óptimo. Ésta tiende al óptimo, no por causa de un principio económico o ético externo, sino a partir de las acciones libres y voluntarias de todos los participantes y por satisfacer las necesidades libremente expresadas de los consumidores. La interferencia gubernamental, por tanto, *aleja* con necesidad al mercado de tal óptimo.^[19]

Ciertamente, los argumentos que supuestamente demuestran las fallas de mercado son un fraude patente. Despojados de su disfraz de jerga técnica todo lo que prueban es esto: un mercado no es perfecto, tal y como éste se

caracteriza por el principio de no agresión y la escasez derivada de las condiciones de mercado, por lo que ciertos bienes y servicios que sólo podrían ser producidos y provistos si se permitiera la agresión, no serían producidos. Digamos que esto sea así, pero ningún teórico del mercado negaría lo siguiente. A pesar de todo, y esto es decisivo, esta «imperfección» del mercado puede ser defendida moral o económicamente, mientras que la supuesta «perfección» de los mercados sostenida por los teóricos de los bienes públicos no.^[20] También es verdad que terminar con la práctica estatal de proveer bienes públicos implicaría algunos cambios en la estructura social existente y en la distribución de la riqueza. Tal reconfiguración implicaría ciertamente penurias para algunas personas. De hecho, esto es precisamente por lo que hay una fuerte resistencia entre el público frente a las políticas de privatización de las funciones del Estado, y eso aunque a largo plazo la riqueza social se viese incrementada por esa misma política. Es cierto, no obstante, que este hecho no puede ser aceptado como un argumento válido que demuestre falla de mercado alguna. Si a un hombre se le permite pegar a otras personas en la cabeza y ahora no se le permite seguir haciéndolo, él sale perdiendo. Pero uno difícilmente aceptaría eso como excusa válida para mantener las antiguas reglas (que permiten golpear). Él sale perjudicado, pero perjudicarlo significa cambiar un orden social en el que cada consumidor tiene el mismo derecho a determinar qué y cuánto de cada cosa debe ser producido, en sustitución del antiguo sistema donde algunos consumidores tenían el derecho a determinar el sentido en el que a otros consumidores no se les permite comprar voluntariamente lo que quieran con los medios que justamente han adquirido y se encuentran a su disposición. Ciertamente, tal sustitución sería preferible desde el punto de vista de todos los consumidores como consumidores voluntarios.

Por fuerza del razonamiento lógico, uno debe aceptar la conclusión de Molinari de que por el bien de los consumidores, todos los bienes y servicios deben ser provistos por el mercado.^[21] Que existan clases de bienes claramente distinguibles, que requerirían enmendar la tesis general de la superioridad del capitalismo, no sólo es una falsedad, sino que, aunque estos existieran, no se podría encontrar ninguna razón en especial por la que estos supuestamente bienes públicos especiales no puedan ser producidos por la libre empresa. De hecho, a pesar de la propaganda de los teóricos de los bienes públicos, la mayor eficiencia de los mercados en comparación con el Estado está siendo cada vez más evidente respecto a más y más bienes públicos. Puestos de cara frente a la experiencia diaria, cualquiera que estudie

estos temas difícilmente podría negar que hoy en día los mercados podrían producir servicios postales, vías férreas, electricidad, teléfonos, educación, dinero, carreteras y demás de forma más efectiva que el Estado, es decir, más a gusto de los consumidores. Y sin embargo, la gente es temerosa de aceptar en depende qué sector eso que la lógica les dice: la financiación del orden público. Es así que, durante el resto de este capítulo explicaré el funcionamiento superior de la economía capitalista en este área particular — una superioridad cuyas bases ya han sido planteadas, pero que serán más persuasivas, una vez se añada algo del material empírico al análisis y se analice como problema por derecho propio.^[22]

¿Cómo podría funcionar un sistema de productores no monopolísticos y competitivos de la seguridad y el orden público? Está claro desde el principio que para responder a esa pregunta uno deja el reino del análisis puramente lógico y por tanto las respuestas deben carecer del carácter apodíctico presentes en las afirmaciones sobre la validez de la teoría de los bienes públicos. El problema al que nos enfrentamos es precisamente análogo al de preguntarse cómo resolvería el mercado el problema de la producción de hamburguesas, especialmente si hasta ahora las hamburguesas han sido producidas exclusivamente por el Estado y por tanto nadie pudiera contar con experiencia pasada. Aquí sólo podemos plantear respuestas tentativas. Nadie podría saber la estructura de la industria de la hamburguesa —cuántas compañías en competición aparecerían, qué importancia tendría la industria comparativamente hablando, qué pinta tendrían las hamburguesas, cuántos tipos diferentes de hamburguesas aparecerían en el mercado y cuántas desaparecerían por falta de demanda, y así sucesivamente. Nadie podría conocer todas las circunstancias y los cambios que podrían influenciar la estructura misma de la industria de la hamburguesa —cambios en la demanda de varios grupos de consumidores, cambios en la tecnología, cambios en los precios de varios bienes que afectan a la industria directa o indirectamente, etc. Debe hacerse hincapié en que, aunque aparezcan problemas similares al tratar la producción privada de la seguridad civil, esto no significa que no podamos dar una respuesta definitiva al problema. Asumiendo ciertas condiciones generales de la demanda de servicios de seguridad pública (que son las mismas condiciones que se dan de forma más o menos realista en el mundo presente), habremos de reflexionar sobre cómo los diferentes órdenes sociales de producción de seguridad, caracterizados por las diferentes restricciones estructurales bajo las que se opere, responderán de forma diferente frente a este problema.^[23] Permítaseme analizar primero el caso

específico de la financiación monopolística y estatal del orden público, ya que tenemos una gran cantidad de evidencia empírica sobre su funcionamiento, y comparemos luego este sistema con el que podría esperarse si se reemplazase por uno no monopolístico.

Incluso si la seguridad se considera un bien público, debe competir con otros bienes en la asignación de recursos escasos. Lo que se gasta en seguridad ya no puede gastarse en otros bienes que también podrían incrementar la satisfacción del consumidor. Más aún, la seguridad no es un bien único y homogéneo, sino que consiste en diversos componentes y aspectos. No sólo se da la prevención del crimen, la detección de criminales y el hacer cumplir la ley, sino que también es posible protegerse de ladrones, violadores, contaminantes, desastres naturales, y así sucesivamente. Más aún, la seguridad civil no se produce de forma «indivisible», sino en unidades marginales. Además, cada persona da diferente importancia a diferentes aspectos de la misma cosa, dependiendo de sus características personales, su experiencia pasada con la inseguridad, y el tiempo y lugar donde vivan.^[24] Aquí me estoy refiriendo al problema económico fundamental de asignar recursos escasos a usos en competición, ¿cómo puede el Estado —una organización que no se financia a partir de la inversión privada, sino que depende de forma parcial o total para vender sus productos del dinero público — decidir cuánta seguridad producir, cuánto de cada uno sus incontables aspectos deben darse, a quién y dónde proveerla, o cuánto de qué? La respuesta es que no hay forma racional de responder a esta cuestión. Desde el punto de vista de los consumidores, la respuesta a sus distintas necesidades de seguridad debe ser considerada arbitraria. ¿Necesitamos un policía y un juez o 100 000 de cada? ¿Deberían estos cobrar 100 dólares al mes o 10 000? ¿Deberían los policías, en función del número que sea, invertir más tiempo en patrullar las calles, perseguir ladrones y recuperar bienes robados, o en espiar a los participantes de crímenes sin víctimas como la prostitución, el uso de drogas o el contrabando? ¿Y deberían esos jueces invertir más tiempo y energía en atender casos de divorcio, violaciones de leyes de tráfico, robos de tiendas y asesinato o casos antitrust? Claramente, todas estas cuestiones deben ser respondidas de alguna manera porque mientras haya escasez y no vivamos en el Jardín del Edén, el tiempo y el dinero invertidos en una cosa no puede gastarse en otra. El Estado debe responder a estas cuestiones, también, pero haga lo que haga, ocurre que lo hace sin estar sujeto al criterio de pérdidas y ganancias. Por tanto, su acción es arbitraria y necesariamente implica incontables despilfarros de recursos desde el punto de vista de los

consumidores.^[25] Independientemente de lo que quieran los consumidores, los promotores de la seguridad pública empleados por el Estado hacen en su lugar lo que quieren. Pierden el tiempo en vez de hacer algo, y si trabajan prefieren hacer el trabajo más fácil o el trabajo donde estos retengan su poder en vez de servir a los consumidores. Los oficiales de policía conducen mucho, importunan a los pequeños incumplidores de las leyes de tráfico, invierten grandes cantidades de tiempo en investigar crímenes sin víctimas que disgustan a muchos (es decir, personas que no participan en ellos), pero pocos son los que gastarían su dinero en combatirlos, ya que estos no les afecta directamente a ellos. Y sin embargo respecto a lo que los consumidores quieren más urgentemente —la prevención de crímenes graves (es decir, crímenes con víctimas), la captura y castigo efectivo de los peores criminales, la recuperación de lo robado y procurar la compensación a las víctimas por parte de los agresores— la policía es notoriamente ineficiente, incluso a pesar de disponer de un presupuesto cada vez más elevado.

Además, lo que la policía o jueces estatales decidan hacer (que será arbitrario) tenderá a hacerse mal porque sus ingresos son más o menos independientes de las evaluaciones que sus consumidores hagan de sus servicios. Es así que se explica la arbitrariedad y brutalidad de la policía, a la par que la lentitud de los procesos judiciales. Más aún, es de notar cómo ni la policía ni el sistema judicial ofrecen a los consumidores nada que se parezca a un contrato de servicios en el que se especifique, en términos claros y precisos, qué procedimiento puede esperar el consumidor que se ponga en marcha en una situación específica. En vez de eso, ambos operan sobre un vacío contractual que con el tiempo permite cambiar las normas de actuación de forma arbitraria y que explica el hecho ridículo de que la resolución de disputas entre policía y jueces, por un lado, y ciudadanos privados, por el otro, no se asigna a una entidad independiente, sino a otro policía o juez que comparte empleadores con una de las partes —el Gobierno— en la disputa.

Tercero, cualquiera que haya visto las comisarías y juzgados del Estado, por no decir prisiones, sabe cuán cierto es que los factores de producción empleados para proporcionarnos seguridad se encuentran masificados, mal mantenidos y en condiciones deplorables. Dado que nadie que use estos factores de producción los posee (pues nadie puede venderlos y apropiarse de los beneficios de la venta), se socializan tanto las pérdidas como las ganancias y todo el mundo tratará de incrementar sus ingresos privados a partir del uso indebido de los mismos, con las pérdidas de capital que ello conlleva. Por tanto, el coste marginal tenderá a incrementarse hasta exceder el valor del

producto marginal, lo que lleva a una sobreutilización del capital. Y si, como caso excepcional, esto no ocurriera así y el sobreuso no fuera tan obvio, ello sólo sería posible con un coste comparativo más alto que el que tendría otras empresas privadas de similares condiciones.^[26]

Sin duda, todos estos problemas inherentes a un sistema monopolístico de seguridad tenderían a ser resueltos rápidamente una vez que una demanda dada de seguridad fuese cubierta por un mercado competitivo con su diferente estructura de incentivos para los productores. Esto no es lo mismo que decir que se pueda encontrar una solución «perfecta» al problema de la seguridad pública. Siempre habrá robos y asesinatos, y no siempre se pueden recuperar todos los bienes robados, ni se puede apresar a todos los asesinos. Pero en función de las evaluaciones del consumidor, esta situación mejoraría hasta el punto que la propia naturaleza humana permita mejorar. Primero, en tanto haya un sistema competitivo (es decir, siempre y cuando los productores de seguridad se atengan a compras voluntarias, muchas de las cuales tomarían la forma de contratos de servicio y seguros de forma anterior a cualquier «evento» de inseguridad o agresión), ningún productor podría incrementar sus ingresos sin mejorar los servicios o calidad del producto tal y cómo éste es percibido por los consumidores. Lo que es más, los productores de seguridad pública no podrían en conjunto aumentar el valor relativo de su industria particular a no ser que, por la razón que sea, los consumidores empezasen a considerar la seguridad pública como algo mucho más importante que otros bienes, consiguiendo que la producción de seguridad nunca tenga lugar a costa de la no producción o producción reducida de, digamos, el queso, como un bien privado competitivo. En suma, los productores de servicios de seguridad tendrían que diversificar su oferta en un grado considerable debido a una demanda altamente diversa y existente de productos de seguridad para millones y millones de consumidores. Dependiendo directamente del apoyo de los consumidores, estas empresas se verían perjudicadas financieramente si no respondiesen adecuadamente a los deseos varios y cambiantes de los consumidores. Así, cada consumidor tendría una influencia directa, aunque pequeña, en la fabricación de bienes que aparecerán y desaparecerán del mercado en función de los gustos y necesidades que haya. En vez de ofrecer un «paquete de seguridad» uniforme a todo el mundo, una característica de la producción estatal, aparecerían una multitud de paquetes de servicios en el mercado para satisfacer a los distintos clientes. Estos paquetes estarían ajustados a las diferentes necesidades de seguridad, diferentes propensiones al

riesgo, diferentes necesidades de protección y aseguramiento y diferentes localizaciones geográficas y limitaciones temporales.

Pero aún hay más. Aparte de la diversificación, el contenido y calidad de los productos mejoraría también. No sólo los consumidores serían mejor tratados por los empleados de las compañías de seguridad, la actitud del «me importa un bledo», la arbitrariedad y la brutalidad, la negligencia y la tardanza de la policía y sistemas judiciales actuales terminarían por desaparecer. Como los policías y jueces serían dependientes del apoyo voluntario de los consumidores, cualquier caso de maltrato de los consumidores, de descortesía o ineptitud podría costarles el trabajo. Además, la peculiaridad de que la resolución de disputas entre un cliente y su compañero de negocios se deje normalmente a juicio de este último desaparecería, y el arbitrio de conflictos por parte de entidades independiente se convertiría en el estándar ofrecido por los promotores de la seguridad pública. Y lo que es más importante, para atraer y retener a los consumidores, los productores de tales servicios tendrían que ofrecer contratos que permitiesen al consumidor conocer qué está comprando y ofrecer vías para la interposición de querrelas si el promotor de estos servicios no cumple con lo especificado en el contrato. Más específicamente, como aquí no se trata de contratos de servicio individual donde el pago lo realiza un consumidor para cubrir sus propios riesgos exclusivamente, sino que son contratos de seguro que requieren agregar los recursos propios con los de otras personas, al contrario de lo que sucede en la práctica estatista presente, estos contratos seguramente no contengan ningún sistema redistributivo que favorezca a un grupo de gente a costas del otro. Si no, si cualquiera sintiese que el contrato que le ofrecen requiriese de pagos adicionales para cubrir las necesidades individuales de otras personas —factores de posible inseguridad que éste pudiera percibir como no aplicables para su caso— el cliente podría simplemente rechazar lo firmado o dejar de pagar.

Y sin embargo, tras lo dicho, surge una pregunta: «¿No se convertiría un sistema competitivo de la producción de seguridad pública en un permanente conflicto social de caos y anarquía?». Hay varias respuestas frente a esta pregunta. En primer lugar, hay que señalar que tal impresión no sería acorde con la evidencia empírica histórica. Los sistemas de juzgados en competición han existido en varios lugares (por ejemplo en la antigua Irlanda o en la época de la Liga Hanseática) antes de la llegada del Estado-nación moderno y al parecer funcionaban bastante bien.^[27] Si lo juzgamos en función de la tasa de crimen per cápita, la policía privada en el así llamado Salvaje Oeste (que no

era tan salvaje como algunas películas dan a entender) tuvo más éxito que el obtenido por la policía de hoy en día en los sistemas estatales de justicia.^[28] Y si partimos de la experiencia contemporánea, existen miles y miles de contratos internacionales —de comercio y transportes— y sería una exageración decir, por ejemplo, que hay más fraude, más crimen y más incumplimiento de contratos en ese ámbito que en el doméstico. Y esto, debo señalar, sin que haya un gran productor monopolista de la seguridad y el orden público. Finalmente, no debemos olvidar que incluso ahora hay en un gran número de países varios productores privados de seguridad que actúan paralelos al Estado: investigadores, aseguradoras y entidades de arbitraje privadas. Su trabajo parece confirmar la tesis de que estos son más, y no menos, efectivos en resolver conflictos sociales que sus contrapartidas públicas.

No obstante, la evidencia histórica se presta a la disputa, en particular en el ámbito de la información general que de ella pueda extraerse. Y sin embargo hay razones sistemáticas también, por las que el miedo expresado en la pregunta no tiene bases sólidas. Aunque parezca paradójico, establecer un sistema competitivo de promotores del orden público implica crear una estructura de incentivos institucionalizada para producir un orden legal y de cumplimiento de la ley que involucre el grado más alto posible de consenso a la hora de resolver conflictos. Tal estructura tenderá a generar menos en vez de más problemas sociales y conflictos de los que ocurrirían bajo un monopolio.^[29] Para entender esta paradoja, es necesario acercarnos a la única situación típica que preocupa al escéptico y que le permite creer en la virtud superior de un orden monopolísticamente organizado de producción de seguridad: cuando aparece un conflicto entre A y B, que están asegurados por compañías diferentes, éstas no pueden llegar a un acuerdo inmediato respecto a la validez de los argumentos que defienden sus respectivos clientes. (No habría problema si llegasen a un acuerdo o si estuviesen asegurados por la misma compañía —al menos el problema no sería diferente del que tendríamos con un monopolio estatista). ¿No habría tal situación de resolverse a tiros? Esto es altamente improbable. En primer lugar, cualquier batalla violenta entre compañías sería costosa y arriesgada, en particular, si es el caso de que esas compañías hayan alcanzado un tamaño respetable (que les sería de importancia para dar una imagen de garantes efectivos de seguridad a sus posibles clientes). Y en un sistema competitivo donde cada compañía dependa del pago voluntario de cuotas, cualquier batalla tendría que ser sufragada por todos y cada uno de los clientes de ambas compañías. Si hubiese una sola

persona que dejase de pagar por no creer necesaria la batalla en el conflicto del que se trate, habría una presión económica sobre la compañía por buscar una solución pacífica al problema.^[30] Así, los distintos promotores de la seguridad y orden público tendría mucho cuidado a la hora de emplear medidas violentas para resolver conflictos. En vez de eso, en tanto la resolución pacífica de conflictos sea lo que los consumidores quieran, todos y cada uno de los productores de seguridad estarán interesados en proveerla con sus clientes y se podrá establecer por adelantado a qué proceso de arbitrio se sometería ella misma en los casos de desacuerdo sobre la evaluación de posturas en conflicto. Y tal sistema podría aparecer funcional a los clientes de diferentes firmas sólo si hay un acuerdo entre ellas respecto a las medidas de arbitrio, un sistema legal que gobierne las relaciones entre las compañías que fuese aceptado universalmente y al que todos los proveedores privados de seguridad tenderían. Más aún, la presión económica para generar reglas consensuadas a la hora de resolver conflictos es mayor para el caso privado que para el sistema estatista. En un sistema competitivo, las entidades de arbitraje privadas que estén a cargo de encontrar soluciones pacíficas a los conflictos dependerían del apoyo continuado de las dos compañías en disputa, pues éstas podrían elegir, y en verdad elegirían, diferentes jueces si una de las partes no estuviese satisfecha con la labor de arbitraje efectuada. Así, estos jueces estarían presionados a encontrar soluciones a los problemas que les planteen, de forma tal que estos sean aceptables para todos los clientes de las compañías involucradas.^[31] Si no, una o todas las compañías implicadas podrían perder clientes, así que se induce a esas firmas a acudir a diferentes entidades de arbitraje cuando lo necesiten.^[32]

¿Pero no sería posible bajo un sistema competitivo que una empresa de seguridad se convierta en una compañía perversa —una compañía que, apoyada por sus propios clientes, iniciase la agresión contra otros? No hay manera de negar que esto sea posible, aunque nuevamente debemos poner énfasis en que estamos aquí en el reino de la ciencia social empírica y que nadie podría saber tal cosa con certeza. Pero sin embargo, la implicación tácita de la posibilidad de que una empresa de seguridad se convierta en una compañía perversa no implica deficiencia alguna en la filosofía y aspectos económicos de un orden social que fuera capitalista en su mayor parte.^[33]

En primer lugar, debe recordarse que cualquier sistema social, sea estatista-socialista o una economía pura de mercado, depende de la opinión pública para existir, y esta opinión pública delimita qué puede o no ocurrir, así como qué es más o menos probable que ocurra. La opinión contemporánea

en la Alemania del Este, por ejemplo, hace altamente difícil o incluso imposible que un sistema estatista-socialista del tipo soviético les sea impuesto. La falta de apoyo popular para tal sistema lo condenaría al fracaso y lo haría colapsar. Es aún más improbable que un intento de imponer un orden de tipo soviético tuviese éxito entre los americanos, dada la opinión pública americana. Así que, para ver el problema de las compañías perversas correctamente, la pregunta anterior debe ser expresada de la manera siguiente: ¿cuán probable es que tales eventos sucedan en una sociedad dada con una opinión pública específica? Formulada así, parece claro que la respuesta será diferente según de qué sociedades se trate. Para algunas, esas en las que el socialismo tenga más arraigo, siempre habrá una mayor probabilidad de que surjan empresas agresoras, mientras que otras sociedades tienen menos probabilidad de seguir el mismo camino. ¿Pero entonces, la idea de un sistema competitivo de empresas privadas de seguridad, según el caso que sea, es mejor o peor que la continuación del sistema estatista? Pongamos por ejemplo a los EE UU de hoy día. Asumamos que el Estado renuncia a su derecho de promotor de la seguridad pública que toma prestado del erario público y se introduce un sistema competitivo de agencias de seguridad. Dado el estado de la opinión pública, ¿cuál es la probabilidad de que aparezcan empresas agresoras, y qué pasaría si lo hicieran? Evidentemente, la respuesta ha de depender de las reacciones del público en esa situación. Así, la mejor manera de obtener una respuesta aquí depende de poder lanzar la pregunta de vuelta al público en general. ¿Y tú qué piensas? ¿Cuál sería tu reacción? ¿Tu miedo a que surjan empresas agresoras te haría hacer la vista gorda frente a esas agencias privadas de seguridad que agrediesen a la gente o atentasen contra la propiedad privada? Y si lo hicieran, ¿tú les seguirías apoyando? Ciertamente la crítica se ve enmudecida por esta contra-réplica. Pero más importante que esto es el desafío sistemático implícito en este contraataque personal. Evidentemente, el cambio descrito en la situación implicaría un cambio en la estructura de coste-beneficio a la que todas las empresas se tendrían que enfrentar a la hora de tomar decisiones. Antes de la introducción de un sistema competitivo de agencias privadas de seguridad, sería del todo legal participar y apoyar la agresión (del Estado). Ahora tal actividad sería ilegal. Por tanto, dada la propia consciencia personal de cada cual, que es la que valora la rentabilidad de todas nuestras decisiones (las cuales deben hallarse más o menos en armonía con nuestros propios principios), la agencias privadas de seguridad que se dedicaran a obtener apoyo de una población que no quiere cooperar a través del uso de la fuerza incurrirán en costes

adicionales. Así, debe asumirse que el número de personas (incluyendo incluso a esos que de otra manera habrían apoyado al Estado) que gastarían su dinero para mantener a una compañía dedicada a su trabajo y honesta aumentaría siempre que se intentase este experimento social. En contraste, el número de personas que aún estarían dispuestas a apoyar las políticas de explotación —de ganar a costa de otros— caería. Cuán drástico sería este efecto dependería de la naturaleza de la opinión pública. En el ejemplo más a mano —los Estados Unidos, país este donde más extendida y aceptada se encuentra la teoría natural de la propiedad en tanto que ética privada, siendo la filosofía austro-libertaria la base del pensamiento sobre la cual se fundó el país y condujo a su grandeza^[34]— el efecto sería particularmente notorio. De forma similar, esos promotores de la seguridad pública dedicados a la filosofía de proteger y hacer cumplir leyes de tipo libertario, son los que atraerán la mayor cantidad de apoyo social y recursos financieros. Y mientras pueda ser cierto que algunas personas, y entre ésta especialmente aquellas que se habrían beneficiado del antiguo orden, pudieran continuar otorgando su apoyo a las políticas de agresión, es muy dudoso que fuesen los suficientes en número y capacidad financiera como para tener éxito. En vez de eso, la consecuencia lógica sería que las compañías honestas desarrollarían la fuerza necesaria —en solitario o como un esfuerzo coordinado apoyado por el consumidor— de vigilar los casos donde se pervierta la justicia, destituyendo así a las instituciones que actuaran de forma contraria a la ley.^[35]

Aspectos económicos y sociológicos de los impuestos^[*]

Tal y como indica el título de este capítulo, me he puesto dos objetivos. En primer lugar, quiero explicar el efecto económico general de los impuestos. Esta parte del capítulo representa un análisis praxeológico de los impuestos y como tal no irá mucho más allá de lo que otros economistas ya hayan podido decir.

Se encontrará más originalidad en la segunda parte, donde trataré de responder a la pregunta de: ¿por qué hay impuestos y por qué hay cada vez más? Responder tales preguntas no es tarea de la teoría económica sino de interpretaciones o reconstrucciones históricas y sociológicas fundamentadas de forma praxeológica, lo cual ya desde el principio nos viene otorgando bastante espacio para la especulación en este campo de la introspección intelectual.

I.

Admitir que no haya nada nuevo que decir sobre los aspectos económicos de los impuestos no es lo mismo que decir que lo que *hay* no resulte novedoso para muchos. De hecho, después de estudiar los libros de texto de economía más populares, lo que tengo que decir a los economistas y estudiantes de economía me parece del todo novedoso. En la medida en que estos textos no tratan de los efectos económicos de los impuestos más allá de una presentación puramente descriptiva de los distintos tipos de sistemas impositivos y su desarrollo histórico,^[1] estos enmudecen frente a la cuestión de cuáles son los efectos generales de los impuestos. Más aún, lo que dicen

estos textos sobre los efectos económicos de las diferentes formas específicas de impuestos es totalmente erróneo.

Sin embargo, esto sólo representa un mero proceso de degeneración intelectual. Casi todo lo que hoy deberíamos saber de los aspectos económicos de los impuestos ya ha sido tratado de forma correcta y convincente hace 150 años en su *Tratado de Economía Política* por una figura prominente de la economía como es Jean Baptiste Say.

En contraste con los autores de libros de texto actuales, que tratan este asunto en lugares arbitrarios dentro del esquema general de sus libros, desde el principio Say coloca correctamente el fenómeno bajo el epígrafe «Sobre el Consumo de Riqueza».

Indudablemente, Say identifica y explica los impuestos como un ataque sobre, y un castigo frente a, la adquisición y producción de propiedad, lo que necesariamente conduce a una reducción en la formación de riqueza a partir de tal propiedad y a un empeoramiento de la calidad de vida en general.

Dice Say:

Es totalmente absurdo pretender decir que los impuestos contribuyen a la riqueza nacional, que aumentan la producción nacional y que enriquecen a la nación al consumir parte de su riqueza.^[2]

Los impuestos son una transferencia de una porción de la producción del producto nacional bruto desde los individuos hacia el Gobierno que permite el gasto o consumo público. Se llame como se llame, sea impuesto, contribución, deber, aduana, ayuda, subsidio, concesión o regalo gratuito, es básicamente una carga impuesta sobre los individuos, tanto de forma separada como conjunta, por el gobernante de turno, con el propósito de poder sufragar el consumo que se crea conveniente a sus expensas; en pocas palabras, se trata de un obstáculo en el sentido literal del término.^[3]

Como parece que estas reflexiones tan fundamentales se han olvidado, o al menos no parecen tan obvias hoy día, permítidme, como mi primera tarea, presentar nuevamente la explicación y desarrollo praxeológico del argumento central de Say y su validez, y refutar en el proceso algunos «contraargumentos» populares que pretenden decir que los impuestos no obstruyen la formación de la propiedad y la riqueza. A la luz de esta explicación general, demostraré entonces la falacia lógica fundamental en el análisis estándar de los libros de texto sobre los efectos de los impuestos.

El hecho de que los impuestos —en primer lugar y de forma destacada— son y deben ser entendidos como medios de destrucción de la propiedad y formación de la riqueza procede de un simple análisis lógico de su significado.

Los impuestos son una transferencia coercitiva y no contractual de activos (que se da hoy día, aunque no de forma exclusiva, en la forma del dinero) y el valor que estos representan, desde una persona o grupo de personas que tenían estos activos y que podrían haber obtenido una ganancia al poseerlos, a otro grupo, que pasa a poseerlos y a beneficiarse con ellos. ¿Cómo llegaron estos activos a manos de sus propietarios originales? Descartando que fuese fruto de otro acto impositivo, y teniendo en cuenta que sólo aquellos activos que aún no se han depreciado totalmente mediante actos de consumo (¡un recaudador de impuestos no se lleva la basura de otro hombre sino sus valiosos activos!) pueden estar sujetos a impuestos, sólo existen tres y sólo tres posibilidades: éstos llegaron a manos de la persona por haber percibido ésta ciertos bienes naturales como escasos y haberse apropiado de ellos antes que otra persona; por haber sido estos producidos mediante la labor personal a partir de ciertos bienes adquiridos; o a través de una adquisición voluntaria y contractual de un apropiador o productor previo. Sólo a través de este tipo de actividades uno es capaz de adquirir e incrementar el valor de esos activos que puedan estar sujetos a gravamen. Los actos de apropiación original convierten algo que nadie había percibido como fuente de ingresos en un activo que los proporciona; los actos de producción están encaminados, por su propia naturaleza, a transformar un activo menos valioso en otro que lo es más; y cada intercambio contractual concerniente al cambio y redirección de ciertos activos de las manos de aquellos que valoraban menos su posesión a esos que la valoran más.

De aquí se deduce que cualquier forma de impuesto implica una reducción de los ingresos que una persona puede esperar obtener a partir de la apropiación original, de la producción o contratación, de algo. Dado que estas actividades requieren el empleo de medios escasos —al menos el tiempo y el uso del propio cuerpo— que podrían ser usados para el consumo y/o el ocio, el coste de oportunidad de efectuar estas actividades aumenta. La utilidad marginal de las actividades de apropiación, producción y contratación disminuye, y la del consumo y el ocio aumenta. Así pues, habrá una tendencia a pasar a realizar estas últimas actividades en detrimento de las primeras.^[4]

Así, al transferir de forma coactiva los activos aún no consumidos a partir del productor (en el sentido amplio del término incluyendo apropiadores y contratantes) a gente que no los ha producido, los impuestos reducen los ingresos presentes de los productores y su capacidad de consumo. Más aún, estos reducen los incentivos para producir en el futuro otros activos, reduciéndose así los ingresos y consumo futuro de los bienes disponibles. Los

impuestos no son sólo un castigo para el consumo que desincentiva los esfuerzos productivos; sino también un asalto contra la producción misma como único medio de permitir unos ingresos y consumo crecientes en el futuro. Al disminuir el valor presente asociado con los esfuerzos productivos orientados hacia el futuro, los impuestos aumentan de modo efectivo el ritmo de las preferencias temporales, es decir, estos aumentan el ritmo del interés originario, y, por tanto, conducen a un acortamiento del periodo de producción y provisión, estimulando así una economía del día a día que se caracteriza por una vida de carencias y miserias. Si se aumenta lo suficiente los impuestos, es posible reducir a la humanidad al nivel de bestias salvajes.

Aunque este argumento parezca tan directo, hay una serie de objeciones populares contra él. Por ejemplo, desde el lado de los economistas que falsamente conciben la economía como una ciencia empírica que produce tan solo explicaciones hipotéticas que invariablemente deben ser comprobadas a través de la experiencia empírica para poder ser validadas (análogo a la situación en las ciencias naturales), se suele oír el siguiente argumento: Empíricamente, se ha comprobado que un aumento en el nivel impositivo normalmente ha venido acompañado de un aumento (y no caída) del PIB u otras medidas de medición de la producción; y por tanto, el razonamiento anterior, aunque plausible, debe ser considerado empíricamente inválido. De hecho, algunos empiristas de este tipo van más allá y llegan a hacer la fuerte afirmación de que algunos países que han tenido de forma tradicional unos niveles impositivos y de vida más bajos, disfrutaban ahora de una mayor riqueza gracias a la subida de los impuestos.

Ambas objeciones representan en verdad una mera confusión. La experiencia no puede vencer a la lógica, y las interpretaciones de la evidencia observable que no estén de acuerdo con las leyes del razonamiento lógico no son una refutación de éstas, sino el fruto de una mente confundida. (¿O daríamos por válido que alguien diga haber visto un pájaro que era rojo y no-rojo a la vez como refutación de la ley de contradicción en vez de decir que son las palabras de un idiota?).

Respecto a la tesis más fuerte, no es más que un buen ejemplo de la siempre atractiva falacia *poster hoc ergo propter hoc*. A partir de la observación y correlación de impuestos crecientes y riqueza, se infiere que aumentar los impuestos genera riqueza. Pero razonar así es tan convincente como el argumento —justamente ridiculizado por Say— de que el hecho de que los ricos consuman más que los pobres implica que la causa de su riqueza es su consumo.^[5] Pero no obstante, dada la definición de consumo, es

imposible que la causa de la riqueza resida en un mayor consumo, sino en el hecho de haberse abstenido de él anteriormente y haberse dedicado a acciones que producían valor, así que a partir del significado de los impuestos llegamos a la conclusión de que el hombre no ha prosperado debido a los impuestos, sino a pesar de ellos.

La tesis más débil —de que la experiencia refutaría cualquier indicio de que la relación entre impuestos y producción sea negativa por necesidad— también yerra. El razonamiento praxeológico presentado arriba no niega lo que los economistas de la vertiente empírica falsamente interpretan como una refutación. En esta discusión anterior, la conclusión fue que el efecto de los impuestos se materializaba en una reducción relativa de activos valiosos —es decir, en una reducción si se compara con el nivel de producción que se habría logrado si no hubiese habido impuesto alguno, o si no se hubieran subido los tipos fiscales. No hemos dicho nada acerca del nivel absoluto de producción de activos valiosos. De hecho, el crecimiento absoluto del PIB no sólo es compatible con nuestro análisis praxeológico previo, sino que también puede ser visto como un fenómeno totalmente normal siempre que los avances en la producción sean posibles y tengan lugar. Si hemos sido capaces, a través de las mejoras en la tecnología de la producción, de producir una mayor cantidad de bienes empleando los mismos recursos (en términos de costes), u obtener una misma producción a partir de menores recursos, entonces la coincidencia de unos mayores impuestos y un aumento en la producción de activos valiosos no habría de sorprender. No obstante, esto no afecta a la validez de lo que se ha dicho sobre el empobrecimiento relativo causado por los impuestos. Dado un estado de conocimiento tecnológico, que pueda cambiar con el tiempo, y siendo los impuestos lo que son (un castigo a los esfuerzos que producen valor), el nivel productivo debe ser menor que el que se habría logrado con el mismo conocimiento, o con menos o ningún impuesto. Los estudios estadísticos son irrelevantes aquí: no pueden ayudar a reforzar este argumento, ni ser empleados para debilitarlo.

Otra objeción teórica que disfruta de mucha popularidad es que imponer o subir los impuestos conduce a una reducción de los ingresos derivados de los activos sujetos a los mismos; que esta reducción aumenta la utilidad marginal de tales activos en comparación a otras actividades; y por tanto, en vez de disminuirla, los impuestos de hecho incentivan la producción. Para el caso ya conocido de cobrar impuestos por los activos monetarios, esto es lo mismo que decir que los impuestos reducen los ingresos, lo cual aumenta la utilidad marginal del dinero, lo que a su vez aumenta el incentivo para obtener

mayores rendimientos monetarios. Este argumento así planteado, es cierto. No obstante, es un error pensar que invalida la tesis del empobrecimiento relativo que he descrito. En primer lugar, para ser justos, debemos decir que incluso si fuese cierto —como el argumento que acabo de presentar parece indicar, aunque falsamente como veremos— que aumentar los impuestos no conduce a una producción relativamente menor de activos valiosos sino que da lugar a un incremento proporcional de fanáticos del trabajo, seguiría siendo el caso de que los ingresos de los individuos productivos han caído. Incluso si producen lo mismo que antes, pueden hacerlo sólo porque emplean más trabajo en ello. Dado que trabajar más implica renunciar al ocio o al consumo (que habrían disfrutado junto con la misma producción de activos valiosos), su nivel de vida en general sería también menor.^[6]

Ahora parece evidente por qué es erróneo asumir que los impuestos puedan no afectar a la producción de activos valiosos y atacar únicamente al consumo. Si los impuestos reducen los ingresos personales (que incluyen los derivados del consumo presente y ocio), y dado el hecho universal de la preferencia temporal, esto es, que los actores humanos prefieren invariablemente los bienes presentes sobre los bienes futuros (que no pueden vivir sin consumir continuamente y que pueden involucrarse en procesos productivos más largos e indirectos sólo si se ha hecho acopio de los bienes de consumo necesarios durante el periodo de espera correspondiente), entonces se deduce con necesidad que la tasa de preferencia temporal efectiva de una persona debe aumentar mediante los impuestos (la no utilidad de esperar debe verse incrementada), y que se tendrá que acortar la estructura de producción en comparación a la que se habría preferido escoger. Igualmente, su producción de activos valiosos disponibles en el futuro tendrá que ser menor de la que habría sido en su lugar. Si con menores o nulos impuestos sus ingresos hubiesen sido mayores y siendo dada su tasa de preferencia temporal (la que sea en un momento dado), estos se habrían invertido en procesos productivos menos cortoplacistas. Y como consecuencia de ello, la rentabilidad de esos activos habría sido relativamente mayor en el futuro.^[7]

El error en la tesis de que los impuestos tienen un efecto neutral en la producción radica en el hecho de que no se tiene en cuenta las preferencias temporales del individuo. El argumento que estamos analizando ahora acierta en gran medida al señalar que los impuestos contienen dos aspectos o vertientes: por un lado incitan al ocio y a consumir y desincentivan el trabajo; y por otro lado, se trata del efecto que estos tienen sobre los ingresos al aumentar la utilidad marginal del activo sometido a impuestos. No obstante,

es erróneo interpretar esto de forma simple y como una mezcla de señales contradictorias —una en contra y otra a favor— tal que uno no pueda decir nada de forma categórica sobre los efectos de los impuestos en la producción, lo que obliga a situar la pregunta de si con los impuestos se consigue producir una cantidad mayor o menor de activos valiosos en un ámbito exclusivamente empírico.^[8] Porque de hecho, la señal que lanzan los impuestos al exterior no es contradictoria en absoluto una vez que se reconoce el hecho de que ésta se envía a personas que están limitadas de forma invariable por sus propias preferencias temporales. Para tales actores, no sólo existe la alternativa de trabajar y no trabajar, sino de producir un activo valioso empleando más o menos tiempo en ello. Invariablemente, deben también elegir entre obtener un activo rápida y directamente, dedicando poco tiempo, pero a costa de tener que recurrir a métodos menos eficientes de producción (el famoso pescador que decide usar sus manos desnudas para obtener hoy en lugar de renunciar a este consumo para crear bienes del capital) u obtenerlo a través de métodos de producción más productivos, pero teniendo que esperar más (el pescador que, atraído por los ingresos futuros, difiere su consumo presente y construye primero una red).

No obstante, dadas estas alternativas, el mensaje que transmiten los impuestos es totalmente inequívoco, y está fuera de toda duda que el efecto de sustitución no compensa frente al efecto que se tiene sobre los ingresos: si no sólo existe la opción de tener algo y no tenerlo, sino que también se puede tener algo menos de una cosa ahora o más de ella después, el mensaje doble de los impuestos es fácilmente integrable y traducido en este otro: ¡reducid el tiempo de espera! ¡Acortad los métodos indirectos de producción! Al hacerlo, los activos valiosos serán obtenidos antes y en línea con su mayor utilidad marginal. De igual manera, al acortar el periodo de espera, se tiene más tiempo para el ocio. Al reducir la duración de los métodos indirectos de producción, se armonizan ambos efectos aparentemente contradictorios. En contra de cualquier argumento que diga que los efectos de los impuestos sobre la producción son «neutrales», la consecuencia de cualquier acortamiento de los métodos de producción indirectos redundará en una menor producción. El precio que invariablemente debe pagarse por los impuestos y por cada aumento de los mismos es una producción reducida coercitivamente que a su vez reduce el nivel de vida en términos de activos valiosos disponibles para consumo futuro. Cada acto impositivo necesariamente incita a abandonar procesos muy productivos y altamente capitalizados y nos acerca a una situación de miseria.

No es difícil ilustrar la validez de estas conclusiones si uno considera el caso típico de los impuestos sobre los activos monetarios. Tales activos sólo pueden adquirirse y mantenerse debido al hecho de que puedan comprarse otros activos valiosos con ellos en el futuro. Estos no tienen valor de uso por sí mismos (es el caso del papel moneda *fiat*), o su valor de uso es insignificante en comparación a su valor de cambio (como es el caso del patrón oro donde el dinero también tiene un —aunque pequeño— valor como recurso). En vez de esto, el valor que se les da es debido a su poder de compra futura. Y sin embargo, si el valor del dinero consiste en representar otros bienes futuros disponibles, los efectos de los impuestos sobre la renta parecen claros. Más importante aún, junto con el aumento de la utilidad marginal del ocio o el consumo, tal impuesto aumenta también la utilidad marginal de dichos bienes futuros. Este cambio en la constelación de incentivos se traduce para un actor concreto, en más intentos de obtener dichos bienes más rápido, en procesos de tiempo que consuman menos tiempo. Los únicos procesos de producción que son sistemáticamente más cortos que los encaminados a obtener activos futuros de forma indirecta, vía la adquisición intermedia de dinero, son aquellos consistentes en adquirir activos por medio de intercambios directos. Así, los impuestos implican que el trueque irá sustituyendo progresivamente al método indirecto y más largo de los intercambios con dinero. Pero una vez más, emplear cada vez más el trueque es una regresión al primitivismo y barbarismo económico. Fue precisamente la poca producción obtenida a partir de un sistema orientado al trueque lo que hizo que la humanidad saliese de esta etapa y pasase a emplear un sistema de producción que estimulaba en su lugar los intercambios indirectos que, si bien requieren de un periodo de espera más largo, también redundan en una mayor cantidad de activos disponibles. Cada acto impositivo significa un paso coactivo hacia atrás en este proceso. Reduce la producción, reduce la extensión de la división del trabajo, y conduce a una disminución de la integración social y económica de las personas (la cual, dicho sea de paso, no podría haberse extendido por el globo de no ser gracias a la institución del dinero que facilita este tipo intercambios monetarios indirectos).

Además, la tendencia general hacia la adopción de intercambios directos en vez de indirectos causados por cada sustracción coactiva de fondos tiene importantes consecuencias respecto a los métodos de obtener el propio dinero. Igual que con el caso de activos no monetarios, la mayor utilidad marginal del dinero junto con la del ocio y consumo hacen relativamente más atractivo el obtener dinero de una forma tal que se consuma menos tiempo. En vez de

adquirirlo a cambio de esfuerzos productivos que produzcan valor, es decir, dentro de un marco de intercambios mutuamente beneficiosos, los impuestos aumentan el incentivo a adquirir más de forma más rápida y directa, sin tener que recurrir a largos y tediosos procesos indirectos como son producir y contratar. Por un lado, esto significa que uno intentará aumentar los activos monetarios propios simplemente escondiéndolos del recaudador. Por otro, surgirá una tendencia a apropiarse del dinero a través de la confiscación coactiva —sea de la forma ilegal llamada robo, o legalmente, participando en el juego llamado política.^[9]

Habiendo completado este análisis económico general de los efectos de los impuestos, de los cuales los redactores de libros de texto de economía de hoy día no dicen casi nada, permitidme ahora ocuparme de lo que dicen sobre los efectos de los impuestos desde el punto de vista de la incidencia de los mismos. A la luz de nuestro análisis previo, será fácil detectar el craso error en que descansan tales argumentos. De hecho, no es una sorpresa caer en el error al tratar de aspectos específicos si uno no se ha molestado en estudiar los aspectos básicos del asunto.

La explicación típica sobre la incidencia de los impuestos, que normalmente se ejemplifica como gravámenes que se imponen sobre la venta, es como sigue:^[10] Imaginémonos que se imponga un impuesto sobre la venta. ¿Quién debe soportar la carga que se deriva de ello? Se dice —y no tengo intención de disputar la validez de esto— que en un sentido no puede haber duda alguna de que los consumidores deben hacerlo, e invariablemente lo hace. Sean cuales sean las condiciones específicas de tal impuesto, o bien los consumidores tendrán que pagar un precio más alto por los mismos bienes y su estándar de vida se verá reducido por ello, o bien será el caso de que el impuesto imponga costes más altos de producción a los productores, y los consumidores se verán castigados con una menor producción. No obstante, y aquí es donde mostraremos nuestro desacuerdo, se argumenta que la cuestión de descubrir la manera en la que el impuesto perjudica al consumidor —tanto si es por un mayor coste o una menor producción— ha de ser empírica, y esta respuesta dependerá de la elasticidad de la demanda de los bienes sujetos a impuestos. Si la demanda es lo suficientemente inelástica, los productores cargarán todo el impuesto a los consumidores subiendo los precios. Si ésta es lo suficientemente elástica, los productores tendrán que absorber el impuesto en forma de costes de producción más altos, y si alguna sección de la curva de la demanda es inelástica y otra elástica (supuestamente este es el caso más

común empíricamente) entonces la carga deberá ser compartida, recayendo parte de ella en el productor y parte en el consumidor.

¿Dónde está el error en este tipo de argumento? Si bien está expresado en términos diferentes de los usados en mi análisis anterior, no es difícil darse cuenta de que simplemente éste enuncia de forma diferente, a un nivel si cabe aún más específico, lo que ya ha sido demostrado como falso desde un punto de vista más general: la tesis de que los impuestos pueden o no reducir la producción; que no hay conexión entre los impuestos y la producción; y el hecho de que se deba considerar empíricamente si los impuestos afectan sólo al consumo pero no a la producción. Asumir, como hacen los libros de texto, que el efecto de los impuestos descansa total o parcialmente en los consumidores, es como decir que los impuestos no afectan negativamente a la producción. Pues si fuera posible desviar el efecto que cualquier cantidad pagada de impuestos tiene hacia el consumidor, tal suma representaría un «impuesto sobre la no-producción», es decir, un impuesto que sólo se da sobre el consumo.^[11]

Para refutar este típico análisis de los libros de texto, uno no tiene más que regresar a nuestra discusión previa y rescatar la conclusión, cualquiera que sea el tipo de carga que se imponga a los individuos, que a su vez se hayan en parte limitados por sus propias preferencias temporales, de que los impuestos tienen que afectar negativamente a la producción; por no hablar de las consecuencias negativas que los impuestos puedan tener sobre el consumo. No obstante, elegiré una ruta argumentativa algo distinta aquí para decir esencialmente lo mismo y, por tanto, establecer la tesis más específica que habla de la imposibilidad de cosificar el efecto de los impuestos en el consumidor. Asumir lo contrario es del todo imposible.

La absurdez de la doctrina que centra los efectos de los impuestos en el consumidor se hace patente cuando uno intenta aplicarla al caso de un único actor que continuamente actuase como productor y consumidor. Para tal productor-consumidor, la doctrina se resume en: si uno se enfrentase a un aumento en los costes de obtener algún bien futuro —es decir, un incremento que se perciba como un incremento de los costes de producción— el consumidor desviará esos costes adicionales hacia sí mismo pero a costa de otorgar un valor mayor al bien obtenido, restando así su anterior margen de beneficios, dejando su rol como productor invariante, y requiriendo ajustes restrictivos en su papel de consumidor. O dicho de manera más drástica, en lo que respecta a sus esfuerzos productivos, un impuesto no significa nada para un individuo, ya que a éste empieza a gustarle más el bien aún por producir.

Un simple razonamiento revela cómo lo que genera esta absurdez es una confusión conceptual fundamental: la doctrina de dirigir los efectos del impuesto hacia el consumidor surge de no reconocer que en el análisis se debe asumir que la demanda está dada —y esto debe ser asumido porque de hecho está dada en cualquier punto del tiempo. Cualquier análisis que olvide esto es defectuoso, porque si asumimos que la demanda ha cambiado, entonces todo es posible: la producción puede crecer, decrecer o no variar. Si soy un productor de té y hay un impuesto sobre ello, y se asume que la demanda del té aumentará, entonces no cabe duda de que es posible que la gente esté dispuesta a pagar un precio más alto por el té que antes. Pero esto no se debe porque el cliente asuma el efecto de los impuestos, sino por causa de un cambio en la demanda. Presentar esta posibilidad porque se den correlaciones con la incidencia de los impuestos es un sinsentido: el análisis refleja más bien cómo los precios se ven afectados por los cambios en la demanda y no tiene nada que ver con los efectos en los impuestos. La confusión aquí es tan grande como la que surgiría si alguien tratara de refutar el hecho de que «al añadir una manzana a otra manzana se obtienen dos manzanas» diciendo «mira, he añadido otra manzana, y no hay dos sino tres manzanas». Este tipo de inconsistencias son difíciles de digerir cuando se trata de matemáticas; pero en economía se considera la ortodoxia a algo tan absurdo.

Y sin embargo, si uno asume que la demanda está dada cuando se intenta responder a la pregunta de si un impuesto puede dirigirse en exclusividad al consumidor, cada impuesto debe interpretarse como un evento que sólo afecta a la oferta: reduce la oferta a disposición de los distribuidores.^[12] Cualquier otra conclusión sería equivalente a negar lo que se ha asumido desde el principio —que los impuestos se imponen y que este aspecto es percibido como tal por los productores. Decir que sólo la curva de la oferta varía cuando se recaude un impuesto (mientras que la curva de la demanda se queda igual) es decir nada más y nada menos que toda la carga impositiva es absorbida en verdad por los fabricantes. Uno puede estar seguro de que un desplazamiento hacia la izquierda de la curva de la oferta causaría una subida de precios y que los consumidores saldrían perjudicados al tener que pagar unos precios más altos por los mismos productos, pudiendo permitirse así una menor cantidad de bienes a ese precio.^[13] Pero algo que debemos recordar es que todo consumidor se verá afectado de forma invariable por los impuestos. No obstante, es un error pensar que este precio más alto represente una transferencia de la carga impositiva desde los productores hacia los consumidores. En su lugar, los consumidores salen perjudicados «sólo» a

través del daño hecho a los productores quienes, a pesar de los precios más altos de los suministros que necesitan, deben cargar con ello.^[14] Uno debe preguntarse por qué, si es cierto que los empresarios pueden de hecho desviar cualquier cantidad de la carga fiscal hacia los consumidores, estos no lo habrían hecho ya imponiéndose voluntariamente un impuesto a sí mismos ;en lugar de esperar a que llegue el impuesto involuntario! La respuesta es clara: en todo momento, es la demanda la que determina la actividad de fijación de precios del empresario. El precio puesto por un empresario se fija con la expectativa de que un precio más alto del escogido dé lugar a unos ingresos menores. Pues si el empresario hubiese esperado mayores ingresos subiendo los precios, éste ya lo habría hecho sin lugar a dudas. Mientras un empresario espere que la demanda sea inelástica a pesar de la subida de precios, es lógico pensar que éste se aproveche de ello escogiendo los más altos. El empresario sólo dejara de subir los precios y elegirá uno en concreto si cambian sus expectativas y anticipa que la curva de la demanda es más bien elástica por encima de tales precios. Estas expectativas respecto a las partes elásticas e inelásticas de la curva de demanda no cambian para nada cuando el empresario se enfrenta a los impuestos. Lo que se espera ahora es que si sube el precio se producirán pérdidas. Y esto impide defender la idea de que el empresario pueda escapar de la carga de los impuestos. De hecho, si como consecuencia de la oferta reducida el precio aumenta, este movimiento hacia arriba será relativo a la parte elástica de la curva de la demanda, por lo que el empresario deberá pagar todos los costes en forma de unos menores ingresos. Cualquier otra conclusión es errónea. Sólo si el empresario espera que ocurra un cambio en la demanda junto con una subida de impuestos podría éste cambiar su precio sin incurrir en pérdidas. Si el empresario esperase un aumento de la demanda, por ejemplo, tal que ahora habrá una parte inelástica en vez de elástica en la curva de la demanda por encima del precio actual, éste podrá subirlo sin castigo. Aquí no se trata de que el empresario esté de hecho pasando el coste adicional de los impuestos a los consumidores. Esto se debe más bien a un incremento de demanda. Con o sin impuesto, el empresario habría actuado de la misma manera. El impuesto no tiene que ver con los cambios de precio. En cualquier caso, el impuesto debe ser pagado exclusivamente y de forma completa por los fabricantes de productos por los que se pagan impuestos.^[15]

II.

No hay duda de que, entonces, los impuestos siempre reducen la producción, y con ella, el nivel de vida de los consumidores. No hay forma de huir de la conclusión de que los impuestos son un medio de obstrucción a la formación de la riqueza y que crea, por tanto, un empobrecimiento relativo.

Esto me lleva a mi segundo tema: los aspectos sociológicos de los impuestos. Si los impuestos son un instrumento para la destrucción de la formación de capital, entonces surge de forma inmediata la acuciante cuestión de cómo explicar que haya impuestos; que cada vez estos sean mayores; que hayamos experimentado, en particular durante los últimos cien años, un incremento progresivo, no sólo absoluto sino, también relativo, de los impuestos; y que las instituciones que lideran este proceso, los Estados-impuesto del mundo occidental, hayan asumido simultáneamente posiciones cada vez más poderosas en el ámbito de la política internacional, dominando cada vez más al resto del mundo.

Con estas preguntas uno deja el reino de la teoría económica. La economía responde a la cuestión «¿Cuáles son las consecuencias de introducir un impuesto?» y deduce la respuesta de un entendimiento conjunto del significado de la acción humana y la recaudación de impuestos como un tipo particular de acción. ¿Por qué son los impuestos el objeto de la psicología, la historia o la sociología? La Economía, o más bien, la praxeología, reconoce que todas las acciones están determinadas por ideas, correctas o incorrectas, buenas o malas. Pero no intenta explicar cuáles son estas ideas y cómo la gente llega a ellas o las cambia. En su lugar, asume que están dadas e intenta explicar las consecuencias lógicas que surgen de actuar sobre ellas, sean cuales sean. La Historia y la Sociología se preguntan cuáles son estas ideas, cómo llega la gente a hacerlas suyas y por qué ésta actúa de la manera en la que lo hace.^[16]

En un nivel más abstracto, la respuesta a la pregunta de por qué cada vez hay más impuestos es: la causa subyacente para esto es un lento pero dramático cambio en el ideal de justicia que ha tenido lugar en la opinión pública.

Permitidme explicar esto. Uno puede adquirir propiedad mediante la apropiación originaria, producción y contratación, o mediante la expropiación y explotación de los productores o contratantes. No hay otra manera.^[17] Ambos métodos son consustanciales al hombre. Junto con la producción y la contratación siempre ha habido un proceso de adquisiciones de propiedad no productivo ni contractual. De la misma manera en la que las empresas productivas pueden convertirse en grandes firmas y corporaciones, el negocio

de expropiar y explotar puede expandirse y convertirse en gobiernos y Estados.^[18] Que los impuestos como tales existan y que haya una tendencia hacia una mayor cantidad de impuestos no deberían ser una sorpresa, ya que el apropiarse de algo de forma no productiva ni contractual es algo tan antiguo como el concepto de producción y todos —el explotador ciertamente no menos que el productor— prefiere unos ingresos más altos a otros más bajos.

La pregunta decisiva es esta: ¿qué controla y restringe el tamaño y crecimiento de dicho negocio?

Debería estar claro que las restricciones al tamaño de las firmas en el negocio de expropiar a productores y contratantes son categóricamente diferentes de aquellas que limitan el tamaño de las firmas involucradas en intercambios productivos. A diferencia de lo enunciado por la escuela de la elección pública, el gobierno y las empresas privadas no llevan a cabo el mismo negocio. Ambos se hallan involucrados en tipos de operaciones categóricamente diferentes.^[19]

El tamaño de una empresa productiva está limitado, de un lado, por la demanda de los consumidores (que impone un límite definido a los ingresos totales que se pueden obtener) y por otro lado, por la competición con otros productores, que continuamente fuerza a cada firma a operar con los costes más bajos posibles si quiere permanecer en el negocio. Para que una empresa crezca en tamaño, debe satisfacer las necesidades del consumidor más urgentes de la forma más eficiente. Sólo las compras voluntarias sostienen el tamaño de estas empresas y agrupaciones.

Las limitaciones en otro tipo de firma, el Gobierno o el Estado, son totalmente diferentes. Por un lado, es absurdo decir que su tamaño esté determinado por la demanda en el mismo sentido que el tamaño de una empresa privada está determinado por la misma. Uno no puede decir, por más imaginación que uno tenga, que los apropiadores, productores y contratantes que deben desprenderse de parte de sus activos en favor de un gobierno hayan pedido sus servicios. En su lugar, deben ser obligados a aceptarlo, y esto es prueba conclusiva del hecho de que este servicio no tiene demanda en absoluto. Así, la demanda no puede considerarse un límite al tamaño del Estado. De hecho, el Estado crece en abierta *contradicción* con la demanda.

El Estado no está constreñido de la misma manera por la competición que las empresas privadas. A diferencia de estas firmas, el Estado no tiene por qué mantener costes de operación al mínimo, sino que puede operar a mayores costes al poder transferirlos a sus competidores vía los impuestos o las

regulaciones. Así, el tamaño del Estado tampoco puede considerarse como limitado por la competición de los costes. De hecho, el Estado crece a pesar del hecho de que *no* sea rentable.

Esto, no obstante, no implica decir que el tamaño del Estado no tenga límites y que todas las fluctuaciones históricas del tamaño de los Estados sean aleatorias. Tan sólo afirmo que las limitaciones de la firma «gobierno» son de otro tipo.

En vez de verse limitado por el coste y la demanda, el crecimiento de una firma explotadora se halla constreñido por la opinión pública:^[20] este tipo de empresa no recibe apoyo voluntario, sino que por su propia naturaleza emplea la coacción. En el otro lado de la misma moneda, la coacción implica crear víctimas, y las víctimas no son partidarias del Estado sino que se resisten activa o pasivamente al crecimiento del mismo. Es concebible que esta resistencia pueda ser destruida por la fuerza en el caso de que un hombre, o un grupo de hombres, explote a otro hombre, o otro grupo del mismo tamaño. No es concebible, no obstante, imaginar que sólo la fuerza pueda eliminar la resistencia en el caso típico de pequeñas minorías controlando sus negocios de expropiar y explotar a una población de decenas, centenas o miles de veces su tamaño.^[21] Para que esto ocurra, tal firma debe tener apoyo público además de poder disponer de su fuerza coactiva. Una mayoría de la población debe aceptar sus operaciones como legítimas. Esta aceptación puede variar desde el entusiasmo activo hasta la resignación pasiva. Pero debe haber aceptación en el sentido de que la mayoría debe haber abandonado la idea de resistir activa o pasivamente ante cualquier intento de adquirir propiedades de forma no productiva o contractual. En vez de indignarse ante tales acciones, de mostrar desprecio por aquellos que se involucran en ellas, y no hacer nada para ayudarles a tener éxito (por no hablar de obstruir activamente su labor), debe de haber una mayoría que los apoye activa o pasivamente. Sólo desde esta óptica puede explicarse cómo la minoría gobierna a la mayoría. Una opinión pública favorable al Estado debe contrabalancear la resistencia de los propietarios victimizados hasta el punto de que la resistencia activa parezca fútil.

La opinión pública también impone un límite al tamaño del Estado en otro sentido. Cada firma del negocio de expropiación a gran escala de propiedad debe aspirar de modo natural a establecerse como monopolio en un territorio definido, ya que uno sólo puede prosperar en tal negocio mientras haya algo que expropiar. No obstante, si se permite la competición en el negocio de

expropiar, entonces no habría nada que coger. Así que, para permanecer en el negocio, uno debe poder establecerse como monopolio.

Incluso si no hay competición interna, aún existe la competición entre gobiernos operando en territorios *diferentes* y esta competición impone severos límites al tamaño del Estado. Por otro lado, esto abre la posibilidad de que la gente vote con los pies contra un gobierno y abandone su territorio si percibiese otros territorios como garantes de condiciones de vida menos explotadoras. Naturalmente, cada Estado debe ver esto como un problema crucial, ya que literalmente vive a costa de la población, y la pérdida de población es por tanto una pérdida de ingresos potenciales para el Estado.^[22] Nuevamente, el estado de la opinión pública es de gran importancia para mantener el sistema de explotación. Sólo si el Estado tiene éxito en generar la impresión en el público general de que su propio territorio sale ganando al compararlo con otros, podrá asegurar y expandir su posición.

La opinión pública también juega un papel decisivo en el caso de la agresión entre Estados. Aunque no es una necesidad lógica, la naturaleza del Estado hace altamente probable (no sólo por el citado problema de movimientos de población) el hecho de verse involucrado en agresiones contra un territorio «extranjero», o que deba defenderse de la agresión ejercida por otros Estados.^[23] Más aún, para emerger victorioso de guerras entre Estados o eventos similares, un Estado debe controlar los recursos económicos suficientes (en términos relativos) como para poder sostener sus operaciones. No obstante, estos recursos sólo pueden ser provistos por una población productiva. Así, para asegurar los medios necesarios para ganar guerras y evitar una caída de la producción durante las mismas, la opinión pública vuelve a ser una variable decisiva para controlar el tamaño del Estado. Sólo si existe apoyo popular para la guerra contra otros Estados puede ésta llevarse a cabo y tener más posibilidades de ser ganada.

Finalmente, la opinión pública limita el tamaño del Estado de una tercera manera. Mientras que el Estado mantiene su posición vis a vis con la población explotada a través de la coerción y la gestión exitosa de la opinión pública, para mantener éste su orden interno, que regula las relaciones entre las diversas ramas del gobierno y sus empleados, el Estado no tiene nada a su disposición salvo la opinión pública, ya que claramente no existe nadie fuera del mismo que pueda forzarle a cumplir sus propias reglas internas. En su lugar, su respeto debe conseguirse exclusivamente a través de una opinión pública favorable entre los funcionarios públicos que se encuentran en las diversas ramas del Estado.^[24] Esto es, ningún presidente puede coaccionar a

general alguno para que éste vaya a la guerra —de hecho, la fuerza física probablemente esté del lado del general—; y el general a su vez no puede coaccionar a sus soldados para que luchen y maten —de hecho, estos podrían aplastarle en cualquier momento. El presidente y el general sólo pueden tener éxito gracias a una opinión pública doméstica favorable, y sólo mientras al menos la mayoría de los trabajadores estatales apoyen sus acciones como legítimas. Si una gran mayoría de empleados públicos, pertenecientes a las distintas ramas del Estado, se opusiesen de forma estricta al cumplimiento de una política presidencial concreta, ésta no podría llevarse a cabo de forma adecuada. El general que crea que sus tropas consideran la guerra como ilegítima, o que piense que el congreso, el IRS (recaudadores de impuestos), la gran mayoría del profesorado público y los llamados servicios sociales consideran tales acciones como indignantes y merecedoras de oposición, se enfrentaría a una tarea imposible incluso si él mismo recibiese la orden presidencial.^[25]

Con la opinión pública, en vez de condiciones de demanda y costes, identificada como fuerza que restringe el tamaño del Estado, volveré a mi explicación inicial del fenómeno de la creciente presión fiscal como un «simple» cambio en las ideas predominantes.

Si es la opinión pública la que en última instancia limita el tamaño de una firma explotadora, entonces está justificada una explicación de su crecimiento en términos puramente ideológicos. De hecho, cualquier otra explicación que no se establezca en función de los cambios ideológicos, sino de cambios en condiciones «objetivas», debe ser considerada errónea. El tamaño del Estado no aumenta por cualquier causa objetiva que las ideas no controlen, y ciertamente no debido a que haya una demanda por el mismo. El Estado crece porque las ideas que prevalecen en la opinión pública sobre lo justo y lo que está mal han cambiado. Lo que antes era considerado por la opinión pública como indignante y que debía ser tratado como tal, se ha ido convirtiendo progresivamente en algo aceptado y del todo legítimo.

¿Qué ha ocurrido con la idea de justicia y la opinión pública en general?
[26]

Tras la caída del Imperio Romano, la Europa Occidental cayó gradualmente en un sistema altamente anárquico de gobierno basado en territorios gobernados por señores feudales a pequeña escala. Gracias a esta anarquía internacional que tendía a reducir el poder individual de cada gobierno y facilitar los movimientos de población,^[27] el instinto humano (que bebía de la fuente de inspiración que manaba del derecho y la ley natural, lo

cual emergió como una teoría cada vez más poderosa dentro de la élite intelectual de la Iglesia católica) de que sólo la propiedad privada era compatible con la propia naturaleza racional del hombre comenzó a tomar fuerza por primera vez.^[28] Se desarrollaron pequeños centros donde el poder gubernamental se hizo retroceder en un grado hasta entonces desconocido: las ciudades del norte de Italia, las de la Liga Hanseática, como Lübeck o Hamburgo, y las de Flandes y los Países Bajos, en particular Antwerp y Ámsterdam. Allí, las ideas feudales de servidumbre y de una sociedad jerárquicamente estratificada de clases rígidas y separadas fueron suplantadas por la opinión pública que apoyaba la libertad, la igualdad, los derechos de propiedad y las relaciones contractuales. Esta opinión pública fue ganando impulso con el flujo continuo de población, inspirada ésta en ideas similares y atraída por la inigualable prosperidad que la libertad estaba demostrando capaz de producir.^[29]

No obstante, las ideas de la racionalidad humana, libertad y propiedad privada aún no estaban del todo desarrolladas. Localizadas en unas pocas áreas dispersas, los poderes feudales más o menos distantes que naturalmente reconocían tales enclaves como una amenaza para su propia estabilidad comenzaron a reunir fuerzas. Al consolidar sus territorios a través de un largo proceso de luchas interfeudales y de guerra a gran escala, concentrando y centralizando sus fuerzas, estos pudieron tener éxito al aplastar la idea de libertad que en unos pocos lugares competía con ellos, y reimponer su gobierno explotador sobre tales áreas con mayor fuerza. La edad del absolutismo había comenzado, y con éste, la edad de la superpotencia feudal, la monarquía, que centralizó con éxito el sistema de explotación feudal sobre territorios que por primera vez alcanzaron el tamaño de los Estados-nación modernos. Con el asentamiento del absolutismo, los territorios competitivos de las ciudades libres fueron una vez más forzados al declive y estancamiento económico, que en algunos casos duró siglos.^[30]

Pero esta victoria no derrotó a las ideas de libertad y propiedad privada. Al contrario, estas ideas cada vez alcanzaron mayor difusión e inspiración entre la opinión pública. Influenciados por el continuo avance de la tradición del derecho natural, otra tradición intelectual secularizada emergió y cautivó las mentes: la tradición de lo que luego se conocería como liberalismo clásico y que se centraba de una manera más decisiva alrededor de la idea de la libertad individual y la propiedad privada, y que trataba de dar cuenta de su justificación intelectual.^[31] Además, estimulado por las recientes experiencias de prosperidad incomparable lograda en condiciones de libertad y

contractualismo, el desarrollo del pensamiento económico logró grandes avances. Las entonces ortodoxas doctrinas estatistas del mercantilismo, cameralismo y *Polizeiwissenschaft* fueron intelectualmente demolidas por un creciente número de economistas políticos de nuevo cuño que sistemáticamente explicaron, en gran profundidad y de forma comprensible, el rol indispensable de la propiedad privada y el contractualismo en el proceso de producción y formación de riqueza, y que defendían, por supuesto, una política radical de *laissez faire*.^[32]

Desde 1700 en adelante, la opinión pública quedó cautivada por estas ideas hasta tal punto de que aparecieron síntomas revolucionarios en las monarquías absolutistas de Europa Occidental. Inglaterra ya había atravesado una serie de revoluciones durante el siglo XVII que habían acabado con los poderes del Estado absolutista. El siglo XVIII terminó con los eventos cataclísmicos de las revoluciones americana y francesa. Entonces, hasta mediados del XIX, una serie de constantes levantamientos redujeron de forma progresiva la explotación gubernamental hasta sus mínimos históricos en toda Europa Occidental.

La idea que había conquistado la opinión pública y que había hecho posible esta reducción del poder gubernamental era que la libertad individual y la propiedad privada son justas, auto-evidentes, naturales, inviolables, y sagradas, y que cualquier infractor de tales derechos, sea un gobierno o un individuo, debería ser considerado y tratado como un bandido.

Con cada paso exitoso encaminado hacia la liberación, el movimiento se hacía cada vez más fuerte. Además, la llamada Revolución Industrial que había sido guiada bajo la luz de estos cambios ideológicos, dando así luz a niveles de crecimiento económico desconocidos hasta entonces, sustentando por vez primera una población constantemente creciente y elevando gradualmente el nivel general de vida, creó un optimismo sin límites.^[33] No nos equivocamos al afirmar que el feudalismo y despotismo absolutista todavía se encontraba bastante extendido en Europa Occidental incluso durante la primera mitad del XIX cuando la ideología de la libertad, la propiedad privada y el individualismo alcanzaron su máximo nivel de popularidad, pero el progreso hacia esta progresiva erosión del poder de explotación gubernamental y hacia la libertad y la prosperidad económica eran ya imparables.^[34] Además, ahora existía una América independiente, libre del pasado feudal y con apenas gobierno, que asumía un rol similar al de las ciudades libres: de servir como fuente de inspiración ideológica y foco de atracción pero a mayor escala.^[35]

Hoy, poco queda de esta ética de la propiedad privada y su brecha mantenida frente al gobierno. Aunque ahora tienen lugar a mucha mayor escala, las expropiaciones gubernamentales normalmente se consideran como legítimas. Ya no hay una opinión pública general que considere al gobierno como una institución antisocial basada en la coerción y la adquisición ilegítima de propiedad. Ya no se considera moralmente despreciable propagar, o peor aún, participar activamente en el cumplimiento de actos de explotación, y la opinión pública ya no mantiene la distancia respecto de esas personas que incurran en tales actos.

Al contrario, en vez de ser objeto de mofa o ser recibidos con hostilidad e indignación, tales personas son respetadas como hombres decentes y honestos. El político que apoya activamente la continuación del sistema actual de imposiciones y regulaciones, o que incluso pide su ampliación, es tratado en todas partes con respeto en vez de con desdén. El intelectual que justifica los impuestos y controles ante el público, recibe el reconocimiento de un gran pensador ante la opinión pública en vez de ser visto como un fraude intelectual. El agente del IRS se considera que hace un trabajo tan legítimo como el tuyo o el mío y no como un canalla que nadie quiere como familiar, amigo o vecino.

¿Cómo ha podido el Gobierno lograr tal hazaña y hacer cambiar la opinión pública tal que le permitiese eliminar las restricciones impuestas a su tamaño y permitirle (y aún sigue permitiendo) crecer en términos absolutos y relativos?^[36]

No hay duda de que el elemento clave en este cambio de la opinión pública que empezó a arraigar en la Europa Occidental a mediados del XIX, y a comienzos del XX en los EE UU, y después en todo el mundo tras la Primera Guerra Mundial^[37] ha sido la aparición —implícita o explícitamente— de nuevas ideologías sobre el Estado que gustan del público.

De hecho, los Estados siempre han sido conscientes de la importancia decisiva de las ideologías pro-Estado para estabilizar e incrementar su capacidad de explotación sobre la población, y al saberlo, éstos siempre han intentado ejercer su control sobre las instituciones educativas. Que los políticos den especial importancia a una «correcta» formación ideológica, o que éstos se empeñen con lo que les queda de fuerzas en la destrucción de toda institución independiente de aprendizaje y su subordinación al monopolio del Estado, no es algo que nos deba extrañar. Así, para mantener estos la iniciativa en esta batalla intelectual por las ideas, ya desde mediados del XIX se ha producido un constante proceso de nacionalización o

socialización de las escuelas y universidades (con uno de los ejemplos más recientes en el intento fallido del gobierno de Mitterrand de aplastar a las escuelas católicas de Francia) que ha ido parejo a un aumento paulatino del periodo de escolarización obligatoria.^[38]

Y sin embargo, al señalar esto y poner en evidencia la relación, cada vez más estrecha, entre los intelectuales y el Estado,^[39] con la consiguiente reinterpretación de la historia en función de esta u otra ideología estatista, se resalta si cabe aún más el problema. Cuando uno oye hablar de la toma estatal del sistema educativo, ¿no nos deberíamos de preguntar de inmediato cómo se ha llegado a esta situación si la opinión pública era tan favorable a la ética de la propiedad privada?! Tal poder sobre el sistema educativo presupone un cambio en la opinión pública. ¿Cómo, entonces, se ha logrado esto, especialmente, si tenemos en cuenta que tal cambio implica la aceptación de ideas manifiestamente erróneas y que difícilmente pueden ser explicadas como un proceso motivado endógenamente de avance intelectual?

La intuición nos parece dar a entender que tal cambio hacia la falsedad requiriere en verdad de la introducción de fuerzas exógenas: una ideología, si es auténtica, es capaz de sostenerse a sí misma en función de su valor de verdad sin más. Una que sea falsa necesita del apuntalamiento externo de otra ideología que tenga un efecto tangible y señalable sobre la población para poder generar y mantener un clima de corrupción intelectual constante.

Son precisamente estos factores que sustentan la ideología los que uno debe tener en cuenta para entender el declive de la ética de la propiedad privada y el correspondiente auge del estatismo en los últimos 100 o 150 años.^[40]

Paso ahora a señalar cuatro de estos factores y explicar su función corruptora para la opinión pública. Se trata aquí de cambios en la estructura organizacional del Estado. El primero es el ajuste estructural estatal desde un Estado policial a uno redistributivo (el prototipo del tal cambio es la Prusia de Bismarck). En vez de una estructura gubernamental que está caracterizada por una pequeña clase dominante que usa sus propios recursos para el consumo propio o de su gobierno, o para mantener sus propios ejércitos y fuerzas policiales, los Estados ahora se involucran en políticas que tratan de comprar apoyo fuera del propio aparato gubernamental. A través de un sistema de transferencias, concesión de privilegios a clientes especiales y la producción estatal de ciertos bienes «civiles» y servicios (como la educación), la población se vuelve progresivamente dependiente del Estado. La gente que se halla fuera del propio aparato estatal tiene un interés específico en que el

Estado siga existiendo, y se vería perjudicada, al menos en el corto plazo, si el Gobierno perdiese parte de su poder. Naturalmente, esta dependencia tiende a reducir la resistencia frente al Estado e incrementa su apoyo. La explotación puede seguir pareciendo condenable, pero lo parece menos si uno, en algunos ámbitos, es el benefactor legal de tales acciones.

Es precisamente gracias a la influencia que los Estados tienen sobre la opinión pública, que estos se involucran cada vez más en todo tipo de políticas redistributivas. La proporción del gasto social comparado con el gasto militar y el consumo interno del gobierno siempre van en aumento. Estos últimos gastos puede que hayan subido en términos absolutos en los últimos tiempos, y de hecho lo han hecho prácticamente en todas partes, pero pierden importancia cuando se comparan con los gastos dedicados a fomentar medidas redistributivas.^[41]

Dependiendo de las condiciones particulares de la opinión pública, tales políticas redistributivas normalmente pertenecen a una de dos clases y frecuentemente, como en el caso de Prusia, a ambas: por un lado, la *Sozialpolitik* de las llamadas reformas del bienestar normalmente postula la redistribución de ingresos desde los que «tienen» (a partir de los productores) hasta los que «no tienen», y por otro lado, una serie de cartelizaciones empresariales y regulaciones, que normalmente implican la redistribución a partir de las empresas que «no tienen» o «aún no tienen» hacia las ya establecidos que «sí tienen». Con la introducción de la *Sozialpolitik*, se apela a los sentimientos igualitaristas, la población puede ser corrompida al aceptar la explotación estatal a cambio de los «derechos sociales» que otorga el Estado. Con la introducción de una política de cartelización empresarial y regulaciones uno apela a sentimientos conservadores, particularmente entre el *establishment* burgués, y puede lograrse que estos acepten las expropiaciones no contractuales del Estado a cambio del mantenimiento de su propio *statu quo*. El socialismo igualitarista y el conservadurismo son pues transformados en ideologías estatistas. Compiten entre sí en el sentido de que promueven diferentes patrones de redistribución, pero sus esfuerzos competitivos convergen y se integran para apoyar de forma conjunta al estatismo y su sistema de redistribución.

El segundo ajuste estructural que hace retroceder a la ética de la propiedad privada es un cambio en las constituciones de los Estados. En respuesta al desafío de la ética de la propiedad privada, los Estados cambiaron sus constituciones para dejar de ser autocracias monárquicas u oligarquías aristocráticas y pasar al modelo más familiar de la llamada democracia

liberal.^[42] En vez de ser una institución que limita la entrada en el aparato de gobierno a través de un sistema de castas aristocrático, el Estado adopta ahora una constitución que abre cualquier posición de gobierno a cualquiera y que concede los mismos derechos universales de participación en las políticas de gobierno. Todos —y no sólo la «nobleza»— pueden ahora participar legalmente en el Estado, lo que reduce en consecuencia todo movimiento contestatario de protesta. Si bien es cierto que la explotación y la expropiación pueden parecer malas a simple vista, lo cierto es que lo parecen menos, siendo humanos como somos, una vez que se le da a uno la oportunidad de participar en este proceso. Allí donde las ambiciones de poder dentro del público general se habían visto antes frustradas, ahora hay un hueco institucional para ellas.

Al pagar el precio de democratizar su constitución, el Estado corrompe partes sustanciales de la opinión pública, que acaba perdiendo de vista el hecho fundamental de que un acto de explotación y expropiación es a todas luces lo mismo sin importar cómo y quién lo decida y ejecute. El Estado engaña al pueblo para que éste acepte la idea de que tales actos son legítimos mientras a uno se le garantice tener cierto poder de decisión sobre ellos y a uno se le permita participar en la selección del personal estatal.^[43]

Esta función corruptora de la democracia entendida como estímulo que impulsa el resurgir del poder estatal, ha sido descrita de forma sobresaliente por Bertrand de Jouvenel:

Desde el siglo XII hasta el XVIII, la autoridad gubernamental creció constantemente. El proceso era entendido por todos aquellos que lo viesen ocurrir; éste los incitaba a una protesta constante y a una reacción violenta. Posteriormente, su crecimiento ha continuado a un ritmo acelerado, y su extensión ha traído un correspondiente aumento de la guerra. Ahora ya no entendemos el proceso, ya no protestamos, ya no reaccionamos. Esta pasividad nuestra es algo nuevo, provocada por la pantalla de humo con la que el Poder se ha rodeado. Antes podía verse, manifiesto en la persona del rey, que no negaba ser el amo que era, y cuyas pasiones humanas eran discernibles. Ahora, enmascarado en el anonimato, éste afirma no tener ninguna existencia de por sí, y ser ni más ni menos que un instrumento impersonal que carece de la pasión de la voluntad colectiva. Pero esto no es más que una ficción... Hoy, como siempre, el Poder está en manos de un grupo de hombres que controlan los centros de poder... Todo lo que ha cambiado es que ahora es fácil para los gobernados cambiar a los que ejercen el Poder. Desde un punto de vista, esto debilita al Poder, porque las voluntades que controlan la vida de una sociedad pueden, a discreción de la sociedad, ser reemplazadas por otras voluntades en las que se confía más. Pero abriendo el acceso al Poder a talentos más ambiciosos, esta disposición hace la extensión del poder más fácil. Bajo el *ancien régime*, la gente, que no tenía oportunidad de controlar una porción del Poder, denunciaba rápidamente sus abusos. Ahora, por otro lado, cuando cualquiera es potencialmente un ministro, nadie se preocupa de recortar un cargo al que él mismo aspira algún día, o sabotear una máquina que él mismo plantea usar cuando llegue su turno. Así pues resulta que en los círculos políticos de la sociedad moderna hay una gran complicidad en los hilos del Poder.^[44]

Los otros dos ajustes hechos por el Estado para compensar su baja popularidad y crecer hasta su tamaño actual tienen que ver con las relaciones interestatales. Como ha explicado de Jouvenel, los Estados y explotadores monopolistas tienden a involucrarse en guerras interestatales. Con su poder de explotación interno bajo mínimos, su deseo de compensar estas pérdidas mediante la expansión externa también aumenta. Sin embargo, este deseo se ve frustrado por una falta de apoyo interno. El apoyo es creado a través de una política de redistribución, regulación industrial y democratización. (De hecho, los Estados que no adopten estas medidas ¡están condenados a perder en cualquier guerra que se prolongue!). Este apoyo es usado como punto de partida para lograr los deseos expansionistas del Estado.

Este apoyo recién logrado se aprovecha del hecho de que la redistribución, la regulación y la democratización implican una mayor identificación de la población con un Estado en concreto, y por lo tanto, conduce automáticamente a un incremento de las actitudes antagonistas respecto a los «extranjeros» y se materializa en la actitud hostil de los productores privilegiados por el Estado frente a la competición «extranjera». Este apoyo es transformado por el Estado y sus defensores intelectuales en la exaltación de los nacionalismos y provee el marco intelectual para la incorporación de sentimientos socialista-igualitaristas, conservadores y democráticos.^[45]

Es con el respaldo de ese nacionalismo que los Estados comienzan su etapa expansionista. Durante un siglo, una serie casi ininterrumpida de guerras y expediciones imperialistas se han dado lugar, cada cual más brutal y destructiva que la anterior, culminando en la Primera y Segunda Guerra Mundial, pero sin terminar con éstas. En nombre de la nación socialista, conservadora o democrática y mediante la guerra, los Estados han extendido sus territorios hasta lograr tamaños tales que si se los compara con los del Imperio Romano, éste parecería insignificante; y en su proceso, estos han exterminado o conquistado a un creciente número de naciones culturalmente diferentes.^[46]

No obstante, no sólo la expansión externa del poder estatal es consecuencia de la ideología nacionalista. La guerra como consecuencia natural del nacionalismo también constituye una forma de consolidación de los poderes internos estatales de explotación y expropiación. Las guerras también representan una situación de emergencia interna, y tal emergencia requiere, y parece justificar, la aceptación de un control estatal cada vez mayor sobre su propia población. Tal aumento del control mientras dure la

emergencia se reduce en tiempos de paz, pero nunca a niveles anteriores a la guerra. En su lugar, cada guerra victoriosa (y sólo los gobiernos victoriosos pueden sobrevivir) es usada por el gobierno y sus intelectuales para propagar la idea de que sólo gracias a la alerta nacionalista y a los poderes superiores del gobierno es que se ha podido vencer a los «agresores extranjeros» y salvar así a la nación, y que esta receta exitosa debe mantenerse para estar preparados para la siguiente emergencia. Guiados por el nacionalismo «dominante» del momento, el éxito de cada guerra siempre termina materializándose en la consecución de un nuevo sistema de control o gobierno en tiempos de paz, y con ello se refuerza el apetito gubernamental para implementar una nueva emergencia internacional que sea fácilmente superable.^[47]

Cada nuevo periodo de paz significa un nuevo máximo en la intromisión estatal en comparación al anterior: que se dio de forma interna por medio del aumento de las restricciones en la serie de decisiones que los propietarios pueden tomar respecto de su propiedad; y externamente, en lo que a las relaciones externas se refiere, bajo la forma de mayores barreras al comercio y severas restricciones de los movimientos de población (especialmente a la emigración e inmigración). Esto último está basado en una mayor discriminación contra los extranjeros y el comercio exterior, una paz en esas condiciones siempre encierra la semilla del siguiente conflicto internacional, o a presionar a los gobiernos afectados para negociar tratados bilaterales o multilaterales que cartelizan sus respectivas estructuras de poder y que permiten explotar y expropiar a sus poblaciones de forma conjunta.^[48]

Finalmente, el cuarto ajuste es consecuencia de los otros tres, que de nuevo tiene su raíz en el continuo proceso de competición interestatal, crisis y guerras. Este proceso es menos culpa del Estado que las políticas de redistribución, la democratización y el militarismo —de la misma manera que el hecho de que haya competición interestatal no es algo causado por el Estado. En su lugar, expresado en términos eminentemente hayekianos, se trata aquí de una consecuencia imprevista del hecho de que, a falta de que un Estado que domine todo el mundo (¡que por supuesto es el sueño de cualquier Estado!), la existencia de otros Estados ejerce una importante restricción al tamaño y estructura de cada uno de los mismos.

Ya sea de forma intencionada o no, este ajuste estructural debe tenerse en cuenta si uno quiere comprender el desarrollo que ha llevado al presente mundo de estatismo social. Sólo mencionando este ajuste en cuestión

podemos responder a la pregunta de por qué el Estado-*impositivo*, de forma específica, ha logrado su gran extensión.

Es fácil explicar cómo a través de una serie de guerras nacionalistas durante los siglos XIX y XX los Estados de Europa Occidental y Norteamérica han podido dominar el resto del mundo y dejar su impronta en él. A pesar del creciente relativismo cultural, la razón para este simple hecho es que esos Estados fueron el producto de sociedades con una tradición intelectual superior —el racionalismo occidental— con sus ideas centrales sobre la propiedad individual y la propiedad privada, y que esta tradición sentó las bases para la creación de la riqueza económica posterior. Debido a la inspiración obtenida a partir de tales principios, no es sorprendente que estos Estados pudiesen batallar contra los todos demás y salir victoriosos.

También es obvio por qué, con la señalada excepción de algunos países del Pacífico, muchos de estos Estados derrotados y reconstituidos no-occidentales han fallado estrepitosamente en mejorar su estatus internacional o compararse al de los Estados occidentales, y en particular han fallado en hacerlo tras independizarse políticamente del imperialismo occidental. Sin una tradición endógena de racionalismo y liberalismo de la que hablar, no cabe duda de que tales Estados se sintieron inclinados de forma natural a adoptar las ideologías «victoriosas» del socialismo, el conservadurismo, el democratismo y el nacionalismo, las mismas ideologías a las que la élite intelectual de estos países habían sido expuestos durante sus estudios en las universidades de Oxford y Cambridge, Londres, Berlín, Harvard y Columbia. Como es normal, una mezcla de estas ideologías estatistas sin limitar por una tradición significativa basada en la propiedad privada, representa una receta para el desastre económico, y tal hecho descarta la posibilidad de tener un rol prominente en la política internacional.^[49]

¿Pero —y la respuesta a esto es menos evidente— y si los Estados occidentales combatiesen unos contra otros? ¿Qué determinaría la victoria en estos conflictos y qué causaría la derrota?

Naturalmente, la redistribución, democratización y el nacionalismo no pueden volver a citarse aquí, porque asumimos que estos Estados ya han adoptado tales políticas para mantener estabilidad interna y prepararse para la guerra interestatal de modo previo. En vez de eso, de la misma manera en la que la tradición relativamente fuerte de la propiedad privada ha sido la responsable del dominio de estos Estados sobre el mundo no-occidental, *ceteris paribus*, la responsable por su éxito a largo plazo en la lucha por la supervivencia estatal ha tenido su raíz en la políticas de tipo más bien liberal.

Entre ellos, aquellos Estados que han ajustado sus políticas de redistribución interna para restar importancia a las políticas fiscales conservadoras y dársela a las políticas socialistas de impuestos, han tendido a superar a sus competidores en la arena de la política internacional.

Las regulaciones a través de las cuales los Estados obligan o imponen ciertos intercambios entre dos o más personas, así como los actos impositivos, son violaciones de los derechos de propiedad privada. Al perseguir ambos tipos de políticas de redistribución, los dirigentes estatales aumentan sus propios ingresos a costa de la correspondiente reducción de los ingresos de otras personas. No obstante, aunque éstas no sean menos destructivas para la producción que los impuestos mismos, las regulaciones tienen la peculiar y paradójica característica de requerir el control estatal sobre los recursos económicos para poder hacerlas cumplir, pero sin aumentar al mismo tiempo la cantidad de recursos a disposición del Estado mismo. En la práctica, esto quiere decir que las regulaciones requieren el control estatal sobre el gasto público, y sin embargo, las regulaciones no producen ingresos monetarios para el Estado, sino tan sólo ingresos en forma de saciar su hambre de poder (como cuando A prohíbe a B y C comerciar de forma beneficiosa para ambos sin ganar nada a cambio). Por otro lado, los impuestos y una redistribución de los ingresos fiscales según el principio de «desde Pedro a Pablo» aumentan los medios económicos a disposición del gobierno al menos gracias a su «cuota de servicio», pero no produce más satisfacción (aparte del mayor poder adquisitivo de los Pablos) que la de poseer ciertos recursos económicos y poder gastarlos según los propios designios.^[50]

Claramente, los conflictos interestatales y la guerra requieren de medios económicos, y más cuanto más frecuentes y largos sean tales eventos. De hecho, aquellos Estados que controlen los recursos económicos más abundantes y que más puedan invertir en el esfuerzo bélico, tenderán, *ceteris paribus*, a salir victoriosos. Así, dado que una política de impuestos, y de impuestos sin regulaciones, dan unos mayores ingresos monetarios al Estado que las políticas regulatorias, y de impuestos con regulaciones, los Estados deben, quieran o no, moverse hacia a una economía más desregulada en comparación con otros países, y hacia un Estado de meras cargas impositivas, para poder evitar la derrota internacional.

Es esta ventaja relativa en la política internacional del Estado impositivo sobre el Estado regulador la que explica el auge de los EE UU al rango de la mayor potencia imperial del mundo.^[51] También explica la derrota de Estados altamente regulatorios como la Alemania nazi y la Italia fascista, la relativa

debilidad de la URSS y sus aliados en comparación con la OTAN, y los recientes movimientos hacia la desregulación económica y mayores niveles de agresión imperialista de los gobiernos de Reagan, y en menor medida, de Thatcher.

Esto concluye mi análisis sociológico basado en la praxeología de la evolución del presente mundo estatista y el auge, en particular, del moderno Estado-impositivo. Sobre lo ya dicho permítaseme acabar con unos breves comentarios sobre cómo es posible superar este orden impositivo.

Decir que este orden de cosas no puede ser combatido con un simple boicot, tal y como podría hacerse con una empresa privada, porque una institución dedicada al negocio de expropiar y explotar nunca respeta el veredicto negativo de los boicots. Tampoco puede ser combatido contrarrestando la agresión estatal por medio de la fuerza, pues la violencia de Estado está apoyada por la opinión pública. Así que, para poder superarlo, se requiere de un cambio sustancial en la opinión pública. La ética de la propiedad privada —la idea de que la propiedad privada es una institución justa y el único medio de crear prosperidad económica, y la visión de que el Estado es una institución criminal destructiva para la creación de riqueza— debe ser revivida y capaz de inspirar con energía renovada los corazones y mentes de los hombres. Con el auge rampante de las ideologías estatistas del nacionalismo, democratismo y redistribucionismo (sea socialista o conservadora), esto bien puede parecer una batalla perdida. Sin embargo, las ideas han cambiado en el pasado y pueden volverlo a hacer en el futuro. De hecho, las ideas pueden cambiar instantáneamente.^[52] Y lo que es más, la idea de la propiedad privada tiene un atractivo decisivo: ella, y sólo ella, refleja verdaderamente la naturaleza humana como ser racional.^[53]

Banca, Estados-nación y política internacional: una reconstrucción sociológica del orden económico actual^[*]

I. DINERO Y BANCA

Para explicar la aparición del trueque, sólo hace falta rescatar una definición de egoísmo bien entendida. Mientras el hombre siga teniendo otros intereses y desee otros productos, éste siempre elegirá el trueque y la división del trabajo sobre la autosuficiencia.

El surgimiento del dinero puede explicarse a partir de una definición precisa de egoísmo, pues todo hombre que se halle integrado en una economía basada en el trueque y prefiera un mayor nivel de vida, siempre escogerá y apoyará un medio común de intercambio que sea aceptado por todos. Al elegir el dinero como medio de pago, resulta posible superar una restricción fundamental que toda forma de intercambio impone sobre el trueque, es decir, se trata de la doble coincidencia de intereses. Y es que el dinero facilita todos los intercambios. Mediante su uso, cada bien se convierte en intercambiable por cualquier otro, independientemente de que se dé o no esta doble coincidencia de intereses. Y el hecho de que el dinero facilite el intercambio de productos también aumenta el valor relativo de los mismos.

Si un hombre está integrado en una economía de intercambios, su propio interés le incita a buscar bienes que sean fácilmente intercambiables y que tengan las propiedades del dinero, es decir, bienes que sean fácilmente divisibles, durables, que sean fáciles de reconocer y transportar, y que sean escasos, demandando tales bienes, no para consumo propio, sino para emplearlos como medios de intercambio. Y también por propio interés, al

hombre le conviene escoger como su medio de intercambio aquel bien que sea más usado como forma de pago por parte de los demás. De hecho, una de las funciones del dinero es la de facilitar el comercio y posibilitar el intercambio, y por tanto, incrementar así el valor de los mismos bienes que se intercambian (hasta el punto de llegar estos a ser vistos como una parte fundamental e integrada en la propia economía de intercambios). Por tanto, cuanto más se use un bien como dinero, mejor cumplirá éste su función monetaria. Si se parte del egoísmo humano, el hombre siempre preferirá los medios de pago más extendidos frente a los menos generales o universales. Cuanto más común sea el uso del dinero, tanto más amplio será el mercado donde éste se integre, y tanto más racionales serán los cálculos de valor y coste que realice el individuo (si éste realmente quiere integrarse y maximizar sus ingresos), y mayores los beneficios que uno puede cosechar partiendo de la división del trabajo.^[1]

Empíricamente, por supuesto, el bien escogido por lo extendido de su uso fue el oro. Sin la coacción estatal, el oro volverá a ser elegido nuevamente en el futuro previsible como el bien que mejor cumple el papel del dinero. El egoísmo conduciría a todo el mundo a preferir oro —como medio universal de intercambio— frente a cualquier otra forma del dinero. Al objeto de integrarse a sí mismo y sus bienes en una economía de mercado, el hombre siempre preferirá el oro como unidad de caja frente a cualquier otro medio de pago, ya que la aceptación universal del oro representa la más completa expresión de los costes de oportunidad para el individuo, y por tanto, sirve como la mejor guía cuando se trata de incrementar la propia riqueza. Todos los demás medios de cambio acabarían en desuso, porque algo que sea inferior a las formas más extendidas de pago como el oro —es decir, las divisas nacionales de cada país— sería contradictorio respecto de la razón por la que se decidió adoptar el dinero como medio de pago en primer lugar. El dinero ha surgido a partir del egoísmo de un hombre que quiso aumentar su riqueza por medio de la integración en un mercado expansivo y de tendencia universal. Guiado el hombre por su propio interés, las divisas nacionales serían desplazadas y suplantadas por el oro, porque sólo el oro hace posible la completa integración económica y facilita el mercado internacional, cumpliendo por tanto la función última del dinero como medio más aceptado de pago.^[2]

La aparición de un dinero que cada vez es mejor que el anterior, y finalmente, de una forma universal de pago como el oro, libera las energías productivas que previamente permanecían frustradas e inactivas debido a las

restricciones impuestas por la doble coincidencia de intereses en los procesos de mercado (tal y como lo haría la existencia de varias divisas con tipos de cambio que pudieran fluctuar libremente). Con el trueque, la doble coincidencia de intereses limita todos los intercambios. Si los precios se expresaran en oro, los productos de mercado podrían llegar a los lugares más recónditos, y la demanda tendría lugar a un escala global sin las restricciones impuestas por la doble coincidencia de intereses. Esta es la razón de que se dinamicen los procesos de mercado —y el oro es el dinero que mejor los facilita. Con una mayor producción, el valor del dinero también crece; y el mayor poder adquisitivo del dinero reduce su demanda, la tasa de preferencia temporal del individuo (los tipos de interés originarios) y conduce a una mayor formación de capital. Con todo ello se pone en marcha una espiral creciente de desarrollo económico.

Este proceso sienta las bases para el surgimiento de los bancos como instituciones encargadas de gestionar el dinero. Por un lado, los bancos cubren la demanda creciente por custodios del dinero, su transporte y liquidación de las deudas. Por otro lado, estos también cumplen con una función de vital importancia al facilitar los intercambios entre el capitalista (ahorrador) y el empresario (inversor), lo que también hace posible una división del trabajo en estos roles. Como instituciones de depósito, y en particular como instituciones del ahorro y el crédito, los bancos asumen el papel de centros neurálgicos de la economía. Gracias a la mediación de los bancos, tiene lugar una creciente coordinación y asignación espacio-temporal de los recursos económicos; y al facilitar esa coordinación, la aparición de los bancos implica un estímulo más para el crecimiento económico.^[3]

Aunque todo el mundo tiene como interés la universalidad de los medios de pago, y la instauración de una misma unidad de caja, el interés por maximizar la propia riqueza siempre hará que el hombre persiga otros fines ulteriores, y la existencia de un banco monopolístico con tendencia de expansión universal dificulta ese interés mismo. En su lugar, es más bien el egoísmo el que dicta a cada banco que use este dinero universal —el oro—, eliminando así la competencia existente entre las distintas divisas, pero no la que se pudiera dar entre los propios bancos o sus sistemas. Mientras exista la posibilidad de competir contra la banca, ésta se rentabilizará y funcionará como cualquier otro negocio; y, sin embargo, en la medida en que esta competición existente entre los distintos servicios ofrecidos se exprese a partir de este dinero único que es el oro, la función de la banca libre podrá complementarse con la del dinero, es decir, la función de facilitar la

integración económica en vez de la desintegración, la de ampliar el mercado y posibilitar la división del trabajo en vez de restringirlo, la de generar valor y de llevar una contabilidad de los costes más racional y que, por tanto, sirva en mejor medida para incrementar la riqueza en lugar de disminuirla. La noción de competición entre las distintas formas del dinero es *en sí contradictorio*. Estrictamente hablando, con un sistema monetario basado en distintas divisas y sus tipos de cambio todavía estamos en un sistema de trueque (parcial) que, por lo tanto, parte con la desventaja impuesta por el problema de la doble coincidencia de intereses, y ello dificulta que (algunos) intercambios tengan lugar. La existencia de tal sistema es disfuncional para con los intereses mismos del dinero mismo.^[4] Un hombre que persiguiera su propio interés abandonaría inmediatamente un dinero con tales características —y el pensar en el libre mercado, no sólo como una dinámica de bancos en competición continua, sino también de divisas en competición, descansa en verdad en la mala comprensión de la función principal del dinero.^[5] La competición entre las distintas divisas no tienen su raíz en ninguna dinámica de libre mercado, sino en la coerción y los obstáculos que impone el Gobierno sobre la conducta económica racional.

Con una banca libre en combinación con el uso emergente del oro como unidad de caja, se consigue lograr la solución más rentable a la hora de coordinar y facilitar los intercambios dentro del mercado. Los precios de los servicios de custodia, transporte y liquidación de deuda, así como los tipos de interés, caerían por los suelos si fuera posible competir contra la banca. Y como estos precios estarían expresados a partir de un dinero de mercado, estos reflejarían de una forma más fiel los costes mínimos de proveer servicios integradores de mercado.

Además, la competición bancaria, si se combina con el hecho de que el dinero aparece como un bien —el oro— que además de su valor como dinero tiene un valor como bien en sí que no puede ser producido de la nada, también provee la mayor salvaguarda posible contra la banca fraudulenta.

Como instituciones depositarias de fondos, los bancos —como cualquier otra institución depositaria de bienes fungibles, y más aún en el caso de los bancos debido al rol especial del dinero mercancía— siempre se verán tentados a emitir recibos de almacenaje «falsos», es decir, billetes de depósito sin contrapartida alguna, si la gente comienza a usar los billetes como sustitutos del dinero. En esta situación, al emitir billetes *fiat* o falsos que físicamente no pueden distinguirse de los verdaderos sustitutos monetarios, un banco —de forma fraudulenta y externalizando el coste— siempre podrá

incrementar su propia riqueza. Éste podrá comprar directamente bienes con esos billetes falsos y enriquecerse de la misma manera en la que un simple falsificador lo haría. La riqueza real del banco, y la riqueza de los primeros que reciban este dinero, aumentará a través de estas compras, lo que a su vez, y debido a la misma acción, también repercutirá, tarde o temprano, en aquellos que reciben este dinero de nuevo cuño que verán decrecer sus riquezas debido a las consecuencias inflacionarias de este proceso. Otra cosa que los bancos pueden hacer es usar este dinero *fiat* para expandir su propio crédito y ganar así intereses sobre el dinero. Aquí también se dan unos ingresos fraudulentos para el banco y una redistribución de la riqueza a favor suyo.^[6] Al operar de esta manera se ponen en marcha los ciclos de auge y recesión: si el precio del dinero se sitúa por debajo de sus tipos de interés, el crédito de nueva creación causará un aumento de la inversión que será inicialmente indistinguible de cualquier expansión económica; y, sin embargo, este auge siempre se queda en el intento debido a que la expansión de crédito que lo estimuló no se dio sobre la base de ningún ahorro real, sino que fue creado a partir de la nada. Así, tal y como pasó con la crisis del ladrillo, el problema siempre se resuelve en la falta de capital resultante que hace sistemáticamente imposible completar todos los proyectos iniciados de inversión, lo que al final requiere de una contracción y liquidación de todas las malas inversiones anteriores.^[7]

Con un dinero de mercado, cualquier banco o sistema bancario (incluyendo uno monopolista) no sucumbiría a tales tentaciones debido a las restricciones que imponen dos condiciones esenciales frente a la falsificación de la moneda. Por un lado, el público no debe sospechar de la credibilidad del banco —esto es, que su sospecha de fraude sea baja, ya que de lo contrario una corrida bancaria revelaría el fraude cometido. Por otro lado, el banco no puede inflar sus billetes a tal ritmo que el público pierda la confianza en el poder adquisitivo del papel moneda, reduciendo así su demanda y huyendo hacia valores «más sólidos», incluyendo el dinero de verdad, lo que conduciría al falsificador a la bancarrota. Bajo un sistema de banca libre, no obstante, que careciese de leyes de curso forzoso, y que se sirviese del oro como dinero, aparecería una restricción adicional frente al fraude bancario, pues los bancos no pueden obviar la existencia de los clientes de otros bancos. Si en esta situación un banco introdujera en circulación billetes sin aval alguno, siempre surgiría la duda para el banco sobre si ese dinero podría acabar en manos distintas, que no las de sus clientes, que podrían demandar inmediatamente su pago en oro, cosa esta que el banco no podría garantizar

sin sufrir como poco una dolorosa contracción crediticia. De hecho, tal contracción sólo podría ser evitada si el dinero *fiat* adicional fuese exclusivamente a parar en las reservas de caja de los propios clientes del banco y sólo fuese usado por éstos para satisfacer las transacciones que pudieran darse con otros clientes. Pero como un banco no tiene manera de saber a ciencia cierta si se puede lograr o no tal situación, la amenaza de contracciones crediticias actuaría, de forma consecuente, como elemento de disuasión frente el fraude bancario.^[8]

II. EL ESTADO Y LA MONOPOLIZACIÓN DEL DINERO Y LA BANCA

El orden económico actual está caracterizado por las distintas divisas nacionales en lugar de por un dinero de mercado; por un dinero *fiat* en vez de un dinero valor como el oro; por una banca central monopolística en vez de por una banca libre; y por el permanente fraude bancario, y la redistribución de la riqueza que ello genera, la inflación permanente y los ciclos económicos recurrentes, en vez de por una banca con coeficiente de caja al cien por cien que esté libre de todas estas consecuencias.

En completa contradicción, pues, con el propio interés humano de maximizar la riqueza a través de la integración económica, el que prevalezcan diferentes intereses antieconómicos sobre los económicos se halla con necesidad en la raíz del surgimiento del orden monetario contemporáneo.

Uno puede adquirir e incrementar su riqueza, o bien a través de la apropiación originaria, la producción y los intercambios voluntarios, o bien expropiando y explotando a esos apropiadores originarios, productores y comerciantes. En verdad no existe otra forma. Ambos métodos son consustanciales al hombre. Junto con ese interés en producir y contratar, siempre ha habido un interés en adquirir cosas de forma no productiva o contractual. Y a lo largo del desarrollo económico, de la misma manera que el primer tipo de interés favorece la formación de empresas y corporaciones rentables, el segundo conduce a los diferentes gobiernos y Estados.^[9]

El tamaño y crecimiento de una empresa productiva es constreñido en primer lugar por la demanda voluntaria del consumidor, y en segundo lugar por la competencia de otros productores que continuamente fuerzan a cada firma a funcionar con los menores costes posibles si quieren seguir en el negocio. Para que dicha empresa aumente su tamaño, el consumidor que más

prisa tiene debe ser servido de la forma más eficiente. Nada más que las adquisiciones de consumidores voluntarios apoyan su crecimiento.

Las limitaciones a las que está sometido el otro tipo de institución —el Estado— son totalmente diferentes.^[10] En verdad es un absurdo decir que su aparición y crecimiento están determinados por la demanda en el mismo sentido que lo esté una empresa privada. Resulta del todo imposible justificar la idea de que los apropiadores originarios, productores y comerciantes deban entregar (parte de) sus activos a un Estado si éste requiriera de tal servicio. En lugar de eso, lo que ocurre es que estos son coaccionados a aceptar estas reglas, lo que despeja todas las dudas sobre si el servicio tiene o no demanda alguna. Por otro lado, el Estado no está restringido por la competición de la misma manera que una empresa privada. A diferencia de una empresa, el Estado no necesita mantener sus costes de operación al mínimo, sino que éste los puede aumentar según se le antoje, pues siempre es posible externalizar el aumento de los costes entre sus competidores al recaudar impuestos o regular su comportamiento. Es así que el Estado emerge, pues, a pesar del hecho de que no sea demandado ni eficaz o rentable.

En vez de por las condiciones impuestas por los costes de producción y la demanda, el crecimiento de una firma explotadora sólo se ve limitado por la opinión pública: las adquisiciones de propiedad no contractuales y no productivas requieren del uso de la fuerza, y la coacción crea víctimas. Que la resistencia pueda ser doblegada de forma continua en el caso de que la oposición venga de un sólo hombre (o de un grupo de hombres) que explote a otro hombre (o a otro grupo del mismo tamaño), no es algo que sea difícil de concebir. Lo que sí parece menos concebible, no obstante, es imaginar que sólo la fuerza pueda ser la responsable de apaciguar tales disidencias en el caso, ya familiar, de que una pequeña minoría explote a poblaciones de decenas, centenas y miles de veces su propio tamaño. Para que esto ocurra, no basta sólo con la fuerza coactiva del Estado, sino que además éste debe contar con el apoyo del público. La mayoría de la población tiene que ser capaz de aceptar este tipo de operaciones como legítimas. Esta aceptación puede oscilar entre el entusiasmo activo o la resignación pasiva, y tiene su raíz en la renuncia por parte del público a oponerse, activa o pasivamente, frente a cualquier intento de imposición no contractual sobre la producción de bienes y servicios. En vez de mostrar indignación sobre tales acciones, de desdeñar a los que incurren en ellas, y de no hacer nada para disuadirles (por no hablar de obstaculizar tales actividades de forma activa), la mayoría debe apoyar, ya sea de forma activa o pasiva, al Estado. La opinión pública favorable al

Estado ejerce un contrapeso tal que la resistencia activa por parte de los propietarios victimizados se torna fútil y vacua. El objetivo del Estado, pues, y el de cada empleado estatal que quiera contribuir a asegurar y mejorar su propia posición dentro del mismo, es y debe ser el de maximizar su propia riqueza e ingresos creando una opinión favorable sobre la expropiación y el abuso.

Hay dos medidas complementarias disponibles para el Estado que intente hacer esto. Por un lado, está la propaganda ideológica. Se emplea mucho tiempo y esfuerzo en tratar de persuadir al público de que las cosas no son lo que parecen: la explotación es realmente libertad; los impuestos son realmente voluntarios; las relaciones no contractuales en verdad son contractuales;^[11] nadie es gobernado por nadie, sino que todos nos gobernamos a todos; sin el Estado no habría ley u orden público; y los pobres acabarían muriéndose por las esquinas, etc.

Por otro lado, se da el problema de la redistribución de la riqueza. En vez de ser un simple consumidor parásito de bienes que otros han producido, el Estado redistribuye parte de la riqueza que previamente ha expropiado entre gente que se halla fuera del propio aparato estatal, y ello con el objeto de corromperles y que estos asuman una actitud favorable al mismo.

Ahora bien, no toda forma de redistribución es igual de eficaz. Toda redistribución se da a costa de los recursos y, por tanto, necesita justificación. El Estado no la lleva a cabo simplemente para hacer algo bueno por algunas personas, como, por ejemplo, cuando alguien regala a otro un regalo. Tampoco la lleva a cabo para ganar los máximos ingresos posibles mediante intercambios voluntarios, tal y como haría una empresa privada normal. Si el Estado redistribuye es para asegurar la futura existencia y expansión de la explotación y la expropiación misma. La redistribución debe servir a este propósito estratégico. Sus costes deben de estar justificados en términos de unos mayores ingresos y riqueza para el Estado. Los emprendedores políticos a cargo del aparato estatal pueden equivocarse en esta tarea, como también pasa con los hombres de negocios, porque sus decisiones sobre qué medida redistributiva es la mejor se tienen que tomar de forma anticipada a la obtención de resultados. Y si ocurre algún error de cálculo empresarial, los ingresos estatales podrían caer en vez de crecer, poniendo posiblemente en peligro su propia existencia. El objetivo principal de la política y la función empresarial de gobierno es impedir tales situaciones y escoger una política que maximice los ingresos del Estado.

Aunque ni las formas particulares de políticas redistributivas o sus consecuencias particulares puedan ser predichas, sino que cambian con las circunstancias también cambiantes, la naturaleza del Estado aún necesita que su política redistributiva siga un cierto orden y muestre una cierta regularidad estructural.^[12]

Como firma involucrada en la maximización de riqueza apropiada de forma coactiva, el Estado aplicará medidas redistributivas principalmente en el área del orden público, es decir, de la policía, la defensa y el sistema judicial. La existencia del Estado descansa en última instancia en la coacción y, por tanto, éste no puede existir sin fuerzas armadas. Cualquier fuerza armada que compita contra el Estado —que surgiría de forma natural en el mercado para satisfacer la demanda real de los servicios de protección y seguridad pública— es una amenaza a su existencia y debe ser eliminada. Hacerlo es arrogarse el trabajo a sí mismo y convertirse en el proveedor y redistribuidor monopolístico de los servicios de protección y seguridad pública para un territorio dado. De forma similar, un sistema judicial paralelo que compitiera contra el Estado pondría contra las cuerdas su propia legitimidad. Y, de nuevo, con la intención de proteger su existencia, el sistema judicial debe ser monopolizado y verse favorecido por los planes de redistribución.

La naturaleza del Estado como institución dependiente de la agresión organizada también explica la importancia del siguiente campo de actividades redistributivas: las carreteras y la construcción de vías de comunicación. La explotación ordinaria al margen del control monopolístico de ríos, costas, vías marítimas, carreteras, vías férreas, aeropuertos, correos y sistemas de telecomunicación es del todo imposible.

El campo de la educación tiene una importancia especial. Dependiendo como lo hace de la opinión pública, y la aceptación por parte de ésta de las actividades del Estado como legítimas, para éste se hace esencial eliminar las ideologías que no le sean favorables y apoyar esas que sí legitimen su función. El Estado trata de conseguir esto a través de la financiación y dotación de los centros de enseñanza pública.

Apoyado por el sistema educativo, el siguiente paso en la redistribución del poder consiste en la distribución del poder mismo, es decir, del derecho asumido por el Estado para expropiar, explotar y redistribuir bienes apropiados de forma no productiva. En vez de permanecer como una institución ajena que restringe la entrada del público a ciertas posiciones estatales, el Estado, por razones estratégicas obvias, debe promover políticas

inclusivas que garanticen los mismos derechos universales de participación y competición en la determinación de las políticas de Estado. Todo el mundo — y no sólo una nobleza privilegiada— recibe parte del poder estatal, y ello al objeto de reducir la resistencia al poder estatal mismo.^[13]

Con la monopolización de la ley y los servicios de seguridad pública, tráfico, comunicación y educación, así como con la democratización del poder estatal mismo, se identifican todas sus características a excepción de una: la monopolización estatal del dinero y la banca. A excepción de esta característica, aunque haya sido de forma resumida, todas las demás han quedado explicadas como funciones estratégicas frente al público: hemos explicado cómo y por qué razón no se trata de contribuciones productivas normales determinadas por las leyes de la oferta y la demanda, o la bondad humana, sino de actividades redistributivas que sirven al propósito de estabilizar y, si es posible, incrementar la riqueza y ganancias que el Estado obtiene por medio de la expropiación.

La monopolización del dinero y la banca es el pilar último en el que descansa el Estado moderno. De hecho, se ha convertido en el instrumento favorito para incrementar los ingresos del mismo. Pues no hay mejor lugar para sacarle partido a la relación entre la redistribución (gasto) y la explotación (ingresos) de forma más directa, rápida y segura que monopolizando el dinero y la banca. En ningún otro lado resulta tan difícil de entender los programas de Estado como aquí.

El Estado, al preferir (como todo el mundo) unos ingresos mayores a unos menores, pero, a diferencia de otros, al estar éste en el negocio de la expropiación no productiva o contractual, patentiza su posición con respecto al dinero y la banca: los objetivos del Estado se ven facilitados por la instauración de una moneda fiduciaria cuyo monopolio descansa en manos de esta misma institución. Pues sólo entonces es posible que desaparezcan todas las barreras frente a la falsificación del papel moneda (salvo que el sistema entero colapse debido a la hiperinflación) y el Estado pueda incrementar sus propios ingresos y riqueza a expensas de otros sin prácticamente coste alguno o tener que temer la bancarrota.^[14]

Sin embargo, el camino que lleva a esta encomiable situación no se halla exento de obstáculos. Por un lado, está el hecho inexorable de que el dinero sólo puede emerger como mercancía (es imposible empezar con una moneda fiduciaria).^[15] Por otro lado, está el problema de que mientras el enriquecimiento que se da a través de la inflación es sin duda menos evidente que el que ocurre a través de los impuestos, ésta no deja de ser una medida

que antes o después será detectada por los bancos, particularmente, si ocurre de forma regular. Así pues, es imposible para el Estado aumentar impunemente la masa monetaria salvo que combine esta actividad con medidas redistributivas que sean capaces de cambiar la opinión pública. Este problema, en conjunción con la inclinación natural del Estado, determina el sentido y dirección de sus acciones.

Como resultado de procesos de libre mercado, el Estado se topa con el oro como un dinero de mercado ya dado, y un sistema de banca libre. El objetivo del Estado es la destrucción de este sistema, y con él, superar toda barrera que impida falsificar la moneda. Técnicamente (ignorando de momento todas las diferencias fundamentales involucradas en esto), la secuencia de pasos que deben tomarse para lograrlo es como sigue: en primer lugar, el Estado debe monopolizar la acuñación de la moneda (oro). Esto sirve para desnacionalizar psicológicamente este metal, pues se pasa de un oro denominado según un sistema universal de pesos y medidas al oro denominado en términos nominales y fiduciarios. Con esto se elimina el primer obstáculo importante a la hora de falsificar la moneda, pues con las leyes *fiat* se entregan al Estado los medios institucionales que le van a permitir enriquecerse a través de un proceso continuo de devaluación de la misma.

En segundo lugar, el uso del sustituto monetario del oro debe de ser favorecido por sistema, y tal tendencia debe ser respaldada por medio de las leyes de curso legal. A través de este mecanismo se abarata el proceso de falsificación. En vez de tener que acuñar moneda (oro), lo único que hace falta es imprimir recibos de papel.

Sin embargo, con esto no desaparece el problema al que ya hemos apuntado. Mientras siga operando el sistema de banca libre, los billetes falsificados siempre podrán volver a la entidad emisora para ser canjeados por oro, cosa esta que impedirá al banco —al menos no sin una contracción de reajuste— cumplir con sus obligaciones. Para superar este obstáculo, en el siguiente paso, el Estado debe monopolizar el sistema bancario o forzar a los bancos existentes a agruparse en un cártel bajo la tutela de su propio banco central. Una vez controle este sistema bancario de cárteles y monopolios, el Estado podrá coordinar la falsificación del sistema bancario entero (apoyado por los bancos mismos) y evitar para sí el riesgo de bancarrota.

En el siguiente paso se debe nacionalizar el oro, es decir, el Estado debe requerir que cada banco deposite su oro en el banco central y negocie sólo con los sustitutos del dinero. De esta manera, el oro desaparece del mercado

como medio de intercambio y, en su lugar, las transacciones diarias pasan a llevarse a cabo con los billetes del banco central.

Finalmente, con el oro fuera de la vista del público y en posesión exclusiva del Estado, éste debe cortar el último vínculo con el oro renunciando a sus obligaciones contractuales y decretando la no convertibilidad de sus billetes o recibos bancarios. Sobre las ruinas del oro, que era el dinero de mercado que hizo posible que los billetes de papel adquiriesen en su día su poder adquisitivo, se coloca ahora un sistema fiduciario que carece de obstáculos y barreras, y que otorga al Estado ese poder ilimitado de falsificación que éste siempre había deseado.

Tener como objetivo una total autonomía para falsificar prefigura por otro lado la estrategia a seguir en el frente psicológico. Obviamente, en la medida en que éste se acerque cada vez más a su objetivo último, el Estado creará más y más víctimas, lo que obliga a crear una opinión pública favorable. El ascenso monopolístico de poder absoluto del Estado debe venir acompañado de medidas redistributivas que generen el apoyo necesario para superar cualquier forma de resistencia. El Estado debe buscar aliados.

Respecto a la monopolización estatal de la ley y el orden, los sistemas de comunicación y carreteras, la educación, y la democratización de su estructura organizacional —teniendo en cuenta que toda medida redistributiva implica favorecer a unos a costa de otros— se hace difícil, o incluso imposible, identificar a los ganadores y perdedores por referencia a una clase social concreta: los ganadores (o perdedores) podrían hallarse distribuidos por varias clases sociales, o darse simultáneamente dentro de cada una de ellas; y las formas de redistribución también pueden variar con el tiempo. En todos estos casos, el vínculo entre el gasto redistributivo del Estado y sus consecuencias es sólo indirecto: saber si cierto gasto en educación, por ejemplo, valdrá la pena en función de un incremento de la renta estatal sólo podrá saberse *a posteriori*; e incluso entonces, será difícil de determinar que tal incremento de renta se debe a una causa concreta. En el caso de la monopolización del dinero y la banca, por otro lado, quiénes son los que, hallándose fuera del aparato estatal, habrán de beneficiarse a partir de las políticas redistributivas del Estado, o quiénes habrán de ser los perdedores, es algo que salta a la vista; y sociológicamente hablando es fácil identificar a los benefactores con una clase social específica. En este caso particular, la conexión entre los privilegios que otorga el Estado y su propio enriquecimiento es directo y circular; y los motivos también se hacen patentes: el Estado se ve obligado a hacer cómplice al banquero y su clase

social por medio de dejar que éstos participen en sus operaciones de falsificación y se enriquezcan también en el proceso.

Dado el caso, los banqueros serían los primeros en darse cuenta de cualquier intento de falsificar la moneda por parte del Estado. Sin incentivos especiales para lo contrario, los bancos no tendrían motivo alguno para apoyar tales acciones y tratarían de denunciarlas y detenerlas tan pronto como fuese posible. Y este sí que sería un enemigo a tener en cuenta: los banqueros, debido a su destacada posición en la vida económica, y en particular, debido a la magnitud y alcance de las relaciones de poder que resultan de la naturaleza de su negocio como facilitadores de pagos al contado o el crédito, serían unos enemigos dignos de mención. El incentivo necesario para convertir a tales potenciales enemigos en aliados naturales es que el Estado les ofrezca parte del pastel en este tipo de operaciones fraudulentas. Los banqueros, que son conscientes del potencial que tiene la falsificación de la moneda para el enriquecimiento propio, limitados como lo estarían en un sistema de banca libre que operase en base a un dinero de mercado, se han de enfrentar con una tentación casi irresistible. Apoyar al Estado en su política monopolística también significa cumplir los sueños de uno por hacerse rico en dos días. No es sólo el Estado el que se consagra cuando se promulgan leyes de curso legal. Si se concede a los bancos el privilegio operar bajo un régimen monetario de expansión fraccionaria, falsificando así su propia moneda junto a la del Estado, y con el banco central funcionando como falsificador de última instancia, es fácil convencer a los bancos que tal sistema ha de ser su objetivo último y la panacea universal.^[16]

Económicamente, esta coalición entre el Estado —como parte dominante— y el sistema bancario —su afiliado— conduce a una permanente inflación (limitada sólo por el imperativo de que no sea excesiva y cause una caída de todo el sistema monetario), a la expansión crediticia, a los ciclos recurrentes de auge y recesión, y a una constante e ininterrumpida transferencia de riqueza que fluirá hacia el Estado y los bancos.

Y, sin embargo, lo más importante de todo esto son las implicaciones sociológicas de esta alianza: con su formación se establece en la sociedad civil una clase dominante cuyos intereses se hayan ligados a los del Estado. Con este apoyo el Estado puede extender su poder coactivo a prácticamente cualquier área de la sociedad.

Antes del establecimiento de la alianza entre la banca y el Estado, la separación sociológica entre el Estado y la sociedad, es decir, entre una clase dominante explotadora y una clase de productores explotados, prácticamente

es completa y visible. En un lado se halla una sociedad civil que produce toda la riqueza; y allí está el Estado y sus representantes que se apropian parasitariamente de lo que otros producen. La gente es miembro de la sociedad civil o del Estado y ven sus intereses en conjunción con el primero o el segundo. No cabe duda de que hay actividades redistributivas en curso que favorecen a partes de la sociedad a costa de otros y que desvía los incentivos encaminados a la cooperación económica hacia la explotación. Y sin embargo, la corrupción social no se hace sistemática una vez llegados este punto. No se trata de la corrupción de clases sociales que se hallan conectadas en lo social, sino que es corrupción de grupos dispares e individuos diversos. Y estos intereses sólo se unen a los estatales de forma indirecta a través de ciertas actividades redistributivas, y no por medio de pagos concretos en efectivo a los beneficiarios.

Con la formación de la alianza Banca-Estado todo esto cambia. El dinero une partes de la sociedad civil y el Estado —y nada une más a la gente que unos intereses financieros compartidos. Más aún, esta conexión se establece entre el Estado y lo que podría identificarse no sólo como una clase social que posee conexiones íntimas entre sí, sino también como una de las más poderosas e influyentes. De hecho, no son sólo los bancos los que se unen al Estado en su política de explotación. Los principales clientes de los bancos, la clase dirigente empresarial y los líderes de la industria acaban también sumándose a este complot del Estado. Pues ellos, aparte del Estado y la banca, son los primeros en recibir la mayor parte del dinero falso que se crea de forma regular. Al recibir este dinero antes de que los efectos perniciosos de la inflación se expandan por todo el sistema económico, cambiando los precios relativos e incrementando el nivel general de los precios, y al recibir crédito a unos tipos tan bajos y fraudulentos, estos grupos se enriquecen a costa de todos los ahorradores y los últimos en recibir o no este dinero.^[17]

Además, esta coalición financiera entre las élites del poder industrial, la banca y el Estado tiende a verse reforzada por el transcurso del tiempo. La expansión crediticia conduce a una mayor inversión, pero como ésta no está respaldada por un incremento del ahorro real, el problema siempre se resuelve en una corrección y contracción de las actividades. Para evitar pérdidas o la bancarrota, los clientes de la banca acudirán al sistema bancario con una mayor demanda de liquidez (es decir, dinero). Naturalmente, para evitar sus propias pérdidas, los bancos estarán dispuestos a ayudar a sus clientes —y ello por orden de importancia. Pero como la banca no puede hacer esto por su cuenta y sin ayuda, ésta siempre acaba recurriendo al Estado y su banco

central. Y el Estado, entonces, al ofrecérsele otra oportunidad para enriquecerse, acepta y provee al sistema bancario, y por extensión a la clase empresarial, con la liquidez necesaria mediante una nueva ronda de falsificación. La alianza se ve renovada, y el Estado reafirma su papel dominante al haber salvado a la banca y a la élite industrial del colapso y permitirles preservar su *statu quo* o incrementar aún más la riqueza que ya se halla concentrada en sus manos. Sobran las razones para devolver el apoyo público al Estado y su propaganda con energías renovadas.

No cabe duda de que esta coalición entre el Estado y la élite económica no implica un calco completo de intereses. Las diversas industrias ya establecidas también podrían tener distintos intereses, o incluso contrarios; y lo mismo pasa con los bancos. De igual manera, los intereses de los bancos y los clientes de otros negocios pueden diferir de muchas maneras. Tampoco los intereses de la élite industrial o bancaria coinciden completamente con los del Estado. A fin de cuentas, los bancos y las empresas industriales participan en el negocio de hacer dinero a través de la producción de bienes e intercambios que sean rentables —aunque estos tengan otras fuentes de ingresos a su disposición. Y en este punto estos deseos podrían verse frustrados por los deseos del Estado de cobrar impuestos. Sin embargo, el establecimiento de un sistema de dinero y banca monopolizados aún crea un interés común a todos ellos: un interés en preservar el aparato estatal y la institución de los medios políticos (explotadores) de apropiación de ingresos en cuanto tal. No sólo podría el Estado y su banco central destruir todo banco comercial, e indirectamente, cualquier empresa industrial; esta amenaza es más grande cuanto más establecido esté un negocio. El Estado podría ayudar a todos a hacerse más ricos, y con más razón si ya lo son. Así, cuanto más haya que perder con la oposición, y más que ganar con la complicidad, mayores serán los deseos de la élite económica por infiltrarse en el aparato estatal y hacer que los líderes de gobierno asuman intereses financieros en el mundo de los negocios. Los banqueros y los industriales se convierten en políticos; y los políticos toman posiciones en la banca y la industria. Así emerge el característico sistema social del mundo moderno, donde el Estado y una clase de banqueros y grandes empresarios explotan a todos los demás.^[18]
[19]

III. POLÍTICA INTERNACIONAL Y ORDEN MONETARIO INTERNACIONAL

Los intereses económicos del hombre, es decir, su interés en mejorar sus ingresos y riqueza mediante la producción y el intercambio, conducen al surgimiento de un dinero de mercado universalmente empleado —el oro— y a un sistema de banca libre.

Los intereses políticos del hombre (es decir, sus intereses en mejorar sus ingresos y riqueza a través de la explotación a costa de productores y contratantes) conducen a la formación de Estados, la destrucción de este patrón de mercado y la monopolización del dinero y la banca.

Pero una vez que el Estado se ha establecido como entidad monopolista encaminada a la explotación y el fraude, surgen nuevos problemas. Aunque la posición monopolista del Estado esté asegurada dentro de un territorio dado, sigue habiendo competición entre Estados que operan en diferentes territorios. Es esta competición la que impone unos límites severos a cualquiera de los poderes de explotación gubernamental. Por un lado, con ello se abre la posibilidad de que la gente vote en contra de un gobierno con los pies y se marche de su territorio si ésta percibe que en otros lares es posible vivir menos explotada. Y si se percibe a otros Estados como menos represivos, también aumenta la probabilidad de que sus ciudadanos colaboren con tales competidores extranjeros que pretenden arrebatarse su «poder». Cualquiera de estas posibilidades plantea un problema crucial para los Estados. Como cada uno de éstos vive literalmente de la población, las pérdidas de la misma, por lo tanto, son vistas como si se tratara de una pérdida de los ingresos potenciales del Estado. De forma similar, cualquier interés del Estado en los asuntos internos de otro Estado debe interpretarse como una amenaza, sobre todo si el primero cuenta con el apoyo de los ciudadanos del último, pues resulta del todo imposible mantener actividades explotadoras si no hay nada que explotar y, obviamente, cualquier apoyo que se otorgue a otro Estado reducirá ése que se otorgue al propio.

Por otro lado, con varios Estados en competición, la capacidad de fraude de cada uno de ellos se ve muy limitada. De hecho, a escala internacional, reaparece un problema que es análogo al obstáculo que implicaba el sistema de banca libre frente al fraude, y que los Estados resolvieron internamente a través de la monopolización o cartelización de la banca. Esta situación se caracteriza por la coexistencia de diferentes divisas con tipos de cambio variable. Si un Estado falsifica más que los demás, su moneda se depreciará en relación con el resto, y para el Estado esto significa (independientemente de lo que esto implique para sus ciudadanos) que sus ingresos habrán caído en relación con los de otros Estados. Con esto decrece el poder del Estado frente

al resto, haciéndose éste más vulnerable frente a los ataques perpetrados por otros Estados rivales (ya se trate de ataques militares o económicos). Naturalmente, al Estado no le interesa que esto ocurra, luego es lógico que éste se refrene en su deseo de falsificar la moneda. El fraude todavía sigue siendo aquí la norma, no cabe duda, pues al Estado le sigue interesando; pero ahora ningún Estado es lo totalmente autónomo como para inflar la moneda a su antojo y, en lugar de ello, éstos se vigilan entre sí para poder ajustar sus propias políticas inflacionistas en relación con las de los demás.

Para maximizar sus ingresos adquiridos a través de la explotación, lo que le interesa al Estado es superar ambas restricciones externas a su poder interno. La cartelización podría ser una solución. Sin embargo, ésta siempre fracasa —a falta de una agencia que proteja al monopolista— debido a que los cárteles interestatales sólo podrían ser voluntarios y se hacen, por lo tanto, menos atractivos frente a los ojos del Estado cuanto más poderoso éste sea y menos inflacionista sea en sus políticas de fraude y falsificación. Al unirse a un cártel que fuera así, el Estado iría en contra de sus propios intereses para favorecer a Estados menos poderosos y más inflacionistas que él mismo. Sólo hay una solución estable frente a este problema: el Estado debe tratar de expandir su territorio, eliminar a sus competidores y, como objetivo último, establecerse como gobierno global. Y de forma paralela, el Estado debe intentar lograr que su dinero *fiat* sea usado en más y más territorios, y se convierta al fin en la moneda global al uso bajo el control de su propio banco central mundial. El Estado sólo podrá tener éxito si se logran estos objetivos. Todavía existen muchos obstáculos en este camino, pudiendo estos ser de tal magnitud que las soluciones de consenso sean menos perfectas de la esperadas. Sin embargo, mientras exista el Estado, tal interés también seguirá existiendo, y éste debe ser entendido como tal si uno quiere interpretar correctamente los eventos del pasado y posibles tendencias futuras (¡a fin de cuentas, se ha tardado siglos en consolidar este poder del Estado para falsificar la moneda!).

Los medios para lograr el primero de estos dos objetivos relacionados es la guerra. Guerra y Estado son dos cosas que se hallan estrechamente relacionadas.^[20] Si la falta de oposición entre los propios funcionarios y empleados públicos frente a la apropiación indebida y no contractual de bienes y servicios por parte del Estado no se hace de extrañar —pues de otro modo estos habrían protestado ya y el Estado se habría disuelto— tampoco debe sorprender que estos no presenten objeción alguna frente a la expansión territorial del Estado por medio de la guerra. De hecho, la guerra es el

prerrequisito lógico del posterior alto el fuego: y su propio sistema interno de explotación institucionalizada no es más que un alto el fuego —legitimizado—, es decir, el resultado de conquistas previas por parte del Estado. Además, en tanto que encargados de gobierno, los representantes y funcionarios del Estado también controlan los medios que más probabilidad tienen de motivar los deseos más agresivos en el individuo y usarlos a su favor. Gracias al control ejercido sobre los impuestos, o, mejor incluso, debido al poder monopolista del Estado para poder falsificar la moneda en el propio dominio nacional, éste es capaz de hacer que sean otros los que le financien los trabajos de la guerra. Y, no cabe duda de que protegiéndose a sí mismo frente a la posibilidad de tener que pagar por las consecuencias negativas que se derivan de las decisiones que tomamos, las cuales implican un riesgo, externalizándose así el coste de ello en otros, o si se pudiera crear fondos para financiar proyectos a partir de la nada, uno tenderá a asumir mayores riesgos, y se le «escapará más el gatillo», que si fuera lo contrario.

Si bien es cierto que el Estado surge de forma independiente a la demanda y que, por lo tanto, éste ha de poseer por naturaleza unas instituciones más agresivas que cualquier otro negocio normal que sólo disponga de capital privado para financiar la guerra, y que tenga que enfrentarse con las repercusiones financieras derivadas de la insatisfacción de esos de sus clientes que redujesen sus compras en respuesta a las políticas beligerantes de la tal compañía, el Estado no es totalmente libre a la hora de agredir a sus vecinos extranjeros. De la misma manera que aparecen los Estados aunque no se les demande, así las guerras. Pero en la medida en que el surgimiento y crecimiento de los Estados esté limitado por la opinión pública, las aventuras bélicas estatales también lo estarán. Pues, no cabe duda de que para salir victorioso de una guerra interestatal, el Estado tendrá que controlar —relativamente— los suficientes recursos económicos como para poder mantener sus actividades. No obstante, estos recursos sólo pueden ser provistos por una población productiva. Es así que, en su empresa por asegurarse los medios necesarios para ganar guerras y evitar enfrentarse a una reducción paulatina de la producción mientras se esté en guerra, la opinión pública puede revelarse de nuevo como una variable decisiva frente a los deseos expansivos del Estado. Sólo si la guerra tiene el apoyo popular se podrá ésta sostener y, posiblemente, ser ganada. El apoyo de la banca y la clase productiva dirigente pueden ganarse fácilmente siempre y cuando la agresión exterior prometa un final exitoso y su coste pueda ser establecido con cierta precisión. No todos los integrantes de esta clase social querrán

sumarse a los esfuerzos, por supuesto, pues algunos también podrían tener intereses en el territorio a conquistar que se verían perjudicados bajo los supuestos de un conflicto interestatal; o se podría desear que se ataque al país C en vez de B; o incluso se podría estar en principio en contra de la guerra. Generalmente, la expectativa de que con la victoria de su Estado la élite de bancos y empresarios se establecería como la clase dominante en un territorio más amplio, que se corresponde con mayores posibilidades de explotación financiera, es una poderosa razón para que la élite económica — especialmente la banca— tome en consideración la opción de la guerra.

Pero el apoyo de la élite no es suficiente. En una guerra el Estado depende más que nunca del deseo personal por el trabajo y producir cosas. (El Estado no puede permitir que haya holgazanes durante la guerra). Para asegurarse el apoyo total, los Estados deben ayudar a crear y promover ideologías nacionalistas. Estos tienen que convertirse en Estados-nación y representar el papel de portaestandartes y protectores de los valores superiores de la nación propia, por oposición a la de los demás, al objeto de generar una identificación pública con un Estado en particular, lo que a su vez es necesario para eliminar la independencia de más y más naciones, grupos étnicos, lingüísticos y culturales que poseen caracteres propios.

Sin embargo, hace falta algo más sustancial para mantener a la población trabajando y produciendo los recursos necesarios para la guerra: a fin de cuentas, los demás Estados, podemos asumir, también tienen el apoyo de su élite empresarial; y también han creado un espíritu nacionalista en sus territorios. Asumiendo además que Estados antagonistas controlen inicialmente poblaciones de tamaño similar y territorios con similares recursos, la variable decisiva que determine la victoria y la derrota será la riqueza económica relativa de las sociedades involucradas, y su grado relativo de desarrollo económico y de acumulación de capital. Tales Estados con mayor riqueza económica tenderán a salir victoriosos en caso de guerra con otros Estados. No cabe duda de que, para estar en esta posición, tienen que haberse dado en el origen unas condiciones favorables para la formación de capital y riqueza en sus territorios respectivos. Y sin embargo, en la medida en que la tendencia inherente al Estado sea la de la apropiación indebida de bienes y recursos, la propia existencia del Estado es destructiva para la riqueza y acumulación de capital. Pero la contribución también puede ser negativa. La riqueza y el capital sólo surgen mediante la apropiación originaria, la producción y los acuerdos voluntarios, y un nivel de explotación relativamente bajo de las personas dedicadas a estas actividades implica

favorecer el impulso encaminado a la formación de capital, que en la siguiente ronda de explotación puede dar al Estado los recursos necesarios para salir victorioso frente a sus vecinos. Así, lo que también hace falta para ganar guerras es un nivel relativamente alto de liberalismo interno.

Aunque a primera vista podría parecer paradójico, lo cierto es que cuanto más liberal^[21] sea un Estado de puertas adentro, más propenso también será éste a la hora de iniciar la violencia contra otros Estados. El liberalismo interno enriquece a la sociedad; una sociedad más rica de la que extraer enriquece al Estado, y un Estado con más recursos lleva a más y más guerras de expansión victoriosas. Y esta tendencia de los Estados más ricos hacia la intervención extranjera se ve reforzada aún más, si estos logran crear un nacionalismo «de oposición» en el público, es decir, la ideología de que, sobre todas las cosas, la guerra es necesaria para proteger los intereses internos de la sociedad y su alto nivel de vida.

De hecho, se puede decir algo aún más específico sobre el liberalismo interno como requisito para el éxito del imperialismo. La necesidad que tiene el Estado por mantener una economía productiva es lo que explica, *ceteris paribus*, su tendencia inherente a la hora de superar a aquellos de sus competidores que, en la arena de la política internacional, mejor hayan ajustado sus políticas de redistribución internas para disminuir el peso de las cargas impositivas sobre las actividades económicas de sus ciudadanos. Tanto las regulaciones que prohíben o limitan ciertos intercambios entre los individuos como los impuestos conllevan la apropiación de ingresos a través de métodos no productivos y/o contractuales y, por tanto, ambos dañan a los propietarios, productores y contratantes originarios. No obstante, las regulaciones son tan perniciosas para la producción como los impuestos, pues aquéllas tienen la peculiar característica de requerir el control estatal sobre recursos económicos para hacerlas cumplir pero sin incrementar al mismo tiempo de forma pareja los recursos a disposición del Estado. En la práctica, esto equivale a decir que toda regulación requiere del control estatal sobre los impuestos, pero que éstas no producen ganancias monetarias para el Estado. (En verdad, lo único que satisface este tipo de normas es el deseo de poder, como cuando A, que no ve ganancia alguna para sí en ello, prohíbe a B y C involucrarse en intercambios beneficiosos para ambos). Haciendo contraste con esto, los impuestos y su redistribución, según el principio «De Pedro a Pablo», incrementan los medios económicos a disposición del Estado gracias a la «comisión de servicio» derivada del acto redistributivo mismo. Dado que una política de impuestos sin regulación rinde mayores ingresos monetarios al

Estado (¡y con ello más recursos para gastar en la guerra!) que una política de regulación con fuertes cargas impositivas, la tendencia del Estado siempre será la de abandonar la regulación económica y favorecer el Estado impositivo si es que éste quiere evitar la derrota internacional.^[22]

Con estas consideraciones teóricas como trasfondo sobre la naturaleza del Estado y la política internacional, gran parte de la historia comienza a encajar. Los siglos de guerra de los Estados entre sí confirman lo que se ha afirmado sobre la naturaleza inherentemente agresiva del Estado. De forma similar, la historia ilustra de forma dramática esta tendencia de concentración de los Estados como resultado de tales guerras: el expansionismo agresivo del Estado ha conducido al cierre de toda frontera, y a una constante caída en el número de Estados junto con un constante incremento en el tamaño territorial de aquellos Estados que han logrado sobrevivir. Aún no se ha formado un Estado mundial, pero no cabe duda de que ya existe una tendencia en tal camino. De forma más específica, la historia nos muestra la importancia vital que el liberalismo interno tiene para el crecimiento de los imperios: primero, podemos explicar el auge de los Estados en Europa Occidental hasta lograr la posición internacional prominente que estos ocupan. Fue en Europa Occidental, construida sobre las antiguas tradiciones intelectuales de la filosofía griega y estoica, así como la ley romana, donde emergió la ideología de los derechos naturales y el liberalismo.^[23] Fue aquí —asociado a nombres como Hugo Grotius, Samuel Pufendorf, John Locke, y a los escolásticos de finales del siglo XVI como Santo Tomás de Aquino, Luis de Molina, Francisco Suárez— donde el liberalismo ganó influencia en la opinión pública; y cuando los poderes internos de explotación estatales fueron reducidos. Y su poder se vio aún más debilitado por el hecho de que la Europa pre-moderna estaba caracterizada por un sistema internacional altamente competitivo, casi anárquico, donde había multitud de pequeños Estados rivales y principados feudales. Fue en esta situación en la que surgió el capitalismo.^[24] Debido a que los Estados eran débiles, los propietarios, productores y contratantes comenzaron a acumular más y más capital; se registraron tasas de crecimiento nunca antes vistas; por primera vez se pudo sostener a una población creciente; y, con la estabilización de la misma, también aumentó gradualmente su nivel de vida, lo que al final condujo a la llamada Revolución Industrial. Con esta riqueza superior de las sociedades capitalistas, los Estados antes débiles pero liberales de Europa Occidental se convirtieron en los Estados más ricos del mundo. Y esta mayor riqueza en manos del Estado condujo a su vez a una serie de aventuras imperialistas que

situaron a los Estados europeos en una posición global de poder sin precedentes por primera vez en la historia, extendiendo estos su dominio hegemónico por todos los continentes.

Igualmente, podemos explicar el papel de Inglaterra dentro de los Estados de Europa Occidental. Siendo el país más liberal de todos, el gobierno británico se convirtió en el Estado imperialista más exitoso de todos.^[25] Y el relativo declive de Inglaterra (y Europa Occidental) y el auge de los EE UU como primera potencia mundial imperialista encajan también en este esquema teórico. Sin un pasado feudal del que hablar, y con el imperialismo británico derrotado, el liberalismo era aún más fuerte en EE UU que en cualquier lugar de Europa. El poder estatal era mínimo, y prácticamente no se sentía en la vida cotidiana del ciudadano. Como cabe esperar, el crecimiento económico fue más alto en este país que en el resto; subió el nivel de vida; la población aumentó; y tanto los estándares de vida como la población fue capaz de superar de forma gradual a la de los países de Europa Occidental. Al mismo tiempo, ya desde finales del siglo XIX, Inglaterra y Europa Occidental sufrieron brotes internos de estatismo nacidos tras la aparición de la ideología socialista en la escena política europea. Fue esta mayor riqueza económica — producida por una sociedad civil poco explotada— lo que permitió al débil gobierno de los EE UU convertirse lentamente en el Estado más rico y próspero, empleando sus riquezas en la agresión extranjera, y con el tiempo construir bases militares por todo el globo y dominar directa o indirectamente a gran parte del mundo (con la excepción de la Unión Soviética, China, y sus respectivos satélites).^[26] El siglo XIX ya dio muestras claras del expansionismo agresivo del gobierno —liberal— de los EE UU. Al menos desde 1801, cuando la Marina de los EE UU fue enviada en una misión de castigo a un área remota cerca de Trípoli, no ha habido apenas un año en el que el gobierno de los EE UU no haya intervenido en algún lugar del mundo.^[27] Éste se involucró en tres grandes guerras: contra Inglaterra (1812); contra México (1846-48), en la que este país perdió la mitad de su territorio; y contra España (1898), que resultó en la ocupación americana de Cuba y las Filipinas. Contrario a lo que dice el mito popular, la Guerra Civil también fue en esencia una guerra expansionista librada por los Estados relativamente más liberales del Norte contra sus vecinos Confederados. No obstante, su mayor logro encaminado hacia la dominación mundial no apareció hasta el siglo XX, cuando los EE UU entraron en la Primera y Segunda Guerras Mundial. Ambas guerras demostraron la superioridad del poderío de los EE UU sobre los Estados europeos. Los EE UU determinaron a los vencedores y vencidos,

y ambas guerras terminaron con la victoria del gobierno liberal de los EE UU —asentado sobre una economía menos regulada y fiscalizada— frente a los Estados más socialistas y autoritarios de Europa (incluyendo a la Unión Soviética) con sus economías más fiscalizadas y reguladas. Con el final de la Segunda Guerra Mundial, los EE UU lograron la hegemonía sobre Europa y, como herederos de los imperios extranjeros de los Estados europeos, sobre vastos territorios por todo el mundo. Desde la Segunda Guerra Mundial, los EE UU han continuado e incluso incrementado su expansionismo con intervenciones militares a varias escalas en Grecia, Irán, Corea, Guatemala, Indonesia, Líbano, Laos, Cuba, el Congo, la Guayana británica, la República Dominicana, Vietnam, Chile, Granada y Nicaragua.^[28]

Finalmente, la historia también nos muestra una vívida ilustración del vínculo directo entre los poderes internos estatales de falsificación y su política de agresión externa, así como la conspiración de la banca y la élite empresarial con el Estado para perseguir sus deseos expansionistas. El punto de inflexión que marca el inicio del proceso que culmina con el auge de los EE UU como potencia mundial fue la Primera Guerra Mundial. El gobierno de los EE UU no podría haber entrado y salido victorioso de esta guerra (inicialmente) europea de naciones sin los poderes absolutos de falsificación de la moneda que logró en 1913 con el establecimiento del Sistema de Reserva Federal, sin la cual éste no hubiese tenido los recursos necesarios para lograrlo. Una vez instaurado el sistema de banca central, EE UU logró con éxito la transición paulatina a una economía de guerra, lo que hizo posible que el gobierno de este país pudiera involucrarse mucho más en la guerra y convertirla en una de las más devastadoras de la historia. Y de la misma manera con la que el Sistema de la Reserva Federal fue recibido con entusiasmo por el sector bancario (en particular por las casas de Rockefeller, Morgan, Kuhn, Loeb y compañía), la política externa de entrar en guerra en el bando Aliado encontró sus más ardientes defensores entre la élite económica (de forma destacada en la figura de JP Morgan como agente fiscal del Banco de Inglaterra y asegurador monopolístico de bonos británicos y franceses, y como importante productor de armamento, y que se hallaba representada dentro de la administración Wilson por hombres tan poderosos como W.G. McAdoo, secretario del Tesoro y yerno de Wilson; el Coronel PM House, íntimo consejero de política exterior de Wilson; y B. Strong, gobernador del Banco de la Reserva Federal de Nueva York).^[29]

Sólo hay un elemento importante que aún nos falta para tener una reconstrucción completa del presente orden internacional: el dinero. Parte del

interés natural del Estado consiste en expandir militarmente su territorio; y por tanto, uno debería esperar una tendencia hacia una relativa concentración de Estados. Al Estado también le interesa involucrarse en el «imperialismo monetario» (es decir, extender su poder de fraude sobre territorios más amplios); y así, podríamos esperar una tendencia hacia la existencia de una moneda *fiat* global única. Ambos intereses y tendencias se complementan mutuamente. Por un lado, cualquier paso dado en aras de un cártel internacional de falsificación está condenado al fracaso si no se complementa con el establecimiento de la dominación y jerarquía militar. Las presiones económicas internas y externas tenderían a acabar con el cártel. Con superioridad militar, no obstante, un cártel inflacionista se hace posible. Por otro lado, una vez que la dominación militar ha hecho tal cártel posible, el Estado dominante puede expandir su poder de explotación sobre otros territorios sin necesidad de guerras o conquistas. De hecho, la cartelización internacional de la falsificación monetaria permite al Estado dominante perseguir mediante medios más sofisticados (es decir, menos visibles), lo que no se podría conseguir a través de la conquista y la guerra.

En un primer momento, el Estado dominante (un Estado, esto es, que podría aplastar militarmente a otro, siendo este último consciente de ello) usará su fuerza superior para forzar una política de inflación coordinada a escala internacional. Su propio banco central marca el ritmo del proceso de falsificación de la moneda, y a los bancos centrales de los Estados dominados se les ordena inflar a la par con el Estado dominante. Desde un punto de vista práctico, el papel moneda del Estado dominante es impuesto como divisa de reserva a los bancos centrales extranjeros, y se les presiona para que lo usen como base de sus propias actividades inflacionistas.

Al no verse limitado por la demanda, sino sólo por la opinión pública, al Estado se le hace relativamente fácil la tarea encaminada a lograr este objetivo. La conquista territorial directa o la implementación de monedas *fiat* en territorios extranjeros pueden verse dificultadas debido a la opinión pública, doméstica o no, en materia de asuntos exteriores. Pero con el poder del Estado de destruir cualquier gobierno extranjero en concreto —incluso si no fuese lo suficientemente poderoso como para conquistarlo del todo— el éxito del imperialismo *monetario* requiere de bien poco.

Internamente, lo más probable es que el Estado no encuentre mucha resistencia. Una solución con la que el Gobierno por fin estará de acuerdo. Pues tras la implementación del uso de su propia moneda como divisa de reserva por parte de bancos extranjeros que permite la implementación de su

sistema piramidal sobre el papel moneda nacional, también se hace posible para el Estado dominante involucrarse en un tipo de explotación prácticamente libre de costes y que permite expropiar a propietarios y productores de ingresos de otros países sin tener que temer a una contracción de la masa monetaria. Igualmente, su propia élite bancaria y empresarial estará dispuesta a aceptar tal situación, porque ellos también pueden participar de forma segura en la explotación extranjera. Los bancos en particular siempre se apasionan. Y el público en general ignora lo que está ocurriendo, o considera de poca importancia la explotación a extranjeros en relación con los problemas internos.

Externamente, el asunto es ligeramente más complicado. El Estado dominado pierde recursos frente al Estado dominante como consecuencia del régimen monetario. Pero enfrentado con la posibilidad de perder su control interno, éste prefiere de forma natural un sistema que no sólo le permita permanecer en el poder, sino también continuar con la expropiación fraudulenta de su propia población al inflar su moneda de forma coordinada con el Estado dominante. Por la misma razón, la élite bancaria y empresarial, como primeros receptores del dinero falsificado de sus respectivos gobiernos, estarán dispuestos a aceptar esta solución. Y el público en general de los territorios dominados, sujetos a través de este acuerdo a una doble capa de explotación por parte de la élite de otros Estados además de la élite nacional, nuevamente ignora todo esto y no logra identificarlo como causa importante de su prolongada dependencia económica y relativo estancamiento vis a vis con la nación dominante.

El primer paso, no obstante, no proporciona una situación perfecta. El sistema monetario internacional está caracterizado por un papel moneda dominante y una multitud de divisas nacionales construidas piramidalmente sobre aquél, con tipos de cambio que fluctúan libremente entre estas divisas. Por un lado, esto es menos satisfactorio para el Estado dominante, ya que bajo estas circunstancias puede suceder que su moneda se deprecie respecto a las demás, y tal suceso amenazaría su papel como potencia dominante. Los tipos de cambio no son determinados exclusivamente por las políticas inflacionistas de los diversos bancos centrales. En última instancia y *ceteris paribus*, éstas están determinadas por la paridad del poder adquisitivo.^[30] E incluso si un banco central dominado infla su moneda de forma conjunta con el Estado dominante, otros factores (como un menor nivel de impuestos y regulaciones, por ejemplo) aún puede hacer que su moneda se aprecie respecto a la del último.

Por otro lado, la existencia de una multitud de monedas que fluctúen libremente, como se ha explicado antes, es una perversión del concepto mismo de dinero. Se trata aquí de un sistema de trueque parcial. Éste crea caos informacional, hace que el cálculo económico sea imposible y conduce a ineficiencias dentro del mismísimo sistema de producción sobre el que el Estado dominante descansa de forma parasitaria.

Así pues, para asegurar su posición dominante y maximizar sus ingresos apropiados por medio de la explotación, en un segundo paso, un Estado dominante tratará de instituir una moneda internacional —y universal en última instancia— monopolísticamente controlada y emitida, bien por su propio banco central, bien por un banco internacional o mundial que esté controlado por su propio banco central.

Hay algunos obstáculos a la hora de lograr esto. Sin embargo, una vez que se ha completado el primer paso, ninguno de ellos parece insuperable. Naturalmente, el Estado dominado perdería algo de poder discrecional con este sistema. Pero esto se vería compensado por el hecho de que su propia economía funcionaría de forma más eficiente si se elimina el caos que provocan los tipos de cambio para el comercio internacional. Y además, la élite bancaria y empresarial en ambos países estaría totalmente a favor de tal régimen monetario, y se servirían de sus vínculos con sus respectivos Estados y conexiones internacionales para promover su adopción. Ya que, a fin de cuentas, los bancos y las empresas también forman parte del negocio de hacer dinero a través de la producción y los intercambios de moneda. Los tipos de cambio libremente variables son un impedimento artificial en la búsqueda de este interés económico. Y estos serán percibidos como más disfuncionales cuanto más grande sean las empresas, porque para ellas el comercio internacional juega un papel más importante.

De hecho, la mayor oposición a la adopción de una moneda internacional debe esperarse no de los Estados y élites económicas, sino de la ciudadanía en general. Una moneda internacional implica desechar una moneda propia, lo que va en contra del mismísimo nacionalismo que todos los Estados han cultivado durante tanto tiempo. Esto sería un problema especialmente si se le pidiese a la ciudadanía de los Estados dominados que adoptasen la moneda del Estado dominante directamente —con su nombre y todo— porque la naturaleza imperialista de tal sistema monetario resultaría obvia de forma evidente. Y sin embargo, con un poco de diplomacia y una agenda paciente, este problema también es resoluble. Se crea una nueva moneda con un nuevo nombre y se define en términos de las divisas nacionales ya existentes para no

levantar sentimientos nacionalistas o anti-imperialistas. Esta nueva moneda debe ser ligeramente más fuerte que las anteriores divisas nacionales (que serán definidas en términos de la nueva moneda) para expulsar a todos los dineros nacionales fuera de la circulación (de acuerdo con la ley de Gresham).^[31] Esto debe venir acompañado de un apoyo constante por parte del Estado y de las élites a la intuición económica popular de que —a pesar de cualquier sentimiento nacionalista— las monedas de libre cambio son una institución anacrónica que dificulta el cálculo económico racional y que, además, resulta de interés general el tener una única moneda internacional (y si es posible, universal) emitida por una institución controlada por el banco central del Estado dominante y que éste estará dispuesto a facilitar. Desplazando cualquier cambio drástico en la opinión pública en la dirección de una mayor protección de la propiedad privada y un dinero estable, con la consecuente vigilancia antiestatista, nada impedirá al Estado dominante lograr esta autonomía internacional de falsificación. Y con un dinero mundial en circulación y que controla el banco central del Estado dominante, se toma un paso decisivo a la hora de alcanzar su objetivo último de establecerse como gobierno a escala mundial que controle de forma global, no sólo la falsificación de la moneda, sino también los impuestos, y regule el mercado.

A la luz de esta explicación del imperialismo monetario y su función como complemento «natural» (desde el punto de vista estatista) del expansionismo militar, las piezas restantes de la historia de la política internacional encajan. Parejo al auge de Gran Bretaña como principal potencia imperialista se produjo el imperialismo de la libra esterlina. Controlados por Inglaterra, las colonias fueron obligadas a mantener sus reservas en Londres en libras esterlinas, donde el Banco de Inglaterra las convertiría en oro. De esta manera, estos países podían construir piramidalmente sus monedas nacionales sobre la libra, y Gran Bretaña podría inflar los billetes esterlinos sin tener que temer las salidas de oro. Con el declive de Gran Bretaña y el consecuente auge de EE UU a la posición de principal potencia militar, el imperialismo esterlino fue gradualmente reemplazado por el imperialismo del dólar. A finales de la Segunda Guerra Mundial, con el dominio de EE UU extendido por todo el mundo, y esencialmente ratificado en el acuerdo de Bretton Woods, el dólar se convirtió en la moneda de reserva mundial sobre la cual los demás Estados han venido inflado sus propias monedas nacionales.^[32] Durante un tiempo, los EE UU mantuvieron de forma oficial la promesa de convertibilidad de los dólares depositados en bancos extranjeros en oro, y esto limitaba en cierta manera su

propio potencial inflacionario. No obstante, este país nunca puso freno a la constante falsificación del dólar. La posición de los EE UU como la potencia militar dominante a escala internacional (formalizada a través de pactos militares, especialmente la OTAN) permitió a este país limitar el derecho de los países extranjeros a convertir sus dólares en oro, cosa esta que le permitió seguir inflando el dólar en casa sin miedo a contracciones de la masa monetaria. Y cuando su política de falsificación de la moneda incitó a gobiernos extranjeros a arriesgarse a la hora de obtener oro a precios de ganga, fue el poderío militar del gobierno de los EE UU lo que le permitió incumplir su promesa y declarar la no convertibilidad de sus billetes. Desde entonces, el Sistema de Reserva Federal ha adquirido la posición de falsificador autónomo de último recurso para el resto del sistema bancario internacional.^[33]

La naturaleza imperialista del patrón dólar se manifiesta a través de instrumentos tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (IBRD) y el Banco de Pagos Internacionales (BIS).^[34] El dinero y el crédito, creado a golpe de botón y sin restricción alguna, es enviado desde estas instituciones dominadas por los EE UU a gobiernos extranjeros que lo usarán para inflar sus propias monedas nacionales y que, a su vez, acabarán incluyendo en su propio sistema bancario de cárteles que, en una ronda ulterior de falsificación, se acabará repartiendo entre las élites industriales preferidas del Estado, y, a partir de ahí, encontrará su lugar en las periferias económicas. Paralelamente a este flujo de dinero se presenta un proceso inverso de redistribución de los ingresos y la riqueza desde la periferia a las empresas nacionales y élites bancarias de los varios Estados-nación, así como desde los Estados dominados hacia el gobierno de los EE UU y la élite bancaria y empresarial americana como centro último del sector financiero internacional.

Desde un punto de vista sociológico, las consecuencias son particularmente interesantes si estos dos procesos integrados se superponen en sociedades pre-modernas y feudales. Tales países, principalmente en África, Asia y América del Sur y Central están típicamente caracterizados por una clase de terratenientes feudales, o de terratenientes feudales convertidos en magnates financieros o industriales controlando el aparato estatal y residiendo principalmente en la capital y sede del gobierno; y por una clase de desposeídos, campesinos dependientes, dispersos por el campo que es el que sustenta la capital y el Estado, la élite feudal, a través del pago de tributos.^[35] El imperialismo del dólar significa mantener al orden feudal, apoyando y

participando en la explotación de un campesinado empobrecido por parte de una casta parasitaria feudal y su capital, y contribuyendo a la supresión de cualquier movimiento liberacionista que propugne reformas agrarias. De hecho, el ciclo típico en el Tercer Mundo de brutal opresión gubernamental, movimientos revolucionarios, guerra civil, supresión ulterior y dependencia económica prolongada y pobreza masiva es en gran parte causado y mantenido por el sistema monetario internacional dominado por los EE UU.

Desde 1971, en particular, se han hecho esfuerzos encaminados a la consecución del segundo paso de este proceso de expansionismo monetario. No todas, de las 160 divisas de libre cambio aproximadas que se dan en la actualidad, representan el mismo problema, pues se trata de monedas que no están en condiciones, por razones internas, de apreciarse contra el dólar en su mayoría y reforzar así el poder de sus Estados frente al gobierno de los EE UU, o que juegan un papel tan marginal en el comercio internacional que el caos de cálculo que introduce su existencia es como para no tenerse en cuenta. Sin embargo, debido a la fuerza relativa de sus divisas y su importante papel en el comercio internacional, los principales Estados de Europa Occidental así como Japón suponen un problema. Esta es la razón de que el esfuerzo de los EE UU por crear una moneda mundial que ayude a racionalizar el cálculo económico y al mismo tiempo proteja la dominación americana e incremente sus propios poderes inflacionistas se haya dirigido contra estos países en particular. La creación de los Special Drawing Rights (SDRs), que incluía inicialmente a dieciséis países líderes de la exportación, y posteriormente a cinco, y que fue creada por el FMI, constituyó un intento de creación de una moneda y banco mundial bajo el dominio americano.^[36] Otro importante avance hacia este objetivo ocurrió mediante las actividades de la Comisión Trilateral, fundada en 1973, como una extensión del Council on Foreign Relations de David Rockefeller. Compuesto por unos 300 políticos, banqueros y empresarios altamente influyentes, así como de intelectuales y periodistas provenientes de Norteamérica, Europa Occidental y Japón, la principal prioridad de la TC reside en el establecimiento de una moneda y un banco central de alcance global.^[37] Fervientemente apoyado como paso intermedio encaminado a la consecución de este objetivo último, tanto por la TC, como por asociaciones de financieros e industriales que tienen una presencia sustancial en la misma, como el Comité de Acción para Europa, la Asociación para la Unión Monetaria de Europa, la Federación Bancaria de la Comunidad Europea, la Asociación Bancaria ECU, el Comité de Basilea y el Grupo Wilton Park, se han hecho grandes esfuerzos a la hora de definir el

frente monetario europeo. La Unidad Monetaria Europea (ECU) emitida bajo el respaldo de la Comunidad Económica Europea apareció en 1976. Definida como una media ponderada de diez divisas europeas y asistida por organizaciones como el Sistema Monetario Europeo, el Banco de Inversiones Europeo, la Sociedad para las Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Internacionales, y el Fondo Monetario Europeo de Cooperación, el ECU ha asumido un papel cada vez más importante. Dado que de media es menos volátil que las varias divisas nacionales, los bancos multinacionales y las corporaciones en particular han encontrado cada vez más atractivo usar el ECU como unidad de cuenta y medio de pago: el cálculo económico es más fácil con sólo tres divisas —el ECU, el yen y el dólar— que con una docena. En 1998, según acuerdos oficiales gubernamentales, se establece el Banco Central Europeo y el ECU se convierte en la moneda europea que suplanta a todas las demás.^[38]

Con el caos de cálculo económico europeo resuelto, y en particular con las monedas europeas más fuertes neutralizadas y debilitadas dentro de un cártel que por su propia naturaleza favorece políticas inflacionistas para proteger y prolongar la hegemonía americana sobre Europa, en verdad no queda mucho más que hacer. Con poco más o menos que tres bancos centrales, sus divisas y el dominio americano sobre Europa y Japón, los candidatos más probables para convertirse en el Banco Central Mundial dominado por los EE UU son el IMP o el BIS: y bajo sus auspicios, entonces, formado en sus orígenes a partir de una cesta de dólares, ECU y yenes, el «fénix» (o como se le quiera llamar) se alzaría como moneda *fiat* de alcance global —salvo que la opinión pública que limite el crecimiento del Estado experimente un cambio sustancial y el público empiece a entender la lección explicada en este libro: la racionalidad económica así como la justicia y la moralidad demandan un patrón oro mundial y una banca libre con un coeficiente de caja del 100 por 100 así como de mercados libres por todo el mundo; y que un gobierno, un banco central y una moneda de alcance global —a pesar de que equívocamente parezcan representar valores universales— de hecho conllevan la universalización de la explotación, el fraude de falsificación de la moneda y la destrucción económica.^[39]

Los análisis de clase marxista y austriaco^[*]

Haré lo siguiente en este capítulo: primero, presentaré una serie de tesis que constituyen el núcleo de la teoría marxista de la historia. Afirmo que todas ellas son esencialmente correctas. A continuación mostraré cómo estas premisas son derivadas en el marxismo a partir de un punto de partida erróneo. Finalmente, quiero demostrar cómo el austrianismo de tradición misesiana-rothbardiana puede dar una explicación correcta pero categóricamente diferente en su validez.

Permitidme empezar con el núcleo del sistema de creencias marxista:^[1]

1. «La historia de la humanidad es la historia de la lucha de clases».^[2] Es la historia de la lucha entre una clase dominante relativamente pequeña y una clase amplia de explotados. La forma principal de explotación es económica: la clase dominante expropia parte de la producción de la explotada, o, como dicen los marxistas, «es apropiada como plusvalía y usada para sus propios propósitos».
2. La clase dominante está unida por su interés común de mantener su posición explotadora y maximizar su plusvalía obtenida mediante la explotación. Nunca cederá deliberadamente el poder o ingreso alguno. En vez de eso, cualquier pérdida de poder o ingresos debe ser obtenida mediante la lucha, cuyo desenlace último dependerá de la consciencia de clase de los explotados, es decir, de si los explotados son conscientes y hasta qué punto de su propio estatus y se unen conscientemente con otros miembros de clase para oponerse conjuntamente a la explotación.
3. El dominio de una clase se manifiesta principalmente en ciertos acuerdos relativos a la asignación de derechos de propiedad, o, en terminología marxista, en «relaciones de producción» específicas. Para proteger tales acuerdos o relaciones de producción, la clase dominante

forma y controla el Estado como aparato de compulsión y coerción. El Estado mantiene y ayuda a perpetuar una estructura de clases dada a través de la administración de un sistema de «justicia de clase», y asiste en la creación y apoyo de una superestructura ideológica diseñada para legitimar la existencia del dominio de clase.

4. Internamente, el proceso de competición dentro de la clase dominante genera una tendencia hacia el aumento de la concentración y centralización. El sistema multipolar de explotación es gradualmente suplantado por uno monopolístico u oligárquico. El número de centros de explotación operativos se van reduciendo, y los que persisten son progresivamente integrados en un orden jerárquico. Externamente (es decir, respecto al sistema internacional) este proceso de centralización conducirá (y más fuertemente cuanto más avanzado esté) a guerras imperialistas entre Estados y a la expansión del territorio explotado.
5. Finalmente, con la centralización y expansión del territorio explotado acercándose a su límite último de la dominación mundial, el dominio de clase se hará incompatible con un mayor desarrollo y mejora de las «fuerzas productivas». El estancamiento económico y las crisis se hacen más y más frecuentes y crean las «condiciones objetivas» para el surgimiento de una conciencia de clase revolucionaria en los explotados. La situación conducirá al establecimiento de una sociedad sin clases, la «desaparición del Estado» y de la explotación del hombre por el hombre,^[3] y como resultado, se logrará una prosperidad económica nunca vista.

A todas estas tesis se les puede dar una justificación perfectamente válida, tal y como mostraré a continuación. Desafortunadamente, el marxismo, que apoya este tipo de ideas, ha hecho más que ninguna otra ideología para desacreditar su validez al derivarlas de una teoría de la explotación evidentemente absurda.

¿Cuál es esta teoría marxista de la explotación? Según Marx, los sistemas sociales pre-capitalistas como el esclavismo o el feudalismo están caracterizados por la explotación. Esto es innegable. Dado que, a fin de cuentas, el esclavo no es un trabajador libre, y no puede decirse que éste gane nada a partir de su condición de esclavo. En vez de eso, al ser esclavizado, su utilidad es reducida a expensas de un aumento de la riqueza expropiada por el esclavista. El interés del esclavo y del esclavista es ciertamente antagónico. Lo mismo es cierto respecto a los intereses del señor feudal que extrae tributos de un campesino que trabaja en las tierras que un día este se apropio (es decir, el campesino). Las ganancias del señor son las pérdidas del

campesino. Es también indiscutible que el esclavismo, al igual que el feudalismo, dificulta el desarrollo de las fuerzas productivas. Tanto el esclavo como el siervo serían tanto más productivos cuanto más alejados estos se mantuviesen del esclavismo o la servidumbre.

La idea genuinamente nueva del marxismo es que nada ha cambiado de forma esencial respecto a la explotación que se da bajo el capitalismo (haciendo que el campesino sea libre), o permitiendo que el campesino decida trabajar la tierra apropiada inicialmente por otro y pague un alquiler a cambio de ello. Para estar seguros, Marx, en el famoso capítulo 24 del primer volumen de su *Capital*, titulado «Sobre la Acumulación Originaria», da una perspectiva histórica del surgimiento del capitalismo que afirma que mucha o incluso gran parte de la propiedad inicial capitalista constituye en verdad el resultado de saqueos, robos y conquistas. De forma similar, en el capítulo 25, en la «Teoría Moderna del Colonialismo», el rol de la fuerza y la violencia en exportar el capitalismo al, como diríamos hoy, Tercer Mundo, se ve enfatizado. Admitiendo todo esto como generalmente correcto, que de hecho lo es, no puede haber problema alguno con denominar a tal capitalismo como explotador. Pero debemos darnos cuenta del hecho de que Marx está empleando aquí un truco. A través de investigaciones históricas y azuzando la indignación del lector respecto a las brutalidades subyacentes a la formación de muchas fortunas capitalistas, éste plantea un tema diferente. Distrae la atención del hecho de que su tesis es realmente otra: que incluso si uno tuviese un capitalismo «limpio» por así decirlo (uno en el que la apropiación original del capital fuese el resultado exclusivo de la apropiación inicial, o *homesteading*), el capitalista que contratase cualquier fuerza de trabajo para ser empleada con su capital estaría igualmente practicando explotación. De hecho, Marx considera la prueba de esta tesis su contribución más importante al análisis económico.

¿Cuál es, pues, la prueba del carácter explotador del capitalismo?

Consiste en la observación de que los precios de los factores de producción, en particular los salarios pagados a los trabajadores por el capitalista, son inferiores a los precios finales. Al trabajador, por ejemplo, se le paga un salario que representa bienes de consumo que pueden ser producidos en tres días, pero trabaja cinco días por su salario y produce una cantidad de bienes de consumo que supera lo que percibe como remuneración. La producción de los dos días extra, la plusvalía en terminología marxista, es apropiada por el capitalista. Así, según Marx, hay explotación.^[4]

¿Dónde está el error de este análisis?^[5] La respuesta es evidente, una vez nos preguntamos ¿por qué aceptaría el trabajador dicho trato! Acepta porque su salario representa bienes presentes —mientras que sus servicios laborales representan sólo bienes futuros— y valora más los bienes presentes. A fin de cuentas, podría decidir no vender sus servicios laborales al capitalista y quedarse con todo el valor de su trabajo él mismo. Pero esto implicaría por supuesto que tendría que esperar más para obtener bienes de consumo. Al vender su fuerza de trabajo, demuestra que prefiere una cantidad de bienes de consumo inferior ahora que una cantidad posiblemente más grande en alguna fecha futura. Por otro lado, ¿por qué habría el empresario de querer hacer un trato con el trabajador? ¿Por qué habría éste de querer adelantar bienes presentes (dinero) al trabajador a cambio de servicios que sólo darán su fruto en el futuro? No cabe duda de que nadie querría pagar, por ejemplo, 100 dólares ahora a cambio de recibir la misma cantidad dentro de un año. En tal caso, ¿por qué no simplemente mantener el dinero en el bolsillo durante un año y obtener los beneficios extra de controlar ese dinero durante todo el tiempo? En vez de eso, el empresario debe esperar recibir una suma mayor de 100 dólares en el futuro para que éste decida pagar hoy 100 dólares en forma de salarios al trabajador. El empresario debe esperar poder ganar un beneficio, o más correctamente, un interés sobre el dinero en el futuro. Él también está limitado por sus preferencias temporales, es decir, el hecho de que los actores económicos prefieran de forma invariable el consumo presente al futuro. Pues si es verdad que uno puede obtener una cantidad mayor en el futuro a cambio de sacrificar una cantidad menor hoy, ¿por qué el capitalista no ahorra más de lo que en verdad ahorra? ¿Por qué no contrata más trabajadores si cada uno supone unos ingresos adicionales? La respuesta es evidente: porque el capitalista también es un consumidor, y no puede evitar serlo. La cantidad de sus ahorros e inversión está restringida por su necesidad, al igual que la del trabajador, de obtener bienes de consumo presentes «en cantidad suficiente como para asegurar la satisfacción de todas aquellas necesidades cuya satisfacción en el tiempo de espera sea considerada más urgente que las ventajas que se obtendrían alargando el periodo de producción».^[6]

El error en el que se halla la teoría marxista de la explotación consiste, pues, en no entender el fenómeno de la preferencia temporal como categoría universal de la acción humana.^[7] Que el trabajador no reciba el «valor total» no tiene nada que ver con la explotación, sino que ello simplemente refleja el hecho de que es imposible para el hombre intercambiar bienes futuros por bienes presentes, a no ser que éste lo haga a precios de rebajas. Al contrario

que en el caso del esclavo y el esclavista donde el segundo se beneficia del primero, la relación entre el trabajador y el capitalista es mutuamente beneficiosa. El trabajador entra en el acuerdo porque, dada su preferencia temporal, prefiere una cantidad menor de bienes presentes sobre una mayor; y el capitalista entra porque, dada su preferencia temporal, tiene una preferencia inversa y valora más una mayor cantidad de bienes futuros que una cantidad menor presente. Sus intereses no son antagónicos sino armoniosos. Sin la expectativa del capitalista de obtener ingresos sobre el dinero, el trabajador saldría peor parado al tener que esperar más de lo que realmente éste quiere; y sin la preferencia del trabajador por bienes presentes, el capitalista estaría peor parado y tendría que recurrir a procesos de producción más cortos y menos eficientes que los que él querría adoptar. Tampoco puede verse el sistema capitalista de salarios como un impedimento a un mayor desarrollo de las fuerzas productivas, como Marx afirma. Si al trabajador no se le permitiese vender sus servicios laborales y al capitalista comprarlos, la producción no sería mayor sino menor, ya que la producción tendría que tener lugar con niveles relativamente reducidos de acumulación de capital.

Bajo un sistema de producción socializada, contrario a lo que Marx afirma, el desarrollo de las fuerzas productivas no alcanzaría nuevas cotas, sino que se desplomaría de forma brutal.^[8] Obviamente, la acumulación de capital debe producirse en puntos definidos del tiempo y el espacio por parte de individuos a través de la apropiación original, producción y/o ahorro. En cada caso se actúa con la expectativa de que ello conducirá a un incremento de la producción de bienes futuros. El valor que un actor económico da a su capital refleja el valor que éste da a toda su renta futura que deviene fruto de la cooperación y que se halla descontada por su tasa de preferencia temporal. Si, como en el caso de los factores de producción de propiedad colectiva, no se diese a los actores económicos el control exclusivo sobre su propio capital acumulado y, por tanto, sobre las rentas futuras que se derivan de su uso, y se da el control parcial a apropiadores no originarios, los no-productores y los no-ahorradores, el valor para él de los ingresos esperados, y por tanto, el de los bienes del capital se verá reducido. Su tasa efectiva de preferencia temporal aumentará y habrá menos apropiación originaria de recursos escasos, y menos ahorro para mantener los recursos existentes o la producción de nuevos bienes de capital. El periodo de producción, la longitud del periodo cíclico de retornos sobre el capital, se acortará, repercutiendo en el empobrecimiento relativo.

Si la teoría de la explotación de Marx y sus ideas sobre cómo acabar con la misma y establecer la prosperidad universal son falsas hasta el punto de ser ridículas, está claro que cualquier teoría de la historia que pueda derivarse de ella debe ser falsa también. O siendo precisos, ésta tiene que haberse derivado de forma incorrecta. En vez de ocuparme de la laboriosa tarea de explicar todos los errores de argumento en Marx, que parte de su teoría de la explotación capitalista y termina con la teoría de la historia que ya he presentado, tomaré un atajo. Esbozaré de manera breve la teoría correcta a mantener —la austriaca, miseana-rothbardiana— sobre la explotación; dando una explicación de cómo esta teoría tiene sentido a la luz de la teoría de clases de la historia; y señalando por el camino algunas diferencias clave entre esta teoría de clases y la marxista. También señalaré algunas afinidades intelectuales entre el austrianismo y el marxismo que surgen de su convicción común de que existe algo llamado explotación y algo llamado clase dominante.^[9]

El punto de partida para la teoría austriaca de la explotación es simple, tal y como debe ser. De hecho, ya se ha planteado a través del análisis de la teoría marxista: la explotación caracteriza la relación entre el esclavo y el esclavista, entre el siervo y el señor. Pero no se encuentra explotación alguna en un capitalismo sin trabas. ¿Cuál es la principal diferencia entre ambos casos? La respuesta reside en el reconocimiento o no del principio de apropiación originaria. El campesino es explotado bajo el feudalismo porque no tiene control exclusivo sobre la tierra que él se ha apropiado de forma originaria, y el esclavo porque no tiene control sobre otra propiedad más básica, su propio cuerpo. Si, de forma contraria, hubiera que entregar a todo el mundo el control exclusivo sobre sus propios cuerpos (es decir, trabajadores libres) y estos actuaran de acuerdo con el principio de la apropiación originaria, no podrá hablarse de explotación alguna. En verdad constituye un absurdo lógico el afirmar que una persona que se apropia de bienes de los que nadie se había apropiado antes, o que emplea tales bienes en la producción de bienes futuros, o que ahorra bienes apropiados de forma originaria o producidos para incrementar el suministro futuro de otros bienes, esté explotando a nadie. En este proceso no se ha robado nada a nadie y se han fabricado bienes adicionales. Y sería igualmente absurdo afirmar que un acuerdo entre los diversos apropiadores originarios, ahorradores y productores respecto a sus bienes y servicios apropiados sin explotación suponga algún mal, pues, para nadie. La explotación tiene lugar siempre que haya una *desviación* del principio de la apropiación originaria. Es explotación cuando

una persona logra controlar parcial o totalmente recursos escasos que éste no haya ahorrado o producido ni apropiado de forma originaria, y que no haya adquirido contractualmente a partir de un propietario-productor previo. La explotación es la expropiación de los apropiadores originarios, productores y ahorradores por parte de individuos que no son los apropiadores originarios, productores, ahorradores o contratistas; se trata de la expropiación de la gente cuyos derechos de propiedad provienen del trabajo y los contratos ejercida por parte de otra gente cuyos derechos surgen de la nada y que menosprecian el trabajo y contratos ajenos.^[10]

Sobra decir que la explotación así definida es de hecho una parte integral de la historia humana. Uno puede adquirir e incrementar su riqueza mediante la apropiación originaria, producción, ahorro o contratación, o expropiando a personas que realicen tales actividades. No hay otra manera. Ambos métodos son consustanciales para la humanidad y siempre han existido. Y en el transcurso del desarrollo económico, de igual manera que los productores y contratantes pueden formar empresas y corporaciones, los explotadores también pueden agruparse en sistemas de explotación a gran escala, gobiernos y Estados. La clase dominante (que puede a su vez estar estratificada de forma interna) está inicialmente compuesta por los miembros de tal sistema explotador. Y con la clase dominante establecida sobre un territorio dado y dada a la explotación de recursos económicos de una clase de productores explotados, el centro de toda la historia de hecho resulta ser la lucha entre explotadores y explotados. La historia, pues, correctamente contada, es esencialmente por un lado la historia de las victorias y derrotas de los dirigentes en sus intentos de maximizar sus ingresos derivados de la explotación, y por otro, de los intentos de los dominados en sus intentos de resistir y revertir esta tendencia. Es esta visión de la Historia con la que austriacos y marxistas están de acuerdo, y esta es la razón de que haya una notable afinidad intelectual entre las investigaciones históricas que se realizan bajo estos enfoques. Ambas se oponen a una historiografía que sólo reconoce la acción, o interacción, económica, que las dos describen igual desde un punto de vista moral y económico; y ambas se oponen a una historiografía que en vez de adoptar una perspectiva libre de juicios de valor, introduce los juicios de valor arbitrarios que se tengan como hilo conductor de la narrativa histórica. En vez de eso, la historia debe contarse sobre un trasfondo de libertad y explotación, parasitismo y empobrecimiento económico, propiedad privada y su destrucción —de no ser así, lo que se cuenta es falso.^[11]

Mientras las empresas aparecen y desaparecen según sus bienes y servicios se demanden o no, la clase dominante nunca llega al poder porque tal cosa sea demandada, ni abdica cuando el pueblo lo demanda de forma clara y precisa. Uno no puede llegar al extremo de decir que los apropiadores originarios, productores, ahorradores y contratistas hayan demandado que se les explote. Estos tienen que haber sido coaccionados para aceptarla, y esto prueba que el sistema de explotación no tiene demanda en absoluto. Tampoco puede nadie decir que una clase dominante puede ser derribada absteniéndose de hacer transacciones con ella de la misma manera en la que uno puede derribar a una empresa productora. Como la clase dominante adquiere sus ingresos a través de transacciones no productivas y no contractuales ésta no se ve afectada, por lo tanto, por los boicots. En vez de eso, lo que hace posible el auge de un sistema de explotación, y lo que por sí mismo puede derribarlo, es una opinión pública específica, o, en terminología marxista, un Estado específico de conciencia de clase.

Un explotador crea víctimas, y las víctimas son enemigos potenciales. Es posible que esta resistencia se pueda romper de forma duradera mediante la fuerza en el caso de un grupo de hombres explotando a otro grupo de aproximadamente el mismo tamaño. No obstante, hace falta más que la fuerza para extender la explotación sobre una población de varias veces su tamaño. Para que esto ocurra, el sistema debe tener apoyo público. Una mayoría de la población debe aceptar las acciones explotadoras como legítimas. Esta aceptación puede variar desde el entusiasmo activo a la resignación pasiva. Pero debe ser aceptación en el sentido de que una mayoría debe haber renunciado, de forma activa o pasiva, a la idea de resistir cualquier intento de adquisición de propiedad de forma no contractual o productiva. La conciencia de clase debe ser baja, no desarrollada y difusa. Sólo mientras esta situación perdure puede un sistema de explotación prosperar incluso si no se le demanda. Sólo si los explotados y expropiados desarrollan una clara idea de su propia situación y se unen con otros miembros de su clase a través de un movimiento ideológico que dé expresión a la idea de una sociedad sin clases donde toda explotación sea abolida es que se podrá destruir al poder de la clase dominante. Sólo si una mayoría de los explotados se integra de forma consciente en tal movimiento y muestra, de forma consecuente, indignación ante toda adquisición de propiedad no contractual o productiva, y frente a toda persona que se involucre en tales actividades, y deliberadamente no contribuya a hacer que tales actos tengan éxito (o incluso trate de obstruirlos), se podrá atacar y destruir al poder establecido.

La gradual abolición del gobierno feudal y absolutista, y el auge de las sociedades cada vez más capitalistas de Europa Occidental y los EE UU, que posibilitaron un crecimiento de la población y prosperidad nunca antes vistos, sólo fue posible gracias a una creciente conciencia de clase entre los explotados, que se unieron y sumaron fuerzas a través de la doctrina de los derechos naturales y el liberalismo. En esto austriacos y marxistas están de acuerdo.^[12] No lo están, no obstante, en la siguiente afirmación: la marcha atrás en el proceso de liberalización y el incremento de explotación en estas sociedades desde el último tercio del siglo XIX, y en particular desde la Primera Guerra Mundial, son el resultado de una pérdida de conciencia de clase. De hecho, desde la perspectiva austriaca, el marxismo debe aceptar gran parte de la culpa por esta situación al redirigir la atención desde el modelo correcto de explotación del apropiador-originario-productor-ahorrador-contratista versus el no-apropiador-originario-productor-ahorrador-contratista hasta el modelo falaz del asalariado que lucha contra el capitalista, lo que crea confusión en el asunto.^[13]

El establecimiento de una clase dominante sobre una explotada de varias veces su tamaño mediante la coerción y la manipulación de la opinión pública (es decir, a través de la baja conciencia de clase existente entre los explotados) encuentra su expresión institucional más básica en la creación de un sistema legal público sobreimpuesto sobre la ley privada. La clase dominante se pone aparte y protege su posición como clase dominante al adoptar una constitución para operar en su sistema. Por un lado, al formalizar las operaciones internas del aparato estatal, así como sus relaciones vis a vis con la población explotada, una constitución crea cierta estabilidad legal. Las nociones más familiares y populares de la ley privada son incorporadas en la Constitución y en la Ley Pública para crear una opinión favorable en la población. Por otro lado, cualquier constitución o ley pública también formaliza el estatus ejemplar de la clase dominante respecto al principio de apropiación originaria. Formaliza el derecho de los representantes del Estado a involucrarse en tareas de adquisición no productivas ni contractuales y acaba con la subordinación definitiva de la ley privada a la pública.

La justicia de clase, es decir, un dualismo entre un juego de leyes para los dirigentes y otro para los dirigidos, se refleja en este dualismo entre ley privada y pública, y en la dominación e infiltración de la ley pública en la ley privada. La justicia de clase no se establece, como piensan los marxistas, porque los derechos de propiedad privada estén reconocidos por ley. En vez de eso, la justicia de clase aparece cuando existe una distinción legal entre

una clase de personas actuando bajo la protección de la ley pública y otra clase actuando bajo la protección de alguna ley privada subordinada. De forma más específica, la presuposición básica de la teoría marxista del Estado en particular es falsa. El Estado no es explotador porque proteja los derechos de propiedad de los capitalistas, sino porque él mismo está exento de la restricción de tener que adquirir propiedades de forma productiva o contractual.^[14]

A pesar de esta confusión, no obstante, el marxismo, debido a que interpreta correctamente al Estado como explotador (al contrario que, por ejemplo, la Escuela de la Elección Pública, que le ve como una empresa normal),^[15] apunta ciertas ideas claves sobre la lógica de funcionamiento del mismo. Reconoce la función estratégica de las políticas redistribucionistas estatales. En tanto que empresa explotadora, el Estado debe en todo momento estar interesado en que los gobernados posean una baja conciencia de clase. La redistribución de la propiedad privada y los ingresos —una política de *divide et impera*— es el medio estatal por el cual el Estado crea divisiones en el público y destruye la formación de una conciencia de clase unificada entre los explotados. Además, la redistribución del propio poder estatal a través de la democratización de la constitución del Estado y de abrir cada posición de gobierno a cualquiera para dar a todos el mismo derecho de participación en la determinación del funcionariado estatal y sus políticas representa un medio para reducir la resistencia contra la explotación misma. En segundo lugar, el Estado es de hecho, tal y como lo ven los marxistas, el gran centro de propaganda ideológica y mistificación: la explotación es en verdad libertad, los impuestos no son más que contribuciones voluntarias; las relaciones no contractuales son de hecho contractuales «de forma conceptual»; nadie es gobernado por nadie sino que nos gobernamos a nosotros mismos; sin el Estado no habría ley o seguridad; y los pobres morirían, etc. Todo esto es parte de la estructura ideológica diseñada para legitimar la base subyacente de la explotación económica.^[16] Y finalmente, los marxistas también tienen razón al señalar la íntima asociación entre el Estado y las empresas, especialmente la élite bancaria —incluso aunque la explicación que aportan para ello sea errónea. La razón no es que la élite burguesa vea y apoye al Estado como garante de los derechos de propiedad privada y el contrato. Al contrario, la élite percibe correctamente al Estado como la antítesis de la propiedad privada que es y se interesa en éste precisamente por esta razón. Cuanto más éxito tenga una empresa, mayor será el peligro potencial de ser explotada por el Estado, pero mayores también son las ganancias potenciales

que pueden lograrse si uno logra la protección especial del Gobierno y se le exime de todo el peso de la competición capitalista. Y esto explica por qué las élites empresariales están interesadas en el Estado y su infiltración. La élite gobernante, a su vez, está interesada en cooperar con la élite empresarial debido al poder financiero de estos últimos. En particular, la élite bancaria es de interés porque, como firma explotadora, el Estado naturalmente desea una completa autonomía a la hora de falsificar.

Al ofrecer a la élite bancaria participaciones en el negocio de falsificación de la moneda, y al permitirle falsificar su propia moneda a través de un régimen de banca con reserva fraccionaria, el Estado puede fácilmente alcanzar este objetivo y establecer un sistema de dinero estatal monopolizado y banca cartelizada que controla su propio banco central. Y a través de esta conexión directa con el sistema bancario y, por extensión, con los principales clientes de los bancos, la clase dominante se extiende mucho más allá del aparato estatal, hasta llegar a los centros neurálgicos de la sociedad civil —lo que no dista mucho, al menos en apariencia, de la imagen que pintan los marxistas sobre la cooperación entre banca, élite empresarial y Estado.^[17]

La competición dentro de la clase dominante, y entre las distintas clases dominantes, hace surgir una tendencia hacia la concentración progresiva. El marxismo tiene razón en esto. No obstante, su teoría defectuosa de la explotación le conduce nuevamente a localizar la causa que explica esta tendencia en el lugar equivocado. El marxismo ve tal tendencia inherente en la competición capitalista. Pero mientras la gente participe en un capitalismo sin trabas, la competición *no* es un juego de suma cero. El apropiador originario, el productor, ahorrador y contratista no ganan a costa de los demás. Las ganancias de estos, o bien dejan la propiedad del otro intacta, o bien acarrear ganancias para ambas partes (como es el caso de todo intercambio voluntario). El capitalismo puede pues producir incrementos en la riqueza absoluta. Pero bajo su régimen no existe una tendencia sistemática hacia una relativa concentración.^[18] En vez de eso, las interacciones de suma cero caracterizan no sólo la relación entre el gobernante y los gobernados, sino también entre los distintos gobernantes en competición. La explotación definida como la adquisición no productiva ni contractual de la propiedad privada sólo es posible mientras haya algo que pueda ser expropiado. Pero si hubiese libre competencia en el negocio de la explotación, evidentemente, pronto nos quedaríamos sin cosas que expropiar. Así pues, la explotación exige establecer un monopolio sobre un territorio dado y su población; y la competición entre explotadores es por propia naturaleza eliminatoria y debe

producir tanto una tendencia hacia la relativa concentración de firmas explotadoras como a la centralización dentro de cada una de ellas. El desarrollo de *Estados* en vez de empresas capitalistas ilustra muy bien esta tendencia: ahora hay un número significativamente menor de Estados que ejercen un control explotador sobre territorios más amplios que en siglos pasados. Y dentro de cada aparato estatal ha habido de hecho una tendencia constante hacia el incremento de los poderes del gobierno central a costa de sus subdivisiones regionales y locales. Y sin embargo, fuera del aparato estatal, una tendencia similar a la concentración también se hace evidente, aparentemente, por la misma razón. No, como debería hacerse claro en ese punto, por causa de alguna característica inherente al capitalismo mismo, sino porque la clase dominante ha expandido su dominio sobre la sociedad civil a través de una alianza Estado-banca-empresa y, en particular, a través del establecimiento de su sistema de banca central. Si la concentración y centralización del poder estatal tiene lugar, es lógico que esto venga acompañado de un proceso paralelo de concentración relativa y cartelización de la banca y la industria. Junto con unos mayores poderes estatales, los poderes asociados de la banca y la élite empresarial de eliminar o poner en desventaja a sus competidores mediante medios no productivos y/o no contractuales se incrementa. La concentración empresarial es el reflejo de la institucionalización de la vida económica.^[19]

El principal medio para la expansión del poder estatal y de eliminación de los centros rivales de explotación es la guerra y la conquista militar. La competición interestatal implica una tendencia hacia la guerra y el imperialismo. Como centros de explotación, los distintos intereses de los distintos Estados son antagónicos por naturaleza. Más aún, con cada uno de ellos a cargo —desde dentro— de los impuestos y las herramientas de falsificación de la moneda, es posible para las clases dominantes hacer que otros paguen por sus guerras. Naturalmente, si uno no tiene que pagar por sus propias venturas y riesgos, sino que puede forzar a otros a hacerlo, uno tenderá a asumir mayores riesgos y a tener un «gatillo más feliz» que el que de otra manera se tendría.^[20] El marxismo, al contrario que otras de las así llamadas ciencias sociales burguesas, va directo al grano: hay de hecho una tendencia hacia el imperialismo operando en la historia; y las mayores potencias imperialistas son en verdad las naciones capitalistas más avanzadas. Sin embargo, la explicación sigue siendo errónea. Es el *Estado*, en tanto que institución exenta de las reglas capitalistas de adquisición de propiedad, el que es agresivo por su propia naturaleza. Pero la evidencia histórica de la

íntima relación entre el capitalismo y el imperialismo parece contradecir esto. La explicación es fácil: para que un Estado salga victorioso de guerras entre Estados, necesita controlar suficientes recursos económicos en términos relativos. *Ceteris paribus*, el Estado con más recursos ganará. Como firma explotadora, el Estado es por naturaleza destructor de la riqueza y la acumulación de capital. La riqueza es producida exclusivamente por la sociedad civil; y cuanto menores sean los poderes explotadores del Estado, más capital y riqueza acumulará la sociedad en su conjunto. Así que, por más paradójico que pueda parecer, cuanto más liberal o débil sea el Estado de puertas para dentro, tanto más desarrollado se encontrará el capitalismo; una economía capitalista desarrollada de la que extraer recursos hace al Estado más rico, y un Estado rico permite más y más guerras expansionistas exitosas. Esta relación explica por qué inicialmente los Estados de Europa Occidental, y en particular Gran Bretaña, fueron las potencias imperialistas predominantes y por qué en el siglo XX ese papel ha sido asumido por los EE UU.

Existe una explicación igual de directa aunque, una vez más, no-marxista, que da cuenta de la observación que hacen los marxistas de que la élite bancaria y empresarial siempre suele estar entre los más ardientes defensores del poderío militar y el expansionismo imperial. No es porque la expansión de los mercados capitalistas requiera de explotación, sino porque la expansión de negocios protegidos y privilegiados por el Estado requiere que tales protecciones se extiendan a países extranjeros y se perjudique a los competidores de otros países a través de adquisiciones no productivas ni contractuales de la riqueza. Específicamente, estos sólo apoyan al imperialismo si el Estado les promete a su vez una posición dominante en los territorios conquistados. Pues sólo desde la fuerza militar es que se hace posible establecer un sistema basado —tal y como alguno diría— en el *imperialismo monetario*. El Estado dominante usará su fuerza superior para imponer una política de inflación internacional coordinada, su propio banco central marcará el ritmo de falsificación de la moneda, y los bancos centrales de los Estados dominados recibirán la orden de usar esta moneda como reserva y de inflar a partir de ella. De esta manera, junto con el Estado dominante, y como primeros recipientes que reciben la nueva moneda de reserva falsificada, su élite bancaria y empresarial asociada puede dedicarse a la expropiación casi gratuita de propietarios y productores de ingresos en el extranjero. Aquí se impone una doble capa de explotación de un Estado y élite extranjera sobre el Estado nacional y su élite, causando una prolongada

dependencia económica y un relativo estancamiento financiero vis a vis con la nación dominante. ¿Es esta situación —tan poco capitalista— la que caracteriza el estatus de los EE UU y el dólar y da lugar a la acusación —correcta— de la explotación económica americana y el imperialismo del dólar?[21]

Finalmente, el incremento de la concentración y centralización de los poderes de explotación conducen al estancamiento económico, lo que crea las condiciones objetivas para su eventual caída y el establecimiento de una nueva sociedad de clases capaz de producir una prosperidad económica nunca antes vista.

Al contrario de lo que afirman los marxistas, esto no constituye el resultado de ninguna ley histórica. De hecho, no existen tales cosas como leyes inexorables de la historia tal y como las conciben los marxistas.[22] Ni tampoco representa el resultado de la caída paulatina de los ingresos cuando se aumenta la composición orgánica del capital (un incremento en la proporción de capital constante/capital variable) como pensaba Marx. Si admitimos que la teoría del valor es falsa y no tiene solución, la afirmación relativa a la pérdida paulatina de los ingresos debe ser descartada, pues ésta se basa en ella. El origen del valor, el interés y el beneficio no reside en el uso del trabajo, sino de la acción, es decir, en el uso de medios escasos por parte de agentes para perseguir objetivos que se encuentran limitados por la preferencia temporal y la incertidumbre (conocimiento imperfecto). No hay razón para suponer, pues, que los cambios introducidos en la composición orgánica del capital tengan alguna relación sistemática con los cambios relativos al interés y el beneficio individual de las personas.

En vez de eso, la probabilidad de que acontezcan crisis que estimulen el desarrollo de un mayor grado de conciencia de clase (es decir, las condiciones subjetivas para derrocar a la clase dominante) aumenta debido a —por usar uno de los términos favoritos de Marx— la dialéctica de la explotación que ya he mencionado antes en este capítulo: la explotación es destructiva para la formación de riqueza. Por tanto, en la competición entre firmas explotadoras (los Estados), las menos explotadoras y más liberales tenderán a superar a las más explotadoras por tener a su disposición más recursos. Los programas imperialistas tienen al principio un efecto relativamente liberador en las sociedades que caen bajo su control. Aquí se exporta un modelo social relativamente más capitalista a sociedades relativamente menos capitalistas (y más explotadoras). El desarrollo de las fuerzas productivas se ve así estimulado: se avanza en la integración económica, se extiende la división del

trabajo y se establece un genuino mercado mundial. La población crece en respuesta y las expectativas sobre el crecimiento económico futuro alcanzan cotas inimaginables.^[23] Con la dominación explotadora teniendo lugar, y la competición interestatal reducida o incluso eliminada en un proceso de expansionismo imperialista, no obstante, las limitaciones externas al poder de dominación interno del Estado desaparecen gradualmente. La explotación interna, impuestos y regulaciones comienzan a incrementarse cuanto más cerca esté la clase dominante de la dominación mundial. El estancamiento económico se desata y las expectativas —mundiales— de crecimiento futuro se ven frustradas. Y esto —unas mayores expectativas y una realidad económica que no está a la altura de dichas expectativas— es la situación clásica para el surgimiento de revolucionarios en potencia.^[24] Aparece la necesidad vital de adoptar soluciones ideológicas que eviten las crisis sucesivas, junto con un reconocimiento más amplio de que los impuestos, dominio y regulaciones estatales —lejos de ofrecer una solución— constituyen el mismísimo problema a superar. Si en esta situación de estancamiento, crisis y desilusión ideológica^[25] se ofrece una solución positiva en forma de una filosofía libertaria sistemática bien detallada bajo la luz de su contrapartida económica —la economía austriaca— y si esta ideología es propagada por un movimiento activista, entonces la posibilidad de pasar del Estado revolucionario potencial a la acción se hace real de forma apabullante. La presión antiestatista aumentará y surgirá una tendencia irresistible encaminada a dismantelar el poder de la clase dominante y del Estado como su instrumento de explotación.^[26]

No obstante, si y sólo si esto ocurre, y en la medida en que suceda, los medios de producción no tendrán por qué acabar socializados, al contrario de lo que ocurre en el modelo marxista. De hecho, la propiedad colectiva no sólo es económicamente ineficiente como ya se ha explicado; sino que también es incompatible con la idea de que el Estado «desaparezca».^[27] Porque si los medios de producción son propiedad colectiva, y se asume de forma realista que las ideas de todos sobre cómo emplear estos medios de producción no coinciden (tal cosa sería un milagro) entonces precisamente los factores de producción de la propiedad colectiva requerirán la acción continuada del Estado, es decir, una institución que imponga coercitivamente los designios de una persona sobre otra que esté en desacuerdo. En vez de eso, el desvanecimiento del Estado, y con esto el final de la explotación y el inicio de una libertad y prosperidad económica nunca antes vista, exigen el

establecimiento de una sociedad basada en una propiedad sin trabas que sólo debe regirse por leyes de tipo privado.

Teoría del empleo, el dinero, el interés y el proceso capitalista: el caso miseano contra Keynes^[*]

Mi objetivo principal es el de aportar algunas verdades básicas respecto del proceso de desarrollo económico y el papel jugado por el empleo, el dinero y el interés. Tales verdades no son originarias de la Escuela Austriaca de Economía, ni son parte integral de su tradición de pensamiento económico exclusivo. De hecho, muchas de ellas vinieron a formar parte de una parcela de lo que hoy se denomina economía clásica, y era el reconocimiento de su validez lo que distinguía a los economistas de los lunáticos. Y, sin embargo, la Escuela Austriaca, en particular Ludwig von Mises y, posteriormente, Murray N. Rothbard, han sido los que han presentado de forma más clara y completa estas verdades.^[1] Más aún, han presentado su defensa más rigurosa al mostrar que éstas se pueden deducir de proposiciones básicas e incontestables (como que el hombre actúa y que éste sabe lo que significa actuar) para establecerlas como verdades cuya negación no sólo sería totalmente incorrecta, sino que equivaldría también a caer en contradicciones y absurdos lógico-praxeológicos.^[2]

Primero, reconstruiré sistemáticamente la teoría austriaca del desarrollo económico. Luego, analizaré la «nueva» teoría de Keynes que pertenece, como él mismo no puede evitar reconocer, a la tradición de la economía «marginal» (como el Mercantilismo) y la de los economistas locos (como Silvio Gesell).^[3] Mostraré que la nueva economía de Keynes también es otra locura: un tejido de falsedades lógico-praxeológicas alcanzadas a través de una jerga retorcida, definiciones cambiantes e inconsistencias lógicas, intentando crear una mentalidad anticapitalista, en contra de la propiedad privada y la burguesía.

I.

1. EL EMPLEO

«El desempleo en el libre mercado es siempre voluntario».^[4] El hombre trabaja porque prefiere sus resultados de forma anticipada frente al placer derivado de no trabajar y el ocio. Éste «deja de trabajar en ese punto en el cual comienza a valorar el ocio, la ausencia de utilidad del trabajo, más intensamente que el incremento de satisfacción esperado por trabajar más».^[5] No cabe duda, pues: Robinson Crusoe, el productor autosuficiente, sólo puede estar desempleado voluntariamente (al preferir permanecer en pausa y consumir bienes presentes en vez de emplear un tiempo adicional de trabajo en la producción de bienes futuros).

La situación tampoco cambia cuando Viernes entra en escena y surge una economía de propiedad privada basada en el reconocimiento, tanto de los derechos de propiedad de cada persona sobre aquellos recursos que éstas hayan reconocido como escasos, apropiándose de ellos por medio del trabajo (y de la apropiación originaria) antes que ningún otro lo hiciera, como sobre todos los bienes producidos a partir de los mismos. En esta situación no sólo se hacen posibles los tipos de cambio —precios— que permiten la compra o alquiler de servicios de trabajo. Habrá empleo siempre que el salario ofrecido sea más valorado por el trabajador que la satisfacción que se deriva de la autosuficiencia y la ausencia de trabajo, consumiendo el hombre sus propios recursos (o apropiándose recursos que previamente poseían una utilidad marginal inferior). El empleo crecerá, y los salarios subirán, mientras los empresarios perciban la existencia de sueldos inferiores al valor del producto marginal del trabajo (una vez descontada la preferencia temporal),^[6] lo cual se espera producir por medio de un incremento de la fuerza de laboral. Por otro lado, habrá desempleo, y éste será cada vez mayor, mientras haya personas que valoren el valor del producto marginal fruto del auto-empleo más que un salario que refleje la productividad marginal de su trabajo.

En este modelo no hay lugar para tal cosa como el desempleo involuntario. Si bien por un lado el empleo siempre es voluntario, también lo es el desempleo (autoempleo).^[7]

El desempleo involuntario sólo es lógicamente posible una vez la situación cambia de forma radical y se introduce una persona o institución que pueda ejercer un control sobre los recursos que éste no haya adquirido de un modo originario, o a través de intercambios voluntarios con los apropiadores originarios. Toda institución que sea ajena al mercado, al

imponer, por ejemplo, un salario mínimo más alto que el valor de la productividad marginal del trabajo, puede impedir de modo efectivo que ocurran intercambios entre el proveedor de servicios laborales y el empresario que de otro modo habrían tenido lugar si estos hubieran tenido un control irrestricto sobre sus títulos de propiedad. El trabajador en potencia pasa ahora a estar desempleado muy a su pesar, y el posible empleador se verá forzado a llevar a cabo planes empresariales menos productivos. De hecho, una institución ajena al mercado puede en principio crear cualquier cantidad de desempleo involuntario. Un salario mínimo, de digamos, un millón de dólares por hora, podría poner en el paro a cualquiera además de condenar al autoempleo y a morir de hambre a la mayor parte de la población.

En ausencia de una institución exenta de las reglas del mercado, el desempleo involuntario es lógicamente imposible, y esto producirá una mayor prosperidad en vez de un mayor empobrecimiento.

2. EL DINERO

El hombre participa en una economía de intercambios (en vez de permanecer en la soledad autosuficiente) mientras sea capaz de reconocer la mayor productividad de los sistemas de división del trabajo y éste prefiera más bienes a menos. De su participación en el mercado surge a su vez el deseo humano de adquirir un medio de pago (el dinero). De hecho, sólo si asumimos lo humanamente imposible (que el hombre tiene un perfecto conocimiento del futuro), es que no haría falta del empleo de dinero. Porque con todas las incertidumbres esclarecidas, en un tierra mítica en equilibrio perfecto, uno sabría con precisión las condiciones, fechas y localizaciones de todo intercambio futuro y todo podría estar predeterminado de antemano y, por lo tanto, estos tomarían la forma de intercambios directos en vez de indirectos.^[8] Pero si se tienen en cuenta los límites que constriñen a la naturaleza humana, el hombre siempre estará sujeto a la incertidumbre, lo que implica que toda acción posee una raíz especulativa, y demandará bienes no sólo por su valor de uso, sino también por su valor como medios de pago.

Si se le pone de cara frente a una situación donde la demanda de algunos bienes o servicios sea baja o inexistente, y donde no sea posible un intercambio satisfactorio debido al problema de la doble coincidencia de necesidades, el hombre siempre considerará la posibilidad de intercambiar bienes propios por bienes que sean más líquidos que los que éste entrega, tal

que la posesión de esos bienes facilite la adquisición de otros bienes y servicios que sean útiles en el futuro.

Más aún, dado que la propia función del dinero como medio de cambio es la de facilitar la compra futura de bienes y servicios, el hombre siempre preferirá adquirirlos cuantos más líquidos estos sean, y en última instancia, mayor aceptación tengan, de tal forma que

siempre habrá una tendencia que hará que, dentro de la serie de bienes empleados como medios de cambio, los menos líquidos sean rechazados a favor de los más líquidos hasta llegar a una situación donde ya sólo quede un único bien que sea universalmente aceptado como medio de pago; en una palabra, el dinero.^[9]

De camino hacia este objetivo último, al elegirse un tipo de dinero que cada vez sea más usado, la división del trabajo se amplifica y la productividad se ve incrementada.

No obstante, una vez un bien se ha establecido como medio de cambio universal, y los precios de todos los demás bienes se hallen expresados en función de este dinero (siendo el precio de la unidad monetaria su poder adquisitivo para comprar una serie de bienes no monetarios), el dinero ya no ejercerá una influencia sistemática en la división del trabajo, empleo y producción de los ingresos. Una vez éste se encuentre aceptado por todos, cualquier cantidad de dinero será compatible con cualquier cantidad de empleo e ingresos.^[10] De hecho, como se explica más arriba, en la tierra mítica del equilibrio perfecto no habría dinero, pero habría empleo e ingresos. Esto demuestra que el dinero, por un lado, y el empleo y los ingresos, por el otro, deben ser considerados conceptos lógico-praxeológicamente independientes. Por ejemplo, si aumenta la cantidad de dinero, permaneciendo todo lo demás igual, lo más probable es que esto tenga efectos redistributivos, dependiendo de cómo y dónde entrase el dinero en la economía; pero de igual manera, también es muy probable que esto no tenga ningún efecto sistemático en la cantidad de empleo y el tamaño del producto social del trabajo. Los precios y los salarios subirán de forma general, y el poder adquisitivo de la unidad monetaria bajará en la misma medida. No obstante, esto no es cierto en lo tocante al empleo y el producto social del trabajo. Estos podrán permanecer igual o registrar cambios. Lo mismo cabe decir en relación a cambios en la demanda de medios de pago. Un incremento de la demanda de dinero (es decir, un mayor valor relativo del dinero adicional en comparación con otros bienes adicionales), cambiaría ciertamente los precios relativos; pero no implicaría nada en lo que al empleo y producto social respecta. Para equilibrar una mayor demanda de dinero con

un stock dado, el nivel general de precios y salarios debe bajar, y el poder adquisitivo de la moneda debe subir, *mutatis mutandis*. Pero no hay razón para suponer que esto tenga impacto en el empleo o los ingresos. Los salarios bajarán, pero de forma simultánea el poder adquisitivo del dinero subirá, dejando los salarios reales y el producto social real totalmente invariable.

El resultado no es diferente si se consideran los cambios en el lado no monetario. Permaneciendo todo lo demás constante, un incremento en la oferta de bienes y servicios, por ejemplo, trae consigo un incremento del poder adquisitivo del dinero; los precios caen. Esto reduce la cantidad de dinero demandado, porque el coste de atesorar dinero en vez de gastarlo en bienes no monetarios ha subido, y esta menor demanda de efectivo representa la tendencia opuesta hacia la subida de precios y una menor capacidad adquisitiva del dinero. Esto deja sin tocar al empleo o el producto social. Tampoco cambian las cosas si consideramos las previsiones. Las expectativas inflacionarias (o deflacionarias) reducen (o incrementan) la demanda de dinero de forma inmediata y, por lo tanto, aceleran el ajuste en relación a aquello que se había anticipado; y si se ha anticipado mal (es decir, algo que no encaja con la realidad subyacente), entonces el proceso de ajustes auto-correctivos se ve acelerado a través de las expectativas. Pero ninguno de estos fenómenos monetarios tiene ninguna conexión sistemática praxeológica con el empleo o la producción en general, que pueden permanecer igual durante este tipo de cambios. Invariablemente, el dinero es «neutral» con respecto al empleo y el producto social del trabajo.

3. EL INTERÉS

El dinero es «neutro» con respecto al interés. Pero, el interés, a diferencia del dinero, está praxeológicamente relacionado con el empleo y el producto social del trabajo.

De la misma manera en que el dinero tiene su causa en la incertidumbre, el interés constituye el resultado de las preferencias temporales, que son tan esenciales para la acción como la incertidumbre misma (y en un sentido aún mayor que explicaré en breve). Al actuar, el individuo no sólo trata de sustituir un Estado menos satisfactorio por otro más satisfactorio de forma permanente o demuestra una preferencia por obtener más en lugar de menos; éste está obligado a valorar sin reposo el tiempo que tardará en lograr sus metas en el futuro (es decir, el tiempo necesario para lograrlo), así como a tener en cuenta la durabilidad y periodos de vida de los bienes y servicios que

éste adquiera, y así cada acción pone de manifiesto una preferencia general por bienes presentes sobre bienes futuros, y por los más duraderos en detrimento de los menos duraderos. Cada acción no puede lograr sus objetivos sino es a través del tiempo; y dado que el hombre a veces tiene que consumir y no puede renunciar del todo a ello, éste siempre será escaso. Así pues, *ceteris paribus*, los bienes presentes siempre son, y deben ser, más valorados que los futuros.^[11] De hecho, si el hombre no estuviese limitado por sus preferencias temporales y su única limitación operativa fuese la de preferir más sobre menos, éste siempre elegiría aquellos procesos de producción que rindiesen los mayores resultados, sin importar el tiempo que se tarde para lograrlo. Por ejemplo, en vez de construir una red para pescar primero, Crusoe empezaría a construir un barco pesquero, ya que éste es un medio más eficaz para pescar. El hecho de que nadie, incluyendo a Crusoe, actúe de esta manera hace evidente que el hombre no puede evitar «valorar fracciones de tiempo de igual longitud de manera diferente según se hallen éstas más lejos o más cerca del instante en que el individuo tome la decisión».

[12]

Entonces, limitado como está por preferencias temporales, el hombre sólo intercambiará un bien presente por un bien futuro si anticipa que con ello incrementará su cantidad de bienes futuros. La tasa de preferencia temporal, que puede variar en función del individuo y el instante, pero que es siempre positiva para todos, determina de forma simultánea el valor extra que los bienes presentes tienen sobre los futuros, así como la cantidad de ahorro y de inversión. El tipo de interés de mercado es la suma agregada de todas las tasas de preferencias temporales, y refleja, por así decirlo, la tasa social de preferencia temporal y equilibra el ahorro social (es decir, la cantidad de bienes presentes ofrecidos para el intercambio por bienes futuros) y la inversión social (es decir, la demanda de bienes presentes capaz de producir rendimientos futuros).

Es imposible que exista el crédito sin ahorro previo, es decir, sin la abstención de consumo de algún bien presente. Además, no puede haber demanda de crédito si nadie percibiese la oportunidad de emplear bienes presentes de forma productiva (es decir, invertirlos para producir una riqueza en el futuro que supere a la del presente). De hecho, si todos los bienes presentes fuesen consumidos y ninguno fuese invertido en procesos que conllevaran el empleo del tiempo, no existiría ni el interés ni la tasa de preferencia temporal, o el tipo de interés sería infinitamente alto, cosa que fuera del Jardín del Edén equivaldría a condenarnos a una vida primitiva de

subsistencia al toparnos con la realidad sólo con las manos desnudas y el deseo de gratificación instantánea.

La oferta y la demanda de crédito sólo surge —y esta es la condición humana— a partir del reconocimiento de que los procesos indirectos, más largos, de producción pueden rendir una mayor o mejor cantidad de bienes futuros que los presentes obtenidos de forma directa;^[13] y es posible, a través del ahorro, acumular la cantidad de bienes presentes necesarios para cubrir todas aquellas necesidades cuya satisfacción durante el largo tiempo de espera sea considerada más urgente que el incremento de bienestar futuro derivado del empleo de un proceso de producción aún más largo.^[14]

Mientras este sea el caso, la formación de capital y su acumulación se pondrá en marcha y seguirá su curso. En lugar de involucrarse por entero en procesos de producción de gratificación inmediata, los factores originarios de producción, la tierra y el trabajo, son empleados para obtener una producción mayor que el consumo, y se emplean en la producción de bienes de capital. Éstos no tienen valor excepto como productos intermedios en el proceso de obtener bienes de consumo finales. En otras palabras, su valor yace en el hecho de que cualquiera que los posea puede emplearlos para producir otros bienes de capital más eficientemente. El exceso de valor (precio) de un bien de capital sobre la suma de factores originarios de producción requeridos para su producción es debido a esta diferencia temporal y al hecho universal de la preferencia temporal. Es el precio pagado por comprar tiempo; por acercarnos al objetivo último de uno en vez de tener que empezar de cero. Debido a la preferencia temporal, el valor de la producción final debe exceder la suma empleada en sus factores de producción (el precio pagado por el bien de capital y todo servicio laboral complementario).

Cuanto más baja sea la tasa de preferencia temporal, antes comenzará el proceso de formación de capital y más rápido se alargará la estructura de la producción. Cualquier incremento en la acumulación de bienes de capital y la duración de la estructura de la producción a su vez aumenta la productividad marginal del trabajo. Esto conduce a un mayor empleo y/o mayores salarios y, en cualquier caso (incluso si la curva de la oferta de trabajo tuviese pendiente negativa al subir los salarios), a un mayor salario total.^[15] Provistos de una mayor cantidad de bienes de capital, una población mejor pagada de asalariados producirá un producto social mayor en el futuro, aumentando, tras el de sus empleados, los ingresos de los propietarios del capital y la tierra. Aunque el interés (preferencia temporal) tiene una relación praxeológica directa con el empleo y los ingresos sociales, éste no tiene nada que ver con el

dinero. Para estar seguros, en una economía basada en el dinero también existe una expresión monetaria para la tasa social de preferencia temporal. Pero esto no cambia el hecho de que el interés y el dinero sean independientes y no tengan la más mínima relación entre sí, o que el interés sea un fenómeno «real» y no monetario. De hecho, en la tierra mítica del equilibrio perfecto no habría lugar para el dinero porque el futuro por definición estaría dado y sin incertidumbre no haría falta tener un colchón de ahorros (cuyo propósito, al no poderse consumir el dinero, sólo puede ser el de servir a la hora de hacer frente a pagos imprevistos en fechas también imprevistas). La preferencia temporal y el interés, no obstante, no pueden desaparecer ni siquiera en ese caso. Ya que incluso en el equilibrio la estructura existente de bienes de capital necesita ser mantenida en el tiempo (para evitar que ésta sea consumida en el transcurso de las sucesivas operaciones productivas), este mantenimiento no podrá tener lugar sin ahorro y reinversión: y no puede haber tales cosas sin la expectativa de un tipo de interés positivo. (De hecho, si el interés pagado fuese cero, resultaría en el consumo de capital y saldríamos del equilibrio).^[16]

El tema se hace si cabe más complicado bajo condiciones de incertidumbre, con un dinero en uso, pero la independencia praxeológica del dinero y el interés permanece intacta. Bajo estas condiciones, el hombre sólo tiene tres, en lugar de dos, alternativas a la hora de asignar sus ingresos presentes. Éste no sólo debe decidir cuánto asignar a la compra de bienes presentes y a la compra de bienes futuros (es decir, cuánto consumir y cuánto invertir), sino también cuánto mantener en metálico. No hay más alternativas. Pero mientras el hombre debe en todo momento hacer ajustes respecto a estos tres elementos a la vez, todo siempre estará determinado por dos factores distintos que carecen de relación praxeológica alguna entre sí. La proporción consumo/inversión vendrá dada por las preferencias temporales. El origen de la demanda de dinero, por otro lado, es la utilidad del dinero (es decir, su capacidad de permitir compras inmediatas de bienes en un futuro incierto). Ambos factores pueden variar independientemente uno del otro.

Si la oferta de dinero varía o si la demanda de dinero varía dado un stock social de dinero, el poder adquisitivo de la moneda también cambiará. No obstante, aparte de causar cambios en los ingresos relativos, tales cambios en el poder adquisitivo de la moneda no tendrán efecto alguno en los ingresos reales. Los ingresos, en tanto que dinero, caerían o decrecerían, pero el poder adquisitivo del mismo subiría o bajaría, dejando invariables los ingresos reales. O, con los ingresos sin cambiar, mayor cantidad del mismo será

mantenida en metálico (atesorado), pero entonces el poder adquisitivo del dinero bajará o subirá, nuevamente, dejando los ingresos reales sin tocar. Son estos ingresos reales, no obstante, no el dinero como tal, los que determinan su tasa de preferencia temporal efectiva. Dado que los ingresos reales no cambian con estas fluctuaciones del dinero, no hay razón para creer que la tasa de preferencia temporal sí lo hará. Si, por ejemplo, la pesadilla keynesiana de un mayor atesoramiento se hace realidad y los precios caen mientras el poder adquisitivo de la moneda sube, esto dejará a la proporción real de inversión/consumo invariable. A no ser que supongamos que las preferencias temporales hayan cambiado al mismo tiempo, el atesoramiento adicional será obtenido a partir de fondos que antes eran empleados para el consumo, o que hubiesen sido invertidos en la misma proporción preestablecida, como para resituar al consumo e inversión real en, precisamente, sus niveles anteriores. No obstante, si la preferencia temporal se asume variable, entonces cualquier cosa es posible. De hecho, si el atesoramiento adicional proviene exclusivamente del gasto en consumo, una mayor demanda de dinero puede ir de la mano incluso con una caída del tipo de interés y una mayor inversión. Pero esto no es debido a cambios en la demanda de dinero, sino exclusivamente a un cambio (caída) en la tasa de preferencia temporal.^[17]

4. EL PROCESO CAPITALISTA

Una vez se facilita y extiende la división del trabajo a través del uso de un medio de pago universal, el proceso de desarrollo económico sólo se verá determinado por las preferencias temporales.

No cabe duda de que también hay otros factores que son importantes: la calidad y cantidad de la población, la disponibilidad de recursos naturales y el nivel tecnológico. Pero de estos, la calidad de una población está más allá del control de cualquiera y debe ser tomada como dada; la cantidad de población puede o no impulsar el desarrollo económico, dependiendo de si la población está por debajo o por encima del tamaño óptimo para un territorio de un tamaño dado; y los recursos naturales o capacidades tecnológicas sólo tienen un impacto económico si son descubiertas y utilizadas. Pero para poder hacerlo, no obstante, debe haber un ahorro previo e inversión. No es la disponibilidad de recursos y conocimiento técnico o científico lo que impone límites al avance económico: es la preferencia temporal la que impone límites a la explotación de recursos disponibles así como a la utilización del

conocimiento existente (y también del progreso científico, ya que las actividades de investigación deben ser financiadas a partir del ahorro).

Así pues, el único camino viable hacia el crecimiento económico es a través del ahorro y la inversión, determinados como estamos por nuestras preferencias temporales. En última instancia no hay un camino hacia la prosperidad si no es a través de un incremento del capital invertido per cápita. Esta es la única manera de mejorar la productividad marginal del trabajador y sólo si esto se hace posible se podrá incrementar los ingresos futuros. Con el aumento de los ingresos reales, la tasa efectiva de preferencia temporal cae (sin llegar a cero o a hacerse negativa), añadiendo mayores dosis de inversión y poniendo en marcha una espiral positiva de desarrollo económico.

No hay razón para suponer que este proceso tenga que detenerse justo antes de llegar al Jardín del Edén donde ya no existe la escasez —salvo que la gente decida lo contrario y empiece a valorar el ocio adicional más que un aumento de sus ingresos. Tampoco hay razón alguna para suponer que el proceso de desarrollo capitalista se dará sin contratiempos y que la economía se ajustará flexiblemente a todo cambio monetario o de la tasa de preferencias temporales. Por supuesto, mientras el futuro sea incierto, siempre habrá errores empresariales, pérdidas y bancarrotas. Pero no hay razón sistemática para pensar que esto causará más que disrupciones temporales, o por qué estas disrupciones deban exceder, o fluctuar de forma drástica, alrededor de un «ritmo natural» de fallos empresariales.^[18]

El tema planteado sólo se hace diferente si introducimos una institución ajena al mercado tal como el Gobierno. Éste no sólo hace posible el desempleo involuntario, como ya se ha explicado: la propia existencia de una agencia que se arrogue derechos de propiedad sobre recursos que no se haya apropiado de forma originaria, producido o adquirido contractualmente, ya aumenta de por sí la tasa social de preferencias temporales de los apropiadores originarios, productores y contratistas, creando, por lo tanto, el empobrecimiento involuntario, el estancamiento o incluso la regresión. Sólo el Gobierno puede detener el curso natural de la humanidad hacia una gradual emancipación de la escasez mucho antes de llegar al punto en que ésta elija voluntariamente no producir nada.^[19] Y es exclusivamente en presencia de un gobierno cuando el proceso capitalista adopta su patrón cíclico (en vez de lineal) de depresión y auge. Exento de las reglas de adquisición para la propiedad privada, el Gobierno desea de forma natural un monopolio sobre el dinero y la banca y quiere nada menos que involucrarse en una banca de reserva (depósito) fraccionaria —expresado en términos no técnicos: en la

falsificación monopolística de la moneda— para enriquecerse a sí mismo a costa de otros mediante el fraude, que es menos sospechoso que la confiscación directa.^[20] Los ciclos de auge y recesión son el resultado de la actividad criminal de la reserva fraccionaria. Si el dinero falsificado entrase en la economía como una mayor oferta de crédito, los tipos de interés habrían de caer por debajo de los niveles que habrían caído si no hubiese habido fraude. La consecuencia de esto es siempre un abaratamiento del crédito. Pero a un precio más bajo, también se demanda más crédito, y se invierten más recursos en la producción de bienes futuros (en vez de emplearse para el consumo), que de lo que de otra manera hubiese ocurrido. Esto alarga toda la estructura productiva. Para poder completar todos los proyectos de inversión que están en curso, hace falta más tiempo del que hubiese hecho falta antes de que comenzara la expansión crediticia. Todo bien que hubiese sido fabricado sin expansión crediticia debe ser producido, además de aquellos que se producen fruto de la expansión. Para que esto sea posible, no obstante, hace falta más capital. Una mayor cantidad de bienes futuros sólo puede ser producida si el ahorro adicional permitiera mantener a más trabajadores en el tiempo de espera mientras dure la producción. Y sin embargo se asume que tal incremento en el ahorro jamás tuvo lugar. La caída de los tipos de interés no constituye el resultado de la mayor cantidad de bienes de capital disponibles. La tasa social de preferencia temporal no ha cambiado en absoluto. Ésta se debe en exclusividad al dinero falsificado que entra en la economía a través del mercado de crédito. De ahí que debamos considerar imposible completar con éxito todos los procesos de inversión iniciados tras una expansión crediticia debido a la falta sistemática de contrapartidas de capital. Llegados a este punto se tendrán que liquidar proyectos para acortar la estructura productiva y reajustarla a la tasa social de preferencia temporal invariante y correspondiente a la proporción real de consumo e inversión.^[21]

Estos movimientos cíclicos no pueden ser evitados por el hecho de ser esperados (según el lema «un ciclo anticipado es un ciclo evitado»): son la consecuencia praxeológicamente necesaria del crédito de nuevo cuño falsificado que se coloca en el mercado con éxito. Una vez sea éste el caso, el ciclo de auge y recesión será inevitable, sin importar lo que los actores económicos creen o puedan esperar ya sea de forma correcta o incorrecta. El ciclo es inducido por un cambio monetario, pero toma efecto en el reino de los fenómenos «reales» y será un ciclo «real» sin importar lo que la gente crea o piense.^[22]

Tampoco se puede esperar de forma realista que los movimientos cíclicos inevitables resultantes de una expansión del crédito se detendrán: mientras una institución ajena al Mercado como el Gobierno esté a cargo del dinero, una serie de movimientos cíclicos permanentes marcarán el proceso del desarrollo económico. A través de la creación de crédito fraudulento, un gobierno puede engendrar una fuente de ingresos y redistribución de riqueza estable y difícil de detectar a su favor. No hay razón (salvo que asumamos la intervención angelical) para suponer que el Estado dejará de usar esta varita mágica simplemente porque la expansión crediticia tenga el «desafortunado» efecto secundario del ciclo económico.

II.

Tras esta reconstrucción de la teoría del empleo, dinero, interés y proceso capitalista clásica y en particular austriaca, ahora pondré el foco sobre Keynes y su «nueva» teoría. Con el trasfondo de nuestra explicación del modelo clásico, será fácil reconocer los errores fundamentales de la «nueva» *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* de Keynes, y la revolución keynesiana, como uno de los mayores escándalos intelectuales del siglo xx. [23]

1. EL EMPLEO

Keynes parte de una teoría equivocada del empleo. Al contrario que los clásicos, éste admite que puede haber desempleo involuntario en el mercado libre; y además, que un mercado puede alcanzar un Estado de equilibrio a pesar de que éste persista. Y a la hora de señalar que tales fallos del mercado son del todo posibles, también afirma que él ha encontrado la justificación definitiva para interferir en las operaciones del mercado desde el exterior.

Dado que el mercado libre está definido en términos de una propiedad privada que es apropiada o producida de forma originaria, así como a partir de la voluntariedad de toda interacción entre propietarios, debe resultar claro que lo que Keynes dice demostrar es el equivalente a la cuadratura del círculo.

Keynes comienza con una falsa afirmación que niega la afirmación clásica de «que no hay tal cosa como el desempleo involuntario en un sentido estricto».[24] Pero en verdad no es esto lo que se afirma desde la teoría clásica. Ésta mantenía que el desempleo involuntario representaba un imposible

lógico-praxeológico mientras el libre mercado se hallara en funcionamiento. La idea de que el desempleo involuntario sólo pueda existir, en verdad en cualquier cantidad, en presencia de una institución ajena al mercado, las leyes de salario mínimo, etc., nunca se había dudado con seriedad.

Tras esta falsedad, Keynes procede a dar la definición de desempleo involuntario:

Los hombres se ven desempleados de forma involuntaria si, en caso de una pequeña subida del precio de los bienes salariales [es decir, de los bienes de consumo] en relación al salario, tanto la oferta agregada de trabajo deseosa de trabajar por esos salarios, como la demanda agregada de trabajo a ese nivel salarial, fuese superior a los niveles actuales de empleo.^[25]

Expresado en un castellano más corriente, lo que Keynes está diciendo de una manera tan enrevesada y típica de él es que los hombres se verán desempleados contra su voluntad si el incremento en los precios relativos a los salarios conduce a un mayor empleo.^[26] Pero tal cambio en los precios relativos es lógicamente equivalente a la caída en el salario real; y una caída en los salarios reales puede suceder en el libre mercado siempre que los asalariados quieran, simplemente aceptando estos unos salarios nominales más bajos en relación a unos precios de consumo que no varíen. No hay nada involuntario en el hecho de que los trabajadores se nieguen a hacer esto. Dadas las nuevas reservas que se tienen frente al trabajo, la cantidad de mano de obra que se provea coincidirá con la que se demande. La clasificación de esto como desempleo o empleo voluntario no varía lo más mínimo si en otro punto temporal con unos salarios reales menores, la cantidad de empleo fuese a crecer. Por virtud de la lógica, tal cosa sólo podría ocurrir si los trabajadores hubieran incrementado el valor relativo otorgado a un salario dado en relación con las reservas que estos tienen frente al trabajo (de lo contrario, si tal cambio no hubiese ocurrido, el empleo decrecería en vez de crecer). El hecho, no obstante, de que uno pueda cambiar de idea de un punto a otro del tiempo no es lo mismo que decir que la elección anterior fuese involuntaria, como Keynes diría. No cabe duda de que cualquiera siempre podrá decir lo que quiera, y de una manera totalmente orwelliana, llegar incluso a definir lo voluntario como involuntario, y lo involuntario, como voluntario. Pero, mientras no se muestre nada sustancial, este método no vale para mucho. La manera que tiene Keynes de demostrar la posibilidad de desempleo involuntario es una prueba verbal sin sentido que deja totalmente inalterado el hecho de que tal cosa como el desempleo involuntario, en el sentido usual del término, no pueda existir en el libre mercado.

Por si esto no fuese suficiente, Keynes termina diciendo que el desempleo involuntario es concebible incluso en la tierra mítica del equilibrio perfecto. De hecho, éste critica su anterior *Treatise of Money* diciendo «no logré hacerme entender cuando dije que, en ciertas condiciones, el sistema puede estar en equilibrio aunque no se dé una situación de pleno empleo».^[27] Pero el equilibrio *por definición* es una situación donde no ocurren cambios de valor, tecnológicos y de los recursos, y donde toda acción se halla totalmente sincronizada con la miríada final de datos; y donde todos los factores de producción, incluyendo el trabajo, están empleados al máximo posible (dados estos datos invariantes) y son repetidamente empleados en el mismo patrón de producción constante. Así, como señaló Hazlitt, la constatación que hace Keynes del equilibrio en un contexto de desempleo en su *Teoría general* es como el descubrimiento de un triángulo circular. Una contradicción en términos.^[28]

2. EL DINERO

Tras renunciar al pensamiento racional y lógico con su tratamiento del empleo y el desempleo, Keynes, en su análisis del dinero, también tira el razonamiento económico por la ventana afirmando que el dinero y los cambios monetarios pueden tener un efecto sistemático en el empleo, la renta y el interés.

Dado el hecho de que la palabra «dinero» aparece ya en el título de la *Teoría general*, la teoría positiva del dinero de Keynes es sorprendentemente breve y se encuentra poco desarrollada. La brevedad, por supuesto, puede ser una virtud. En el caso de Keynes, ofrece la oportunidad de señalar fácilmente sus fallos elementales. Para Keynes, «la importancia del dinero proviene en mayor medida de ser éste un vínculo entre el presente y el futuro».^[29] «El dinero, es esencialmente, y sobre todas las cosas, un medio de enlazar el presente con el futuro».^[30] Que esto sea falso se deduce del hecho de que en la tierra mítica del equilibrio perfecto no existiría dinero,^[31] pero bajo condiciones de equilibrio aún habría un presente y un futuro, y ambos tendrían que seguir estando unidos. En vez de funcionar como enlace de futuro, el dinero sirve como medio de cambio; un papel que está intrínsecamente ligado a la incertidumbre del futuro.^[32] La acción, que siempre comienza en el presente y está orientada a algún objetivo futuro más o menos distante en el tiempo, constituye el verdadero vínculo entre el

presente y el futuro. Y es la preferencia temporal como categoría temporal de la acción la que le da a este vínculo entre el presente y el futuro su forma específica. El dinero, al contrario que el interés, no está más relacionado con el futuro que con el presente que otros fenómenos económicos, como los bienes no monetarios. Su valor presente, también, refleja anticipaciones sobre el futuro, exactamente igual que en el caso del dinero.

A partir de este error sobre la naturaleza del dinero, todos los demás errores surgen automáticamente. Al haber definido al dinero como ese sutil vínculo entre el presente y el futuro, la demanda por el mismo (puesto que su oferta ya está dada), que Keynes, debido a su propensión por malinterpretar las categorías lógico-praxeológicas como psicológicas, define como «preferencia por la liquidez» o «propensión a atesorar»,^[33] se acaba vinculando con el tipo de interés (y viceversa).^[34] «El interés», escribe Keynes, «es la recompensa que se obtiene por no atesorar»,^[35] «la recompensa que se obtiene a costa de perder liquidez»,^[36] lo cual se transforma en una aversión por invertir en activos que renten un interés. Que esto es falso se hace obvio en cuanto uno pregunta la siguiente cuestión: «¿Y qué ocurre con los precios?». La cantidad de cerveza, por ejemplo, que uno puede comprar con una cantidad definida de dinero, no representa una mayor recompensa frente a la pérdida de liquidez que los tipos de interés, que harían de la demanda de dinero tanto la negación por comprar cerveza como la aversión frente a la inversión.^[37] Formulado en términos generales, la demanda de dinero representa la aversión a comprar o alquilar bienes (salvo el dinero mismo), incluyendo los activos que renten un interés (la tierra, el trabajo y/o bienes de capital, o bienes futuros) y activos que no renten interés (bienes presentes o de consumo). Reconocer esto es reconocer que la demanda de dinero no tiene nada que ver con la inversión o el consumo; como tampoco tiene que ver con el índice del gasto en inversión/consumo, o la diferencia entre los precios de entrada y salida (el descuento de los bienes de mayor orden o futuros versus los presentes, de más bajo orden). Incrementos o decrementos en la demanda de dinero, si todo lo demás permanece constante, disminuye o aumenta el nivel general de precios, pero el consumo real y la inversión, así como la proporción consumo/inversión permanecen invariables; y siendo este el caso, el empleo y los ingresos sociales también permanecen invariables. La demanda de dinero determina la proporción gasto/dinero en metálico. La proporción inversión/consumo, diga lo que diga Keynes, es un asunto completamente diferente y sin relación. Ésta está determinada exclusivamente por la preferencia temporal.^[38]

Se alcanza la misma conclusión al considerar los cambios en la oferta de dinero (estando dada la preferencia por la liquidez). Keynes afirma que un incremento en la oferta de dinero, permaneciendo todo lo demás constante, puede tener un efecto positivo en el empleo. Éste escribe: «mientras haya desempleo, el empleo variará en la misma proporción que la cantidad de dinero».^[39] Pero esto no es más que una curiosa afirmación que *asume* la existencia de recursos desempleados en vez de *explicar por qué tal cosa sucede* —ya que un recurso puede estar desempleado, bien porque no se le otorgue ningún valor, o porque su propietario voluntariamente pida por éste un precio tan alto que nadie lo quiera comprar, lo que implicaría que su desempleo entonces no sería un problema que habría que solucionar.^[40]

Pero incluso si no se efectuara esta crítica, la afirmación aún sería falaz. Porque con todo lo demás constante, la puesta en escena de un suministro adicional de dinero simplemente causaría un aumento generalizado de precios y, de forma simultánea, un aumento proporcional de los salarios, sin cambiar nada. Si, por oposición a esto, el empleo aumentase, ello sólo sería posible en el caso de que los salarios no subieran junto con, y en la misma proporción que, otros precios. No obstante, ya no podríamos considerar en este caso que lo demás permanece constante, pues los salarios reales habrían bajado en este caso, y en esta situación el empleo sólo puede aumentar si la valoración relativa del empleo contra el autoempleo (es decir, desempleo) también cambia. Pero si asumimos esto, no hubiera hecho falta ningún aumento de la oferta monetaria. El mismo resultado (un mayor empleo) podría haber sido logrado con trabajadores que aceptasen menores salarios nominales.

3. EL INTERÉS

Con la lógica y la teoría económica echadas por la borda, en su discusión del fenómeno del interés, Keynes también abandona la razón y el sentido común.

Según Keynes, dado que el dinero tiene un efecto sistemático en el empleo, la renta y el interés, este último, a su vez, debe ser concebido como un fenómeno puramente monetario.^[41] No necesito explicar la falacia elemental que encierra esta idea. Basta decir nuevamente que el dinero desaparecería en una situación de equilibrio, pero el interés no, lo que demuestra que el interés debe ser considerado un fenómeno real y no monetario.

Más aún, Keynes al hablar de «relaciones funcionales» y de «determinación mutua» de variables en vez de relaciones causales unidireccionales, se enreda en contradicciones irresolubles en su teoría del interés.^[42] Tal y como se ha explicado ya más arriba, por un lado Keynes piensa que la preferencia por la liquidez (y la oferta monetaria) *determinan* el tipo de interés, tal que a una mayor demanda de dinero, por ejemplo, aumenta el tipo de interés (y una mayor oferta decrece), y esto significa que con ello se reducirá la inversión, «mientras que una disminución en el tipo de interés, *ceteris paribus*, incrementará el volumen de inversión».^[43] Por otro lado, al caracterizar los tipos de interés como «la recompensa derivada de renunciar a la liquidez», éste afirma que la demanda de dinero está *determinada* por el tipo de interés, tal que si el tipo de interés cae, por ejemplo, aumentaría la demanda de efectivo (y también, hay que añadir, la propensión a consumir) y se acabaría con una *menor* inversión. No cabe duda, no obstante, unos tipos de interés más bajos difícilmente podrán incrementar y reducir la inversión al mismo tiempo. Aquí tiene que haber algo que no funciona.

Keynes, no obstante, combina la falsedad y la contradicción en una de las más fantásticas teorías de la conspiración jamás vistas.

Dado que el interés, según Keynes, es un fenómeno puramente monetario, es natural asumir que pueda ser manipulado a placer a través de políticas monetarias (siempre y cuando, no cabe duda, uno no esté limitado por la existencia de un patrón monetario de mercado como el patrón oro, con coeficiente de caja del 100 por cien).^[44] «No hay», escribe Keynes «en el tipo de interés preexistente ningún interés en especial».^[45] De hecho, si la oferta monetaria aumenta lo suficiente, se podría hacer que los tipos de interés cayeran hasta cero. Keynes reconoce que esto implicaría una superabundancia de bienes del capital, y llegados a este punto uno podría pensar que esta cuestión le habría hecho reconsiderar su teoría. ¡Pues no! Al contrario, con toda seriedad, éste nos dice que

una comunidad debidamente equipada con modernos recursos técnicos, cuya población no incremente rápidamente, tiene la capacidad de hacer caer la eficiencia marginal del capital en equilibrio al cero aproximado en una sola generación.^[46]

Es «comparativamente fácil fabricar bienes del capital de una forma tan abundante que la eficiencia marginal del capital sea de cero (y) esta es la forma más inteligente de librarse gradualmente de las características indeseables del capitalismo».^[47] «No hay razones que incidan en la falta de capital».^[48] En lugar de eso, es perfectamente «posible mantener, a través de

la agencia del Estado, el ahorro público en unos niveles donde éste deje de ser escaso».[49]

No nos preocupemos por el hecho de que esto implicaría que ya no haría más falta del mantenimiento o reemplazo de capital (porque, si esto fuese así, los bienes de capital serían escasos y tendrían un precio), y de que los bienes del capital tendrían que ser «bienes libres» en el mismo sentido en el que el aire es «libre». No nos preocupemos de que si los bienes de capital ya no fuesen escasos, esto implicaría que los bienes de consumo tampoco lo serían (porque si lo fuesen, los medios empleados para producirlos también lo serían). Y no nos preocupemos de que en este Jardín del Edén, que Keynes promete establecer en una generación (¿¡por qué tanto tiempo!?), ya no habría ningún uso para el dinero. Pues, tal y como éste nos cuenta, «estoy impresionado con las grandes ventajas sociales de incrementar el stock de capital hasta que éste deje de ser escaso».[50] ¡¿Quién no estaría de acuerdo?! [51]

Pero hay más. Porque, como Keynes señala, también existen algunos obstáculos en este camino hacia el paraíso. Por un lado, el patrón oro estorba, porque hace imposible la expansión del crédito (o lo dificulta, al menos, en la medida en que la expansión crediticia sólo podría lograrse a costa de un flujo de pérdidas de oro y su contracción económica posterior). De ahí que Keynes ataque repetidamente a esta institución.[52] Además, está el problema que él mismo plantea: que un tipo de interés más bajo supuestamente incrementa y disminuye la inversión a la vez. Y para salirse de este enredo lógico, Keynes recurre a una teoría de la conspiración: pues, si bien se admite que el tipo de interés deba ser reducido a cero para eliminar la escasez del dinero, tal y como éste nos acaba de decir, cuanto más bajo sea el interés más baja también será la recompensa por renunciar a la liquidez. Cuanto más bajo sea el tipo de interés, menor incentivo habrá para que los capitalistas inviertan, porque sus beneficios se verán reducidos de forma consecuente. Es así que estos conspiran contra cualquier intento de resucitar el Jardín del Edén.

Conducidos por «espíritus animales»,^[53] «el instinto de apuesta»^[54] y «adictos a la pasión de hacer dinero»,^[55] lo que cabe esperar es que estos conspiren al objeto de «mantener el capital lo suficientemente escaso».^[56] «Lo agudo y peculiar de nuestro problema contemporáneo», escribe Keynes,

surge, por lo tanto, de la posibilidad de que el tipo de interés medio que permitiría un nivel medio de empleo razonable [e ingresos sociales] sea uno tan inaceptable para los poseedores de riqueza que éste no pueda ser establecido simplemente manipulando la cantidad de dinero.
[57]

De hecho,

el elemento más estable y menos cambiante de nuestra economía contemporánea han sido, y seguramente así será en el futuro, los tipos mínimos de interés aceptables por todos los poseedores de riqueza en general.^[58]

Afortunadamente, éste nos informa, hay una manera de evitar esto; a través de la «eutanasia del rentista, y consecuentemente la eutanasia del poder opresivo y acumulativo del capitalista que trata de beneficiarse del valor escaso del dinero».^[59] Y en verdad estos se merecen esa suerte. Porque el «mundo de los negocios» está gobernado por una «psicología incontrolable y desobediente»^[60] y los mercados privados de inversión están

bajo la influencia de compradores que son en gran medida ignorantes de lo que están comprando y especuladores que están más preocupados en predecir el siguiente cambio de sentimiento del mercado que en estimar razonablemente la rentabilidad futura de los bienes del capital.^[61]

De hecho, ¿acaso no sabemos ya que «no existen pruebas claras de que las políticas de inversión más beneficiosas desde un punto de vista social coincidan con la más rentable»;^[62] de hecho, que las decisiones de los inversores privados dependen principalmente de «nervios e histeria, e incluso la digestión o las reacciones frente al clima»^[63] en vez del cálculo racional!? Así pues, concluye Keynes, «no cabe duda de que no se puede dejar en manos privadas el deber de establecer los volúmenes de inversión».^[64] En vez de eso, para convertir la pobreza actual en la abundancia, «el único medio posible es la socialización necesaria y comprensiva de la inversión».^[65]

El Estado, que está en posición de calcular la eficiencia marginal de los bienes de capital a largo plazo sobre la base del beneficio social resultante, debe tener una mayor responsabilidad en organizar directamente la inversión.^[66]

No creo que esto necesite mayores comentarios. Es demasiado obvio que se trata de los rebuznos de alguien que merece ser llamado de todo, menos economista.

4. EL PROCESO CAPITALISTA

Tal veredicto encuentra su mayor soporte cuando consideramos la teoría de Keynes del proceso capitalista. Que Keynes no era amigo del capitalismo y los capitalistas es obvio, vistas sus citas. De hecho, al pedir una «socialización

de la inversión», éste se declara abiertamente socialista.^[67] Para Keynes, capitalismo *significa* crisis.

Keynes identifica dos razones para esto; una de estas razones, la que éste atribuye a la naturaleza cíclica del proceso capitalista, ya ha sido mencionada. Ciertamente, mientras el funcionamiento de la economía esté en gran medida determinado por capitalistas que, como ya hemos visto, «la mayor parte de las veces no tienen ni idea de lo que compran» y que conspiran «para mantener la escasez», ésta será errática. Dependiendo como lo hace de gente que basa sus decisiones en «la mala digestión o el clima», el proceso capitalista debe ser errático. Movidos por los instintos maníaco-depresivos del pesimismo y optimismo empresarial, determinados a su vez por la «incontrolable y desobediente psicología del mundo de los negocios», los auge y las crisis son inevitables. Los ciclos económicos —el mensaje central del capítulo 22 de *Teoría general* de Keynes, las «Notas sobre el Ciclo Económico»— son fenómenos *psicológicamente* determinados. No cabe duda de que esto es incorrecto. Una explicación psicológica del ciclo económico es estrictamente imposible, y pensar en ello como explicación encierra un error categórico: los ciclos económicos son eventos que sin lugar a dudas tienen lugar en el mundo real, son experimentados por los individuos, lo cuales experimentan este fenómeno como algo independiente de ellos mismo y que tiene lugar en el mundo de los bienes y la riqueza real. Las creencias, los sentimientos, las expectativas, el optimismo y el pesimismo, por otro lado, son fenómenos *psicológicos*. Uno puede pensar que un fenómeno psicológico afecte o inflencie a otro, pero es imposible concebir un fenómeno psicológico que tenga un impacto directo en el mundo de las cosas y bienes reales. Sólo a través de las *acciones* puede el curso de los eventos reales ser influenciado; y cualquier explicación del ciclo económico debe ser necesariamente *praxeológica* (en vez de psicológica). La teoría psicológica del ciclo económico de Keynes de hecho *no puede explicar que sucedan fenómenos reales en absoluto*. No obstante, para que las cosas reales sucedan, la gente debe actuar y distribuir y asignar recursos escasos para lograr fines valiosos. Uno no puede actuar arbitrariamente, como quisiera Keynes, porque al actuar uno está invariablemente limitado por una escasez real que no puede verse afectada por nuestra psicología en absoluto. Tampoco explica Keynes con su teoría por qué los cambios de ánimo resultarían en un patrón *particular* de fluctuaciones empresariales —como el ciclo de auge-recesión, que supuestamente éste quiere explicar— en vez de cualquier otro patrón concebible de fluctuaciones.

La segunda razón para la inestabilidad del capitalismo, y la deseabilidad de una solución socialista, según Keynes, es la tendencia al estancamiento intrínseca al propio sistema capitalista. Su teoría del estancamiento gira en torno a nociones que éste toma de Hobson y Mummery, y que apoya diciendo: «en el estado normal de las modernas comunidades industriales, el consumo limita la producción y no la producción el consumo».^[68] Con esto como uno de sus axiomas, sólo puede derivar sinsentidos.

El estancamiento es debido a la falta de consumo. «Llegados ya a un punto donde se da pleno empleo», escribe éste, «el crecimiento del capital no depende en absoluto de una baja propensión a consumir, sino, al contrario, se ve restringido por ella».^[69] Combinado con esta tesis del subconsumo, se da una «ley psicológica fundamental, en la que podemos confiar en gran medida, tanto como *a priori* de nuestro conocimiento de la naturaleza humana, como a partir de la experiencia de que los hombres tienden, como norma general, a incrementar su consumo según crezcan sus ingresos, pero no tanto como el incremento en sus ingresos».^[70] «Como norma general... una mayor proporción de los ingresos será ahorrada según crezca la renta real».^[71]

Por sí sola, esta segunda ley, que es aceptada como plausible aquí a efectos de la argumentación (aunque teniendo siempre en cuenta que el consumo no puede caer a cero), no parece tener problema alguno. ¿Y qué? Si el ahorro se incrementa en mayor proporción que los ingresos, mejor para el producto social.^[72] Pero Keynes, en su forma característica desaliñada de razonar, une esta ley a la tesis de que la producción está limitada por el consumo, y no tiene dificultad en probar lo que desea.

Si el consumo limita la producción, y si la abstención frente al consumo aumenta con el aumento de los ingresos, entonces parece que incrementar los ingresos implica su propia destrucción al desalentar éste el consumo, que a su vez limita la producción, etc. Y si esto es así, de aquí parece seguirse que las sociedades más ricas, que son las que más incrementan su no consumo, son las que más contribuirían al estancamiento económico (a no ser por el «pequeño» detalle de que uno no pueda explicar, según esta teoría, ¡por qué los individuos o las sociedades son más ricos que otros en primer lugar!). En cualquier caso, Keynes acepta estas conclusiones como ciertas.^[73] Es en esta línea que éste presenta sus recomendaciones sobre cómo salir del estancamiento. Además de una «adecuada socialización de la inversión», Keynes sugiere medidas para estimular el consumo, en particular una redistribución de la renta de los ricos (personas con baja propensión a consumir) a los pobres (con una alta propensión a consumir).

Al desear un nivel socialmente controlado de inversión con vistas a un progresivo declive en la eficiencia marginal del capital, debo apoyar al mismo tiempo todo tipo de políticas que incrementen la propensión a consumir. Ya que es improbable que pueda mantenerse el pleno empleo, hagamos lo que hagamos con la inversión, a partir de la existente propensión a consumir. Hay hueco, pues, para que ambas políticas operen a la vez —promover la inversión, y al mismo tiempo, promover el consumo, no meramente al nivel al que nos llevaría la presente propensión a consumir, sino a un nivel aún más alto.^[74]

¿Cómo es posible promover tal cosa como la inversión y el consumo a la vez para incrementar la renta? De hecho, Keynes nos da sus propias definiciones formales de los términos involucrados: «renta = consumo + inversión; ahorro = renta – consumo; ergo ahorro = inversión».^[75] Con estas definiciones, un incremento simultáneo del consumo y la inversión, dada la renta, ¿es conceptualmente imposible!

Pero a Keynes no parecen preocuparle ese tipo de «detalles». Para conseguir lo que se propone, éste simplemente cambia, sin que nos demos cuenta, el significado de los términos. Desecha las definiciones formales citadas, que harían tal resultado imposible, y adopta un nuevo significado para el término ahorro. En vez de renta no consumida, el ahorro lentamente se convierte en atesoramiento (es decir, el acto de no gastar dinero en consumo o bienes del capital).^[76] Así pues, los resultados le cuadran fácilmente. Porque los ahorros ya no son iguales a la inversión; y el ahorro, estando definido como el acto de no-gastar, automáticamente adquiere una connotación negativa, mientras que la inversión y el consumo adquieren uno positivo. Más aún, uno debe sentirse preocupado de forma natural cuando los ahorros superen a la inversión, o eso parece, pues ello parecería implicar que algo está saliendo de la economía y que la renta (definida como inversión + consumo) se verá reducida. A Keynes ciertamente le preocupa esta posibilidad. Él la llama «una tendencia crónica a través de la historia humana por robustecerse a través del ahorro en lugar de la inversión».^[77] Y esta tendencia crónica debe ser particularmente pronunciada si los ingresos son altos, ya que, como éste nos dice, el ahorro alcanza una proporción de los ingresos particularmente alta. Pero no hay que preocuparse. Si nos libramos de una cosa, otra podrá ocupar su lugar. Si los ahorros consisten en dinero no gastado, los ahorros pueden volver a la existencia, simplemente, mediante la creación de dinero por parte del gobierno, para compensar la salida de dinero que tiende a incrementarse con unos ingresos mayores. Está el peligro, claro está, de que estos «ahorros comunitarios» compensatorios inmediatamente vuelvan a salir de la economía al ser añadidos al atesoramiento del sector privado (porque, según Keynes, los ahorros de nueva creación bajarían el tipo de interés, y esto

a su vez aumentaría la preferencia por la liquidez de los capitalistas para contrarrestar tal tendencia y «mantener de forma artificial el capital escaso»). Pero esto podría corregirse mediante la «socialización de la inversión», tal y como hemos visto, y algunas ideas monetarias gesellianas («La idea detrás del dinero-sello es sólida»).[78] Y una vez que el ahorro y la inversión estén en manos de la agencia estatal, como Keynes diría, y todo el dinero sea gastado, tal que ya no haya motivo para mantener la escasez de las cosas, entonces no habría ningún problema con incrementar el consumo y la inversión a la vez. Dado que el ahorro es dinero no gastado, y el dinero de nueva creación es tan genuino como cualquier otro ya que no se «fuerza» a nadie a aceptarlo, el ahorro puede ser creado echando una mera firma en un papel.[79] Y desde que el Estado, contrario a los capitalistas explotadores de la escasez, puede asegurarse de que este nuevo ahorro genuino sea gastado (en vez de ser atesorado), cualquier incremento en la oferta de dinero y crédito a través de la falsificación gubernamental incrementa el consumo y la inversión al mismo tiempo, impulsando la renta por partida doble. La inflación permanente es la panacea de Keynes. Ésta ayuda a superar el estancamiento; y cuanto mayor sea, mejor se superan las graves crisis de las sociedades avanzadas. Y cuando se haya derrotado al estancamiento, incrementar la inflación todavía será la clave para abolir la escasez en una sola generación.[80]

Y sin embargo éste no deja de asombrarnos. ¿Por qué esta fuga, esta prevalencia del ahorro sobre la inversión, constituye un peligro tan grande? Las cosas tienen que filtrarse de un sitio a otro, y jugar distinto papel aquí y allá. Keynes intenta evitar tales pensamientos al pedirnos que no apliquemos la lógica a la economía. «El pensamiento contemporáneo», escribe éste, «aún está obsesionado con la noción de que si la gente no gasta su dinero de una manera, lo gastará de otra».[81] Es difícil imaginar la manera en este pensamiento de hoy pudiera ser erróneo, pero Keynes cree que es falso de todas formas. Para él existe una tercera alternativa. Si se entiende que los bienes económicos que no se consumen simplemente desaparecen de la existencia, esto implica peligro.

Un acto de ahorro individual significa —por así decirlo— una decisión de no cenar hoy. Pero ello *no* requiere de la decisión paralela de ir a cenar o comprar un par de botas dentro de una semana o un año, o de consumir un bien específico en una fecha específica. De esta manera, el ahorro deprime el negocio de preparar cenas hoy sin estimular el negocio al que se dedicará el consumo futuro. No es una sustitución de la demanda futura de consumo por demanda presente de consumo —se trata más bien de una *disminución* neta de tal demanda.
[82]

Y pese a todo, parece que el bote sigue sin hacer aguas. ¿Cómo puede darse aquí una disminución neta en algo? Lo que no se gasta en bienes de consumo o de capital deberá ser gastado en otras cosas —concretamente, en efectivo. *Esto cubre toda posibilidad*. Los ingresos y la riqueza deben ser asignados al consumo, inversión o efectivo. Esta disminución en Keynes, la fuga, el exceso del ahorro sobre la inversión, son añadidos al atesoramiento. Pero tal incremento en la demanda de efectivo no tiene efecto en los ingresos, consumo o inversión, tal y como ya se ha explicado antes. Con el stock social de dinero ya dado, un incremento general en la demanda de efectivo sólo puede producirse bajando los precios monetarios de los bienes no monetarios. ¿Y qué?^[83] Los ingresos nominales (es decir, los ingresos de efectivo) caerán; pero los ingresos reales y la proporción real consumo-inversión se mantendrán invariables. Y la gente logrará lo que quiere: un incremento del valor real de los efectivos y del poder adquisitivo de la unidad monetaria. Aquí no hay ningún tipo de estancamiento, o fuga, y Keynes no nos ha ofrecido una *teoría del estancamiento en absoluto* (y con esto, por supuesto, tampoco una teoría de cómo salir del estancamiento). Aquí sólo se ha dado un mal nombre a un fenómeno perfectamente normal como es el de los precios decrecientes (producidos por una mayor demanda de dinero o por una economía productiva en expansión) al llamarlo estancamiento o depresión, o el resultado de la falta de una demanda efectiva, al objeto de encontrar excusas que justifiquen sus propios planes inflacionistas.^[84]

Aquí tenemos a Keynes en todo su esplendor: al «economista» más famoso del siglo xx. De sus falsas teorías del empleo, dinero e interés ha extraído una teoría del capitalismo del todo incorrecta que justifica la existencia de un paraíso socialista construido sobre dinero de papel.

**¿Cómo se crea el
dinero fiduciario?
—o,
La devolución del
dinero y el crédito^[*]**

Dinero fiduciario es un término para definir un tipo de medio de cambio que carece de aval físico, ni depende de algún título sobre tales bienes como puedan ser las mercancías o algún bien derivado de la producción. Se trata este de un dinero de papel irredimible. En contraste, el dinero *mercancía* se refiere a un medio de pago que es o bien una mercancía comercial o un título sobre ella.

No hay duda de que el dinero fiduciario es *posible*. Esa posibilidad teórica fue reconocida hace tiempo, y desde 1971, cuando los últimos restos de un patrón mercancía internacional (el patrón oro) fueron abolidos, y todo el dinero pasó a convertirse en nada más que trozos irredimibles de papel.

La pregunta a responder aquí es *cómo* se hace posible el dinero fiduciario. Más específicamente, ¿puede el dinero fiduciario surgir como consecuencia natural de las interacciones entre individuos que poseen sus propios intereses; o, es posible introducirlo sin violar los principios de la justicia y la eficiencia económica?

Afirmaré que la respuesta a esta pregunta debe ser negativa, y que ningún dinero fiduciario puede surgir «inocentemente» o «de forma inmaculada». Los argumentos para esta tesis serán en gran medida constructivos y sistemáticos. No obstante, dado el hecho de que esta tesis ha sido bastante disputada, también criticaré por el camino varios contraargumentos. De forma más específica, los argumentos de los *monetaristas*, especialmente Irving Fisher y Milton Friedman, y de algunos «free bankers» *austriacos*,

especialmente Lawrence White y George Selgin —que apoyan ética y/o económicamente un dinero fiduciario, tanto con coeficiente de caja del 100 por cien, el primero, como en base a un sistema fraccionario, el segundo—, serán refutados.

EL ORIGEN DEL DINERO

El hombre participa en una economía de intercambios (en vez de permanecer en el aislacionismo y la autosuficiencia) siempre y cuando éste prefiera una mayor cantidad de bienes a otra menor y sea capaz de reconocer la mayor productividad de los sistemas de división del trabajo. Esta visión estrecha del mundo junto con el propio interés son más que suficientes para explicar el surgimiento del dinero mercancía y —en última instancia— de una economía monetaria global.^[1] Encontrándose en el mercado como compradores y vendedores de bienes restringidos por la doble coincidencia de necesidades (A quiere lo que tiene B y B quiere lo que tiene A), cada persona podrá expandir su propio mercado y beneficiarse aún más de las ventajas de la división del trabajo si uno está dispuesto a aceptar a cambio, no sólo bienes que sean útiles de una forma directa, sino bienes con un grado mayor de liquidez que aquellos que se entregan. A pesar de que estos bienes carezcan de un uso directo para los actores económicos, la propiedad de bienes que sean relativamente más líquidos implica por definición que tales bienes podrán intercambiarse más fácilmente por otros que nos sean de más utilidad en intercambios futuros, y ello permite al propietario lograr de forma indirecta lo que éste no podía lograr mediante el intercambio directo.

Motivado sólo por su propio interés y basado en la observación de que los bienes que se intercambian de forma directa poseen diferentes grados de liquidez, algunos individuos empezaron a demandar bienes específicos no sólo para su propio uso, sino para emplearlos como medios de cambio. Al añadir un nuevo componente a la demanda pre-existente (trueque) de estos bienes, su liquidez se ve aumentada. Basados en la percepción de este hecho, otros participantes del mercado eligen cada vez más los mismos bienes como medios de cambio, ya que les interesa elegir medios de cambio que ya sean aceptados por otros. Inicialmente, se demandará una gran variedad de medios de cambio. Pero, como los bienes de cambio se demandan —en vez de para su consumo o producción— para facilitar futuras compras de bienes que presten un servicio directo (es decir, para ayudar a comprar de forma más barata) y ampliar de forma simultánea el mercado propio en tanto que

vendedor de bienes y servicios de uso directo (es decir, ayudar a uno a vender más caro), cuanto más extendida esté una mercancía como medio de cambio, mejor desarrollará ésta su función. Debido a que cada participante del mercado prefiere de forma natural adquirir los bienes más líquidos frente a otros medios de cambio menos universales,

al final se dará una tendencia inevitable hacia el rechazo de los medios de cambio menos líquidos hasta que sólo quede una mercancía que sea empleada como medio de cambio; en una palabra, el dinero.^[2]

Con esto, e históricamente con el establecimiento del patrón oro internacional en el transcurso del siglo XIX (hasta 1914), se cumplió el fin deseado por la demanda de cada participante del mercado por obtener un medio de cambio. Con los precios de todos los bienes de consumo y capital expresados en función de la misma moneda de mercado, la oferta y la demanda pueden tener lugar a escala mundial, sin restricciones, debido a la ausencia de la doble coincidencia de necesidades. Debido a su aceptación universal, la contabilidad en función de tal dinero contiene la expresión más completa y precisa de los costes de oportunidad del productor. Al mismo tiempo, con un solo dinero universal en uso —en vez de varios de aceptabilidad limitada—, el gasto social de los participantes del mercado (en bienes de uso directo) por medios de cambios que sean útiles de forma indirecta alcanza su óptimo de eficacia; y con la optimización económica de los bienes indirectos, la riqueza real (en forma de bienes de producción y consumo) se verá optimizada también.

De acuerdo con una larga tradición —española-francesa-austriaca-americana— de teoría monetaria,^[3] la función originaria del dinero —surgiendo éste como surge a partir de la existencia de incertidumbres— es la de *medio de cambio*. El dinero *debe* emerger como una *mercancía* al ser imposible demandar nada como medio de cambio que carezca de utilidad o demanda previa en el trueque (de hecho, es el trueque mismo el que debe de haber definido su liquidez), y la competición entre varios dineros como medio de cambio conduce de forma inequívoca a la tendencia de converger en una *sola* moneda —como el bien que más fácilmente resulte vender y más aceptado sea por todos.

A la luz de esto, es fácil ver el error contenido en varias de las nociones populares de la teoría monetaria.

¿Qué decir de la idea de una moneda de reserva que sea de mercado? ¿Se puede monetizar toda cesta de bienes o valores?^[4] No, porque las cestas de

diferentes bienes son por definición menos líquidas que el más líquido de sus varios componentes, y, por lo tanto, las cestas de mercancías no son aptas para desarrollar las funciones de medios de cambio (lo que explica que no existan ejemplos históricos de tal dinero).

¿Y qué hay de la idea —friedmaniana— de «dineros nacionales» de tipo variable o de «áreas monetarias óptimas»?^[5] Esta idea es un absurdo si no es como paso intermedio en el desarrollo de un dinero internacional. Hablando de forma estricta, un sistema monetario con medios de pago rivales y tipos de cambio variables elegido en libertad sigue siendo un sistema de trueque parcial, plagado con el problema de requerir la doble coincidencia de necesidades para que se puedan dar los intercambios. La existencia prolongada de tal sistema es disfuncional para el mismísimo propósito del dinero: la de facilitar intercambios (en vez de hacerlos más difíciles) y la de expandir el mercado propio (en vez de restringirlo). En verdad no existe un número mayor de áreas «óptimas» —áreas monetarias locales, regionales, nacionales o multinacionales— que «áreas óptimas de comercio». De hecho, mientras se prefiera más riqueza a menos, y bajo condiciones de incertidumbre, de la misma manera que la única área de comercio «óptima» es el mercado mundial, el único dinero «óptimo» es el dinero *único*, y la única área monetaria «óptima» es el mundo entero.

¿Y qué pasa con la idea, básica para los monetaristas ya desde Irving Fisher, de la noción de «estabilización» monetaria y de que el dinero es una «medida de valor»?^[6] Que es una patraña de confusión y falsedades. En primer lugar, mientras haya un motivo, un propósito, para que los actores económicos demanden su propio medio de cambio, no podrá ser descubierto motivo, propósito o necesidad alguna para poseer una medida de valor. La acción y el intercambio son expresiones de *preferencias* —cada persona valora lo que adquiere más que lo que entrega—, *no* de identidad o equivalencia. Nadie necesita nunca *medir* el valor. Es fácil de explicar por qué los actores económicos emplean números cardinales —para contar— y construyen instrumentos de medida —para medir el espacio, peso, masa y tiempo: en un mundo de determinismo cuantitativo, donde los medios producen efectos limitados, contar y medir son el prerrequisito para una acción exitosa. ¿Pero qué medida técnica o económica puede haber para medir el *valor*?

En segundo lugar, aunque dejemos esas dificultades a un lado y asumamos que el dinero realmente mide el valor (tal que el precio dinerario pagado por un bien representa una medida cardinal del valor de ese bien) de

la misma manera que una regla mide el espacio, surge otro problema. Aparece la cuestión «¿Cuál es el valor de esta medida de valor?». Ciertamente, ésta debe tener valor del mismo modo en que una vara de medir también pueda tener valor, de lo contrario nadie querría tener una. Pero es obviamente absurdo responder que el valor de una unidad de dinero —un dólar— sea uno. ¿Un qué? Tal respuesta tendría tan poco sentido como responder a la pregunta sobre el valor de una yarda diciendo «una yarda». El valor de una medida cardinal no puede expresarse en términos de sí misma. En vez de eso *su* valor debe expresarse en términos ordinales: es mejor tener números cardinales y medidas de longitud y peso que meramente tener medidas ordinales a nuestra disposición. De igual manera, es mejor si, debido a la existencia de un medio de cambio, uno puede recurrir a números cardinales en la contabilidad propia, en vez de tener que recurrir solamente a la contabilidad ordinal, como sería el caso en una economía de trueque. Pero es imposible expresar en términos cardinales *cuánto más* valor tienen las técnicas anteriores en comparación con las posteriores. Sólo los juicios cardinales son posibles. Es precisamente en este sentido que, los números cardinales —rankings, preferencias— deben ser considerados más fundamentales que los ordinales y el valor ser considerado irreductiblemente subjetivo y no cuantificable.

Más aún, si la función del dinero fuese la de servir como medida de valor, uno podría preguntarse por qué la demanda de tal bien excede sistemáticamente la unidad por persona. La demanda de reglas, pesas y relojes, por ejemplo, sólo excede la unidad por persona debido a diferencias en la localización (por tenerlos más a mano) o la posibilidad de que éstas se rompan o fallen. Aparte de esto, en un punto dado del tiempo, nadie querría tener más de un instrumento de medida homogéneo porque *un sólo* instrumento de medida puede rendir *todos* los posibles servicios de medida. Un segundo instrumento de este tipo sería inútil.

En tercer lugar, en cualquier caso, sea cual sea la *characteristicum specificum* que tenga, el dinero es un *bien*. Pero si éste es un bien, entonces se le puede aplicar la noción de la ley de la utilidad marginal, y esta ley *contradice* cualquier noción de bien estable que sea valorado de forma constante. Esta ley se deduce de la proposición de que todo actor económico, en un punto dado del tiempo, actúa de acuerdo con su escala de valoraciones subjetivas y elige hacer lo que espera —ya sea de forma correcta o incorrecta— que le satisfaga más que menos, y al hacerlo éste debe emplear de forma invariable cantidades cuantitativamente definidas (limitadas) de bienes cualitativamente distintos como medios, y por tanto, por implicación, debe ser

capaz de reconocer adiciones y subtracciones unitarias en su suministro de medios. De esta proposición incontestablemente cierta se deduce que un actor económico siempre preferirá un mayor suministro de un bien sobre uno menor (éste sitúa la utilidad marginal de una cantidad mayor de un bien por encima de la de una unidad menor del mismo bien) y cualquier incremento de la cantidad de un bien en una unidad adicional —de cualquier unidad que el actor considere relevante— será *menos* valorada que cualquier unidad del mismo tipo ya en posesión del actor, ya que ésta sólo será empleada como medio para cubrir una necesidad considerada menos urgente que la menos urgente de las *hasta ahora* satisfechas por la unidad del mismo tamaño de este bien. En otras palabras, la utilidad marginal de una unidad dada de un bien aumenta o disminuye según el suministro de tales unidades aumente o disminuya. Cada cambio en el suministro de un bien lleva pues a un cambio en la utilidad marginal de este bien. Cualquier cambio en el suministro de un bien A, percibido por un actor X, conduce a una reevaluación de A por parte de X. X da un *diferente* valor a A ahora. Así, la búsqueda de bienes de valor constante o estable es obviamente ilusoria desde el principio, al igual que intentar cuadrar el círculo, ya que cada acción implica intercambio, y cada intercambio altera el suministro de los bienes. Ello resulta bien en una disminución en la oferta del bien (como el consumo puro) o en una disminución de uno y el incremento del otro (como en la producción o el intercambio interpersonal). En ambos casos, como la oferta cambia en el curso de cada acción, también lo hacen los valores de los bienes involucrados. Actuar es *alterar* con un propósito el valor de los bienes. Así, un bien con un valor estable —el dinero u otro— debe ser considerado como una imposibilidad constructiva o praxeológica.

Finalmente, en lo que respecta a la idea de dinero —un dólar— con un poder adquisitivo constante, está el problema fundamental de que el poder adquisitivo de una moneda *no puede medirse* y que la construcción de índices de precios —cualquiera que sea— es científicamente arbitraria. (¿Qué bienes incluir? ¿Qué peso relativo darle a cada uno? ¿Y qué hay del problema de que los actores económicos individuales valoren las mismas cosas de forma diferente y les importen de forma desigual diferentes cestas de mercancías, o que el mismo individuo valore la misma cesta de forma diferente en ocasiones diferentes? ¿Qué hacemos con los cambios en la calidad de los bienes o con productos totalmente nuevos?).^[7] Más aún, ¿qué tiene de bueno un poder adquisitivo «estable» de todas formas (aunque tal término esté arbitrariamente definido)? Para estar seguros, no cabe duda de que siempre es preferible tener

un dinero «estable» que uno «inflacionario». Pero no cabe duda de que un dinero que incrementara de forma constante su poder adquisitivo —un dinero «deflacionario»— sería siempre preferible a uno que fuera «estable».

¿Y qué hay de la tesis de que en ausencia de restricciones legales el dinero —efectivo que no da intereses— sería totalmente desplazado por activos que sí los dieran?^[8] Tal desplazamiento es sólo posible en equilibrio, donde no hay incertidumbre y, por lo tanto, nadie puede ganar satisfacción alguna de estar preparado para contingencias futuras al no existir tales por definición. Bajo la condición humana omnipresente a la que toda incertidumbre aboca, no obstante, si toda restricción legal de entrada fuese eliminada, la demanda por efectivos que no rindan interés —a diferenciar de la demanda por valores o deuda (acciones, bonos o participaciones de fondos)— seguiría existiendo, ya que sea cual sea la naturaleza específica de estos activos, estos representan derechos sobre bienes de *producción*, o si no, *no podrían* rendir un interés. Pero incluso el factor de producción más fácilmente reconvertible debe ser menos vendible que el más vendible de sus productos finales, y por tanto, incluso el valor más líquido nunca podrá prestar el mismo servicio de preparar a su propietario para contingencias futuras que el bien *final* más líquido, que no renta intereses alguno: el dinero. Todo esto podría ser diferente si pudiéramos asumir —tal y como hace Wallace, de acuerdo con las predisposiciones igualitarias que la Escuela de Chicago tácitamente asume— de que todos los bienes son igual de líquidos. Entonces, por definición, no hay diferencia entre la posibilidad de venta de efectivos y valores. Por lo tanto, aquí debe asumirse que todos los bienes sean iguales, y si este fuese el caso, no existiría división del trabajo ni mercados.

DEL DINERO DE MERCADO AL DINERO FIDUCIARIO: LA INVOLUCIÓN DEL DINERO

Si el dinero debe surgir como valor, ¿cómo llega éste a convertirse en dinero fiduciario? Lo hace a través del desarrollo de sustitutos monetarios (los títulos de papel sobre el aval del dinero) —pero sólo de un modo fraudulento y a costa de provocar ineficiencias económicas.

Bajo un sistema de dinero mercancía como el patrón oro hasta 1914, el dinero «circulaba» por un lado en forma de lingotes estandarizados y monedas de varias denominaciones intercambiables entre sí a tipos fijos según su peso y pureza. Por otra parte, para economizar el coste de almacenamiento (custodia) y de transacción (compensación) del dinero, en el

marco de un desarrollo similar al de los títulos transferibles de propiedad — como las acciones o los bonos— en tanto que medios que facilitan el intercambio espacial y temporal de bienes no dinerarios, junto con el dinero propiamente dicho, y donde se incluyen los certificados de oro —títulos de propiedad (derechos) que daban acceso a cantidades específicas de oro almacenadas en ciertas instituciones (bancos)—, estos servían como medios de intercambio. La coexistencia del dinero propiamente dicho (oro) y los sustitutos monetarios (derechos sobre el oro) no afectan ni a la oferta total de dinero —ya que cada certificado tiene una cantidad equivalente de oro que es retirado de la circulación (depositado)— ni sobre los ingresos interpersonales o la distribución de riqueza. Pero sin duda la coexistencia del dinero con sus sustitutos monetarios y la posibilidad de tener dinero a mano en cualquiera de sus formas y en combinaciones variables de tales formas representa una conveniencia intrínseca añadida para los participantes individuales del mercado. Así es como trozos que carecen de un valor intrínseco pueden adquirir poder adquisitivo. Sólo mientras estos representen un derecho incondicional sobre el dinero, y mientras no se planteen dudas sobre su validez y sean redimibles en cualquier momento, los resguardos de papel serán comprados y vendidos *como si* se tratara del dinero de verdad —se trata de intercambiados avalados a la par por el dinero. Una vez que estos han adquirido poder adquisitivo pierden su carácter de derecho sobre el dinero (y se suspende de alguna manera su redimibilidad), pudiendo continuar en funcionamiento como si se tratara del dinero mismo. Como escribe Mises:

Antes de que un bien económico comience a funcionar como dinero, éste debe poseer un valor previo de cambio basado en alguna otra causa diferente de su función monetaria. Pero el dinero que ya funcione como tal puede continuar siendo dinero aunque la fuente original de su valor de cambio haya dejado de existir.^[9]

No obstante, ¿por qué habrían individuos que persiguen su propio interés querer despojar a estos recibos de papel de su carácter redimible sobre el aval del dinero? ¿Habrían estos de querer suspender su redimibilidad y adoptar en su lugar trozos de papel que carecen de valor alguno como sustitutos del dinero? Se trata de los paladines del papel moneda, como Milton Friedman, que se escudan en cuestiones relativas al ahorro para justificar la sustitución de un dinero valor o mercancía por otro dinero fiduciario y de papel. Un patrón oro conlleva el uso de recursos dedicados a extraer y acuñar oro. Para producir dinero hay que servirse de considerables recursos.^[10] Con un papel moneda que carece prácticamente de coste alguno, en lugar del oro, se corregirían tales desperdicios, y se liberarían recursos para producir bienes de

capital o consumo que nos fueran útiles de un modo más directo. Es pues la mayor eficiencia económica del dinero fiduciario la que explica el abandono universal del dinero mercancía. ¿Pero es así? ¿Es el triunfo del dinero fiduciario el resultado final de un ahorro inocente y sin peligro alguno? ¿Es esto concebible? ¿Un individuo que persigue su propio interés habría de querer ahorrar tal y como asumen los paladines del dinero fiduciario?

Un examen más detallado del problema nos revela que esto es imposible, y que la institución del dinero fiduciario requiere asumir un motivo totalmente diferente —no inocuo sino siniestro—: asumamos una economía monetaria con (al menos) un banco y un dinero propiamente dicho («dinero externo»), así como sustitutos monetarios («dinero interno») en circulación. Si los participantes del mercado realmente quieren ahorrarse los costes de un dinero mercancía (con el objetivo último de desmonetizar el oro y monetizar el papel), uno podría esperar que primero —para poder aproximarse a tal objetivo— estos dejarían de usar el dinero externo (oro). Toda transacción sería llevada a cabo con dinero interno (de papel) y todo dinero externo tendría que ser depositado en un banco y, por lo tanto, sacado de circulación. (De lo contrario, mientras haya dinero genuino en circulación, aquellos individuos que hagan uso de monedas de oro siempre demostrarían —a través de sus acciones— que *no* quieren ahorrarse los costes asociados).

No obstante, ¿es posible que los sustitutos monetarios puedan vencer y desplazar al dinero genuino como medios de cambio? Se dan incluso una gran cantidad de teóricos del dinero que apuestan por uno fuerte y que han admitido rápidamente tal posibilidad. La razón es que los sustitutos monetarios son *sustitutos* y tienen una desventaja permanente y decisiva en comparación con el dinero propiamente dicho. Los billetes (derechos sobre dinero) son redimibles sólo mientras se haya pagado una cuota de depósito en la institución bancaria. Proveer servicios de custodia y compensación es un negocio costoso, y una cuota de depósito es el precio pagado por proteger al dinero. Si los billetes son presentados para su redención después de la fecha en la que las cuotas fueron pagadas por el depositante originario o previo, la institución depositaria tendría que imponer una cuota de redención y tales billetes se intercambiarían con descuento contra el dinero genuino. La desventaja de los sustitutos monetarios es que deben ser continuamente redepósitos y reemitidos para poder estos mantener su carácter de dinero — que se sitúa a la par con su liquidez— y, por lo tanto, estos sólo pueden funcionar como dinero de forma casual o esporádica. Sólo el dinero genuino (monedas de oro) está permanentemente capacitado para desempeñar las

funciones de medio de cambio. De igual manera, lejos de que el dinero interno desplace al externo, el uso de sustitutos monetarios debe considerarse siempre como limitado de una forma severa —restringido esencialmente a la transacción de grandes cantidades de dinero y a los tratos que se dan entre comerciantes regulares— mientras que la gran mayoría de la población empleará el dinero genuino para satisfacer gran parte de sus compras o ventas, demostrando así su preferencia a la hora de *no* querer ahorrar de la forma ya mencionada por Friedman.^[11]

Más aún, incluso si uno asume que sólo circula dinero interno mientras que todo el dinero genuino está almacenado en un banco, las dificultades para los proponentes del dinero fiduciario no terminan aquí. Para estar seguros, su visión parece simple: todo dinero valor se deposita en el banco. ¿No sería más eficiente si todo este dinero fuese usado para propósitos de consumo o producción —ortodoncia o joyería— mientras que la función de medio de cambio fuese asumida por un dinero fiduciario —que prácticamente carece de costes asociados? En absoluto.

En primer lugar, la desmonetización imaginada del dinero ciertamente no significa que un banco asuma la posesión de todo el stock monetario, mientras la gente se queda con los billetes. ¡Nadie excepto el banquero aceptaría eso! Nadie querría *tales* ahorros. De hecho, esto no sería ahorro sino una expropiación del público por parte del banco. Nadie podría querer ser expropiado por otros. (Y sin embargo la expropiación de dinero mercancía de posesión privada por parte de los gobiernos y sus bancos centrales ha sido la única manera por la cual el dinero fiduciario ha reemplazado al primero). En vez de eso, cada depositante querrá retener la propiedad de sus depósitos y recuperar su oro.

Entonces, no obstante, surge un problema inasumible: sin importar quién —el banco o el público— posea los billetes, estos no representan nada más que papel irredimible. Antes, el coste asociado con la producción de tal papel no era el de imprimir los billetes, sino el de atraer depositantes de oro a través de la provisión de servicios de custodia y compensación. Ahora, con el sistema de papel irredimible ya no hay nada valioso que custodiar. El coste de producción del dinero cae prácticamente a cero, a sus míseros costes de impresión. Previamente, con el papel representando derechos sobre el oro, los billetes habían adquirido poder adquisitivo. ¿Pero cómo puede el banco o la gente conseguir que los demás los acepten ahora? ¿Se comprarán y venderán estos por bienes no monetarios a los ratios de intercambio previamente establecidos? Obviamente no. Al menos no mientras no haya barreras legales

para entrar en el negocio de producción de billetes; ya que bajo condiciones competitivas, si el precio (no monetario) pagado por los billetes excediese sus costes de producción, la producción de billetes sería inmediatamente expandida hasta el punto en el que el coste del dinero se aproximase a su coste de producción. Esto resultaría en hiperinflación. Nadie aceptaría más dinero de papel, y huiría a *valores reales*. La economía monetaria se caería a trozos y la sociedad regresaría a un estado primitivo, con una economía ineficiente basada en el trueque. Del trueque, a su vez, nuevamente volvería a surgir un nuevo dinero mercancía (seguramente el oro) (y los productores de billetes una vez más, para ganar aceptación, volverían a respaldar sus billetes con dinero). ¡Qué manera de ahorrar!

Si uno quiere tener éxito reemplazando el dinero mercancía por otro fiduciario, entonces, hay un requisito adicional que debe cumplirse: la libre entrada en el negocio de producción de billetes debe ser restringido, y debe establecerse un *monopolio* sobre el dinero de papel. Un solo productor también es capaz de causar hiperinflación y el apocalipsis monetario. No obstante, mientras esté legalmente protegido frente a la competición, el monopolista puede restringir la producción de sus billetes para asegurarse que mantengan su poder adquisitivo. De forma presumible, éste asumiría la tarea de *redimir* los viejos billetes por los nuevos, así como la de proveer servicios de custodia y compensación al aceptar depósitos a cambio de la emisión de sustitutos del dinero —depósitos a la vista y dinero bancario— por una cuota de depósito.

A pesar de este escenario, surgen varias cuestiones. Anteriormente, con el dinero mercancía, a cualquier persona se le permitía entrar en el negocio de la minería y acuñación del oro libremente —de acuerdo con la asunción de la existencia de actores económicos que persiguen su propio interés y tratan de maximizar su riqueza. Por contra, para que el «dividendo del dinero fiduciario» de Friedman sea posible, la competición en el campo de la producción del dinero debe ser prohibida y erigirse como monopolio. ¿Pero cómo puede la existencia de un monopolio legal ser reconciliada con la asunción del propio interés? ¿Es concebible que actores que persiguen su propio interés puedan ponerse de acuerdo en establecer un monopolio de dinero fiduciario de la misma manera que se ponen de acuerdo en participar en la división del trabajo y en usar un solo bien como medio de cambio? Si no, ¿no demuestra esto que el coste asociado con tal monopolio debe ser considerado mayor que todo su supuesto ahorro?

Plantear estas preguntas implica ya responderlas. El monopolio y el propio interés son incompatibles. Para estar seguros, existen razones para pensar que alguien pudiera querer establecer un monopolio sobre el dinero. A fin de cuentas, al no tener que custodiar, guardar y redimir un bien precioso, los costes de producción se verían dramáticamente reducidos y el monopolista podría obtener un beneficio extra. Al estar legalmente protegido frente a toda competición futura, este beneficio monopolístico se «capitalizaría» inmediatamente (reflejado permanentemente en la valoración creciente de sus activos), y sobre sus activos inflados tendría garantizado entonces una ganancia bajo la forma de interés. Pero decir que tal situación sería ventajosa para el monopolista no es decir que sea ventajosa para los demás, o que ésta pueda surgir a partir de un acuerdo voluntario. De hecho, nadie tiene más motivos para ser monopolista que *el monopolista mismo* y, evidentemente, es difícil llegar a un acuerdo en la selección de un monopolista particular. La posición del monopolista sólo puede ser arrogada —protegida contra la voluntad de todos los no-monopolistas excluidos. Por definición, el monopolio crea una distinción entre dos clases de individuos de diferente igualdad legal: entre esos individuos —privilegiados— a los que se les permite producir dinero y esos —subordinados— a quienes, para ventaja de los primeros, se les impide hacer lo mismo. Tal institución *no* puede ser apoyada de la misma manera voluntaria en la que se apoyan las instituciones de la división del trabajo y el dinero mercancía. Esto *no* constituye el resultado «natural» de interacciones mutuamente beneficiosas, sino un acto unilateral de expropiación (abrogación). Debidamente, en vez de requerir para su existencia continuada del apoyo voluntario y la cooperación, un monopolio necesita usar la amenaza de violencia física.^[12]

Más aún, la incompatibilidad del propio interés y el monopolio no termina una vez que el monopolio ha sido establecido, sino que éste continúa mientras el monopolio siga operando. Éste no puede operar de otra manera que no sea de forma ineficaz y a costa de los no monopolistas excluidos. Primero, con un régimen de libre competición y entrada, cada productor individual está bajo la presión constante de producir lo que produzca al mínimo coste, porque si no lo hace, corre el peligro de ser expulsado del mercado por nuevos participantes que produzcan su producto a precios más bajos. En contraste, el monopolista, libre de la competencia, no está bajo tal presión. De hecho, dado que el coste de producción del dinero incluye el salario del propio monopolista así como todas sus recompensas no monetarias, el interés *natural* del monopolista es *incrementar* los costes. Así, cabe esperar que el coste de

un dinero de papel monopolista *exceda* pronto, o incluso desde el principio, los costes asociados con un sistema competitivo de dinero mercancía.

Y lo que es más, se puede predecir el incremento constante del precio del dinero de papel monopolístico y que su poder adquisitivo unitario y su calidad caerán constantemente. Protegidos frente a nuevos competidores, cada monopolista siempre estará tentado a subir el precio y disminuir la cantidad del producto. Y esto es particularmente cierto en el caso del monopolista del dinero. Mientras otros monopolistas deben considerar la posibilidad de que subir el precio (o bajar la calidad) pueda conducir a unas menores ganancias, el monopolista del dinero siempre tendrá una demanda altamente inelástica para su producto —el medio de cambio. De hecho, aparte de una hiperinflación, cuando la demanda de dinero desaparece por completo, el monopolista de dinero siempre está en una posición desde la que puede asumir que sus beneficios de la venta de dinero se incrementarán incluso si sube el precio del dinero mismo (reduce su poder de compra): equipado con el derecho exclusivo a producir dinero y con la asunción del propio interés, debemos esperar que el banco monopolista se involucre en un incremento continuo de la oferta monetaria, ya que mientras que un mayor suministro de papel moneda no añade nada a la riqueza social —la cantidad de bienes de consumo y capital existentes— sino que meramente causa inflación (minora el poder adquisitivo del dinero), con cada billete adicional que entra en circulación, el monopolista puede incrementar sus ingresos reales (a costa de reducir los de los demás). Éste puede imprimir billetes a un coste prácticamente inexistente y luego ir y comprar activos *reales* (bienes de consumo o capital) o usarlos para saldar deudas *reales*. La riqueza real del público no-bancario se verá reducida —poseen menos bienes y más dinero de menos poder adquisitivo. No obstante, la riqueza real del monopolista se incrementará —posee más bienes no monetarios (y siempre tiene tanto dinero como quiera). ¿Quién, en esta situación, *no* se involucraría en una expansión constante de la oferta monetaria y por tanto en una depreciación continua de la moneda?

Puede ser instructivo contrastar la teoría del dinero fiduciario tal y como se ha expuesto más arriba con la visión de Milton Friedman como defensor del dinero fiduciario.

Mientras que el joven Friedman no prestaba atención sistemática al asunto del origen del dinero, el Friedman adulto reconoce que es un hecho histórico que todo dinero se origina como dinero mercancía (y todo sustituto del dinero surge como recibo de almacenaje del dinero mercancía), y muestra cierto

escepticismo frente a la propuesta de Friedrich A. Hayek sobre las monedas fiduciarias competitivas.^[13] No obstante, cegado por su metodología positivista, Friedman yerra al no reconocer que el dinero (y los sustitutos monetarios) *no* puede originarse de otra manera y, por lo tanto, la propuesta de Hayek debe fallar.

En contraste con las visiones aquí expuestas, a través de toda su obra, Friedman sostiene que un dinero mercancía sería reemplazado «de forma natural» por un dinero fiduciario más eficiente y que ahorre recursos. Sorprendentemente, no obstante, éste no ofrece apoyo argumental para su tesis, evade todo problema teórico y cualquier argumento u observación empírica que éste hace *contradice* su propia afirmación. No hay, en primer lugar, indicación alguna de que Friedman supiese de las limitaciones fundamentales de reemplazar el dinero externo con un dinero interno. Pero si el dinero externo no puede desaparecer de circulación, ¿cómo, a no ser que sea mediante la expropiación, puede cortarse el vínculo entre el papel y las monedas mercancía? El uso continuado del dinero externo en circulación demuestra que éste *no* es percibido como un dinero de calidad inferior; ¡y el hecho de que la expropiación sea necesaria para la fiduciarización del dinero demostraría que el dinero fiduciario *no* representa un fenómeno natural!

De un modo interesante, tras evadir el problema de explicar cómo la supresión de la redimibilidad puede ser considerada natural o eficiente, Friedman reconoce correctamente que el dinero fiduciario no puede, por las razones citadas arriba, ser provisto competitivamente sino que éste requiere del monopolio. De ahí que éste procede a firmar que «la producción de la moneda fiduciaria es, como si fuese, un monopolio natural».^[14] No obstante, del hecho de que el dinero fiduciario requiera de un monopolio no se deduce que tal monopolio sea «natural» y Friedman no argumenta por qué el monopolio puede ser considerado como el resultado natural de la interacción entre individuos que se guían por su propio interés. Más aún, el joven Friedman en particular parece ignorar la economía política clásica por completo y sus argumentos antimonopolísticos: el axioma de que si das a alguien un privilegio éste hará uso de él, y de ahí la conclusión de que cada productor monopolístico será ineficaz (en cuanto al coste, así como el precio y calidad). A la luz de estos argumentos hay que señalar que es una ingenuidad por parte de Friedman pedir el establecimiento de un monopolio gubernamental del dinero y esperar que el monopolista *no* use su poder, sino que opere con costes mínimos y que apenas infle la oferta monetaria (a un 3 o 5 por ciento anual). Esto implicaría que, junto al hecho de convertirse éste en

monopolista, se daría una transformación fundamental de la naturaleza autointeresada del ser humano.

Al haber tenido una gran experiencia con su propio mundo ideal compuesto de monedas puramente fiduciarias, tal y como éste surgió en 1971, y revisado su propio argumento sobre el ahorro de recursos para apoyar un dinero fiduciario monopolístico de cuatro décadas antes, no es sorprendente que el Friedman tardío no pueda sino aceptar que sus predicciones terminaron por ser totalmente falsas.^[15] Desde la abolición de lo que quedaba del patrón oro, éste se da cuenta de que las tendencias inflacionarias han aumentado dramáticamente a escala mundial; la predictibilidad de precios futuros ha caído drásticamente; el mercado de bonos a largo plazo (como los Consols) ha sido prácticamente borrado del mapa; el número de consejeros de inversión y del «dinero fuerte» y los recursos empleados por tales negocios se han incrementado notoriamente; los fondos de mercados de divisas y los futuros correspondientes han desarrollado y absorbido cantidades significativas de recursos reales que de otra manera —a falta de una mayor inflación e impredecibilidad— no habrían existido en absoluto o al menos no habrían adquirido la misma importancia que tienen hoy; y, finalmente, parece que incluso los costes directos dedicados a la producción de oro acumulado en manos privadas como protección contra la inflación han subido.^[16] ¿Pero qué conclusión extrae Friedman de esta evidencia empírica? De acuerdo con su propia metodología positivista según la cual la ciencia es predicción y falsar las predicciones significa falsar las teorías, uno podría esperar que Friedman descartase su teoría por sus errores insalvables y pidiese un retorno a un dinero de mercado. Pues no. En vez de eso, en un alarde de ignorancia continuada (o arrogancia), éste concluye de forma enfática que ninguna de estas evidencias debería ser interpretada como «una petición para volver al patrón oro. Al contrario, no considero el retorno al patrón oro ni deseable ni posible».^[17] Ahora y entonces éste se aferra a la idea de que el patrón oro es «no racional y emocional» y que sólo un dinero fiduciario es «técnicamente eficiente».^[18] Según Friedman, lo que debe hacerse para superar los problemas obvios del actual régimen fiduciario es encontrar

algún ancla para proveer predictibilidad a los precios a largo plazo, algún sustituto de su convertibilidad, o alternativamente, alguna herramienta que haga de la predictibilidad algo innecesario. Se han sugerido muchas anclas y herramientas, desde las reglas del crecimiento monetario, pasando por los estándares tabulados hasta lograr separar el medio de cambio de la unidad de cuenta. Hasta ahora, no se ha alcanzado consenso alguno en este sentido.^[19]

DE LA BANCA DE DEPÓSITO Y PRÉSTAMO
A LA BANCA DE RESERVA FRACCIONARIA:
LA INVOLUCIÓN DEL CRÉDITO

Los bancos desarrollan dos tareas estrictamente separadas, sólo una de las cuales se ha considerado hasta ahora.^[20] Por un lado sirven como instituciones depositarias, ofreciendo servicios de custodia y compensación de deudas. Aceptan depósitos de dinero (mercancía) y emiten derechos de cobro en dinero (recibos de almacén; sustitutos monetarios). Por cada derecho de cobro emitido por ellos, hay una cantidad equivalente de dinero genuino en sus manos, lista para su redención (banca de reserva 100 por cien). No se paga interés por los depósitos. Al revés, los depositantes pagan al banco una cuota por proveerles servicios de custodia y compensación. Bajo condiciones de libre competencia —libertad de entrada en la industria bancaria— la cuota de depósito, que constituye los ingresos del banco y posible fuente de beneficios, tiende a ser mínima; y los beneficios —o más bien, los intereses— ganados en la banca tienden a ser los mismos que los de otras industrias no bancarias.

Por otro lado, separados al principio por completo de las instituciones de depósito, los bancos también han servido de intermediarios entre ahorradores e inversores —como bancos de crédito. En esta función, los bancos primero llegan a contratos temporales con los ahorradores, que prestan dinero a éste por un periodo —corto o largo— específico de tiempo a cambio de la obligación contractual del pago futuro más un interés adicional. Desde el punto de vista de los ahorradores, estos intercambian dinero presente por una promesa de dinero futuro: los intereses constituyen su recompensa por esperar. Habiendo pues adquirido la propiedad temporal de los ahorros de los ahorradores, el banco presta ese mismo dinero a inversores (o a sí mismo) a cambio de la obligación por parte de éstos de repagarlo en el futuro, junto con un interés. El diferencial de interés —la diferencia entre el interés pagado a los ahorradores y el que se cobra a los que piden prestado— representa el precio por intermediar entre ahorradores e inversores y constituye los ingresos del banco por el préstamo. De a misma manera que pasa con la banca de depósito y sus cuotas, bajo condiciones competitivas, el coste de intermediación tiende a ser mínimo, y los beneficios de la banca de préstamo igualmente tienden a ser iguales que los que se puedan ganar en otros sitios.

Ni la banca de depósito ni la de préstamo, tal y como han sido aquí caracterizadas, involucran un incremento de la oferta monetaria o una

redistribución unilateral de la renta o riqueza. Por cada nuevo certificado de depósito emitido, se retira de circulación una cantidad equivalente de dinero (sólo cambia la forma del dinero, no su cantidad), y en el curso del préstamo bancario, la misma suma de dinero simplemente cambia de manos repetidamente. Todo intercambio —entre depositantes y la institución depositaria así como entre ahorradores, el banco intermediario y los inversores— es mutuamente beneficioso.

En contraste, la banca de reserva fraccionaria involucra una confusión deliberada entre la función de depósito y la de préstamo. Implica un incremento en la oferta monetaria, y conduce a una redistribución unilateral de ingresos a favor del banco, así como a ineficiencias económicas en forma de ciclos de auge y recesión.

La confusión de ambas funciones bancarias se debe al hecho de que con el sistema de reserva fraccionaria, o a los depositantes se les paga un interés (en vez de tener ellos que pagar una cuota), y/o a los ahorradores se les da el derecho a retirar instantáneamente sus ahorros (en vez de tener que esperar hasta la fecha futura indicada). Técnicamente la posibilidad de que el banco lleve a cabo estas prácticas surge del hecho de que los poseedores de depósitos a la vista (derechos de cobro redimibles a la vista, en paridad) típicamente *no* ejercitan su derecho simultáneamente, tal que todos ellos acudan al banco en masa a exigir la redención de sus derechos. Así pues, un banco de depósitos mantendrá de forma típica una cantidad de reservas (de dinero propiamente dicho) que suponen un exceso respecto a las retiradas diarias de efectivo. Así es factible para el banco prestar estas reservas «extras», ganando el banco un interés (que el banco puede diferir de forma parcial a sus depositantes en forma de cuentas de depósito que renten un interés).

Los proponentes de la banca con reserva fraccionaria afirman de forma usual que esta práctica de mantener menos del 100 por cien de las reservas representa una mera «economización» inocua del dinero, y no dudan en señalar que no sólo el banco, sino los depositantes (que reciben interés) y los ahorradores (que reciben derechos instantáneos de retirada) se benefician de la práctica también. De hecho, la reserva fraccionaria sufre de dos fallos fatales interrelacionados y es de todo menos inocua y beneficiosa. En primer lugar, hay que señalar que cualquier coeficiente de caja inferior a 100 involucra lo que uno podría llamar una imposibilidad legal, porque al emplear sus reservas extra para extender el crédito, el banco transfiere de hecho la propiedad de tales reservas a un prestatario de forma temporal, mientras que

los depositantes, que tienen el derecho a su redención inmediata, retienen la posesión de esos mismos fondos. No obstante, es imposible que en un momento dado tanto el depositante como el prestatario tengan derecho al mismo control exclusivo de los recursos. Dos individuos *no pueden* tener el control exclusivo de la misma cosa al mismo tiempo. Y según esto, cualquier banco que pretenda lo contrario —al asumir pasivos por encima de sus reservas reales— deberá estar incurriendo en fraude. Sus obligaciones contractuales *no* pueden ser cumplidas. Desde el principio, el banco deberá ser considerado como estando en una bancarrota intrínseca al no poder éste, diga lo que diga el banco, resistir una posible corrida bancaria.

Segundo, al prestar sus reservas extra a prestatarios, el banco aumenta la oferta monetaria, sin importar que los prestatarios reciban estas reservas en forma de dinero genuino o de depósitos a la vista (cuentas corrientes). Si el préstamo toma la forma de dinero genuino, entonces la cantidad de dinero genuino en circulación aumenta sin retirar una cantidad equivalente de sustitutos monetarios de circulación; y si toma la forma de cuenta corriente, entonces la cantidad de sustitutos monetarios aumenta sin haber tenido lugar una correspondiente reducción de la cantidad de dinero genuino en circulación. En cualquier caso, habrá más dinero existiendo ahora que antes, conduciendo a una reducción en el poder adquisitivo del dinero (inflación) y, por supuesto, a una redistribución sistemática de la renta real a favor del banco y sus clientes prestatarios a costa del público no bancario y todos los demás clientes del banco. El banco recibe ingresos por intereses adicionales aunque no haga contribución alguna a la riqueza real del público no bancario (como sería el caso si los intereses fuesen el resultado de un menor gasto del banco, es decir, ahorro); y los prestatarios adquieren activos reales, no monetarios con sus fondos, reduciendo así la riqueza real del resto del público en la misma cuantía.

Más aún, mientras el banco no gaste sus reservas extra en su propio consumo, sino que los presta a un tipo de interés, invariablemente se pone en marcha un ciclo económico.^[21] La cantidad de crédito ofrecida es superior a la anterior. Y como consecuencia, el precio del crédito —el interés cobrado por los préstamos— caerá por debajo del nivel en el que de no haber ocurrido esto hubiese estado. A un precio menor, se pide más crédito. Dado que el dinero no puede criar más dinero, para poder ganar un interés y sacar un beneficio de ello, los prestatarios tendrán que convertir sus fondos prestados en inversiones. Esto es, tendrán que comprar o alquilar factores de producción —tierra, labor y posiblemente bienes de capital (factores de producción)—

capaces de producir bienes futuros cuyo valor (precio) exceda sus costes. Y con un volumen de crédito expandido, se dedican más recursos disponibles en el presente a la producción de bienes *futuros* (en vez de ser usados para el consumo presente) de lo que de otra manera hubiese sido; y para completar todos estos proyectos de inversión en marcha, hace falta más tiempo del que se necesita para completar sólo aquellos que hubieran empezado sin la expansión crediticia. Todos los bienes futuros que hubiesen sido creados sin la expansión más aquellos nuevamente añadidos debido a la expansión deben ser producidos.

No obstante, en contraste con la situación donde el tipo de interés cae debido a una caída en la tasa de preferencia temporal (el grado en el que se prefieren los bienes presentes a los futuros), y por tanto donde el público ha ahorrado más para poner más bienes presentes a disposición de los inversores a cambio de su promesa por una mayor cantidad de bienes futuros disponibles, aquí no ha tenido lugar tal cambio en la preferencia temporal o, en este caso, en el ahorro. El público *no* ha ahorrado más, y consecuentemente, el ahorro adicional ofrecido por el banco no representa un *crédito mercancía* (avalado por bienes no monetarios que el público se ha abstenido de consumir), sino que es *fiduciario* o *crédito de circulación* (que se ha creado literalmente de la nada —sin el sacrificio correspondiente, en forma de bienes no monetarios no consumidos, por parte del prestamista).^[22] Si la cantidad adicional de crédito hubiese sido del tipo crédito mercancía, hubiese sido posible un mayor volumen de actividades de inversión sin problema alguno. En este caso se habría dado una oferta lo suficientemente grande de bienes presentes como para que estos puedan ser dedicados a la producción de bienes futuros tal que todos los proyectos de inversión —los viejos y los de nuevo inicio— puedan completarse satisfactoriamente y se alcance un mayor nivel futuro de consumo. Si la expansión crediticia es debida a la concesión de crédito en circulación, no obstante, el volumen correspondiente de inversión demostrará ser demasiado ambicioso. Mal guiados por los bajos tipos de interés, los inversores actúan *como si* el ahorro hubiese aumentado. Retiran más fondos presentes para proyectos de inversión, para ser convertidos en bienes futuros de capital, de los que deberían haber retirado partiendo del ahorro presente. Consecuentemente, el precio de los bienes del capital se incrementará inicialmente en relación a los precios de los bienes de consumo, pero una vez la tasa de preferencia temporal del público se empieza a hacer patente, acontecerá una carestía sistemática de bienes de consumo. Y el tipo de interés se ajustará al alza,

siendo ahora los bienes de consumo los que suban en relación con los bienes del capital, requiriendo la liquidación de parte de la inversión al estar ésta mal direccionada. El auge previo se tornará en recesión, reduciendo el estándar de vida futuro por debajo de lo que de otra manera pudiera haberse logrado.

Entre los proponentes de la reserva fraccionaria, los casos de Lawrence White y George Selgin^[23] merecen unos pocos comentarios críticos, dado que ambos critican el monetarismo de Friedman y, en su lugar, hunden sus raíces en la tradición austriaca y en la teoría monetaria de Mises.^[24] El ideal monetario de estos es un dinero mercancía universal como el patrón oro internacional y, a partir de aquí, un sistema de banca competitiva que, afirman estos, podría —y debería permitirse por razones de justicia y eficiencia económica— involucrarse en prácticas de reserva fraccionaria y concesión de crédito fiduciario.

En cuanto a la cuestión de la justicia, White y Selgin ofrecen un solo argumento para mostrar el supuesto carácter no fraudulento de la reserva fraccionaria: prohibir tal práctica supondría una violación de la libertad de contrato al prevenir a los «bancos y sus clientes entrar en cualesquiera acuerdos contractuales mutuamente aceptados».^[25] Pero este es un argumento ingenuo. En primer lugar, es un hecho histórico que los bancos de reserva fraccionaria nunca hayan informado a los depositantes de qué parte de sus depósitos será prestada y, por lo tanto, no estará disponible para su redención en cualquier momento (incluso si se asume que el banco tenga que pagar intereses por las cuentas de depósito, lo que implica que éste debería haber hecho claro desde el principio qué parte de sus depósitos será prestada, esto no quiere decir que los depositarios sean conscientes de este hecho. En su lugar, se puede afirmar con prácticamente toda la seguridad que de hecho pocos los saben, y ello aunque no se trate de incultos en economía). Los bancos de reserva fraccionaria tampoco dicen a sus prestatarios que todo el crédito que reciben, o parte del mismo, ha sido creado de la nada y que puede pedirse de vuelta en cualquier momento. ¡Cómo podemos llamar a esta práctica otra cosa sino fraude y desfalco!

En segundo lugar, y mucho más decisivo, creer que la banca de reserva fraccionaria entra dentro y está protegida por el principio de libertad de contrato involucra una completa malinterpretación del mismísimo significado de este principio. La libertad de contrato no implica que *todo* contrato mutuamente beneficioso deba permitirse. No cabe duda de que si A y B aceptaran robar a C de forma conjunta, ello habría de atentar contra tal principio. La libertad de contrato significa que A y B tienen derecho para

hacer cualquier contrato *que afecte a sus propiedades*, pero la reserva fraccionaria involucra hacer contratos con propiedades de terceros. Cuando el banco presta sus reservas extra a un prestatario, tal acuerdo bilateral afecta a la propiedad de terceros de tres maneras diferentes. Primero, al incrementar la oferta monetaria, el poder de compra de todos los demás propietarios de dinero se ve reducida; en segundo lugar, todo depositante se ve dañado al verse reducida la probabilidad de que éste pueda recuperar sus posesiones; y tercero, todos los demás prestatarios —prestatarios de crédito mercancía— se ven perjudicados porque la inyección de crédito fiduciario atenta contra la seguridad de toda la estructura crediticia y aumenta el riesgo de fallo empresarial de cada inversor de crédito mercancía.

Para superar estas objeciones frente la afirmación de que la reserva fraccionaria es acorde con el principio de libertad de contrato, White y Selgin, como última línea de defensa, se retiran a la posición de que los bancos puedan añadir una «cláusula opcional» a sus billetes, informando a los depositantes de que el banco puede en cualquier momento suspender o diferir la redención, y hacer saber a los prestatarios que sus préstamos pueden ser exigidos inmediatamente de vuelta.^[26] Mientras que tal práctica evitaría la acusación de fraude, ésta está sujeta a otro criticismo más fundamental, porque tales billetes no serían *dinero*, sino una forma peculiar de *tickets de lotería*.^[27] Es función del dinero la de servir como el tipo de bien más comúnmente aceptado y líquido, al objeto de poder preparar a su propietario frente a las compras instantáneas de bienes de consumo o capital que rindan servicios directos o indirectos en fechas futuras no conocidas aún; y por lo tanto, cualquier cosa que sea dinero debe ser instantáneamente revendible en cualquier momento futuro y algo que represente un título *absoluto e incondicional* de propiedad. En vez de eso, de la misma manera que el portador de un «ticket de parking de reserva fraccionaria» (donde se venden más tickets que plazas de aparcamiento disponibles, y se asignan plazas según el principio «el primero en llegar, el primero en ser servido»), los poseedores de billetes fiduciarios simplemente tienen derecho a participar en la lotería de obtener ciertos premios, consistiendo en la posesión o alquiler temporal de bienes específicos según ciertas reglas. Pero como derechos de giro —y no como títulos incondicionales de propiedad— sólo poseen valor *temporal y condicional* hasta el momento de la retirada de fondos, y pueden perder todo su valor tan pronto como los premios se hayan asignado a los portadores de los tickets; así pues, estos no servirían como medio de cambio.

En cuanto al segundo punto, que la reserva fraccionaria es económicamente eficiente, debemos señalar que White, aunque está indudablemente familiarizado con la afirmación austriaco-miseana de que *cualquier* inyección de crédito fiduciario debe resultar en un ciclo de auge y recesión, éste no menciona por ningún lado el problema de los ciclos económicos. Sólo Selgin trata este problema. En su intento de mostrar que la reserva fraccionaria no causa ciclos económicos, no obstante, Selgin cae en el error keynesiano fundamental de confundir la demanda de dinero (determinada por la utilidad del dinero) con el ahorro (determinado por la preferencia temporal).^[28]

Según Selgin, «atesorar dinero interno es ahorrar de forma voluntaria»; y «un incremento en la demanda de dinero supone un incremento en préstamos bancarios e inversión» porque

cuando un banco expande su pasivo en el proceso de hacer nuevos préstamos e inversiones, son los poseedores de sus pasivos los que son los prestamistas en última instancia, y lo que prestan son los recursos reales que podrían adquirir si, en vez de atesorar el dinero, lo gastasen.^[29]

Según esta visión de que atesorar dinero representa ahorro y que una mayor demanda de dinero es lo mismo que un mayor ahorro, Selgin critica pues la afirmación de Mises de que *cualquier* emisión de medios fiduciarios, al reducir el tipo de interés bajo su nivel «natural» debe causar un ciclo económico. «No hay consecuencia perjudicial alguna en la emisión de medios fiduciarios en respuesta a una mayor demanda por balances en dinero interno».^[30]

Pero la confusión es de Selgin. En primer lugar, es falso decir que atesorar dinero (el acto de no gastarlo) es equivalente al ahorro. Uno podría decir —y estaría igual de equivocado— que el no-gasto de dinero es equivalente a *no* ahorrar. De hecho, ahorrar es no-consumir y la demanda de dinero no tiene que ver con el ahorro o el no-ahorro. La demanda de dinero es la falta de propensión a comprar o alquilar bienes no monetarios, y estos incluyen bienes de consumo (bienes presentes) y de capital (bienes futuros). No-gastar dinero es no comprar *ni* bienes de consumo *ni* bienes de inversión. Al contrario de lo que dice Selgin, el asunto es como sigue: los individuos pueden emplear sus activos monetarios de tres maneras. Pueden gastarlos en bienes de consumo; pueden gastarlos en inversión; o pueden mantenerlos en forma de efectivo. No hay otras alternativas. Mientras una persona debe en todo momento hacer decisiones respecto a tres márgenes a la vez, invariablemente el resultado está determinado por dos factores distintos y praxeológicamente no relacionados.

La proporción consumo/inversión (la decisión de cuánto dinero gastar en consumo y cuánto en inversión) está determinada por la preferencia temporal de la persona (el grado en el que prefiere el consumo presente al futuro). Por otro lado, la fuente de su demanda de dinero es la utilidad que le da al dinero (la satisfacción personal derivada del dinero es permitirle compras inmediatas de bienes directa o indirectamente útiles de consumo o capital en fechas futuras inciertas).

En consecuencia, si la demanda de dinero aumenta estando el stock social del dinero dado, la demanda adicional sólo podrá verse satisfecha pujando a la baja el valor de los bienes no monetarios. El poder de compra del dinero aumentará, y el valor *real* de los balances en efectivo aumentará, y a un mayor poder adquisitivo por unidad, la oferta y la demanda de dinero volverán a equilibrarse. El precio relativo entre el dinero y el no-dinero habrá cambiado. Pero salvo que asumamos que la preferencia temporal haya cambiado también, el consumo *real* y la inversión *real* permanecerán iguales que antes: la demanda de dinero adicional será satisfecha reduciendo el consumo nominal y la inversión de acuerdo con la misma proporción consumo/inversión pre-existente, empujando los precios de bienes de consumo y de capital hacia abajo y dejando el consumo y la inversión real en sus niveles anteriores. Si la preferencia temporal se asume como variable con una mayor demanda de dinero, no obstante, entonces todo es posible. De hecho, si el gasto se redujese exclusivamente a bienes de inversión, una mayor demanda de dinero podría incluso ir de la mano con un incremento en el tipo de interés y un menor ahorro e inversión. No obstante, esto, o la posibilidad contraria igualmente posible, no sería debido a un cambio en la demanda de dinero, sino sólo a un cambio (un alza o baja) en la preferencia temporal. En cualquier caso, si el sistema bancario siguiese el consejo de Selgin y acomodase una mayor demanda de efectivo emitiendo crédito fiduciario, la tasa social de preferencia temporal quedaría falsificada, se produciría una inversión excesiva y se pondría en marcha un ciclo de auge y recesión, haciendo de la práctica de la reserva fraccionaria algo fraudulento y económicamente ineficaz.

La propuesta de White y Selgin de un sistema de reserva fraccionaria basado en un dinero mercancía —donde parte del dinero es fiduciario— ni es justo (y por tanto el término «banca libre» sería inapropiado) ni produce estabilidad económica alguna. Éste no representa una mejora fundamental en comparación con la realidad monetarista de las monedas fiduciarias monopolísticamente emitidas. De hecho, en cierto sentido, la propuesta de

Friedman sobre el dinero fiduciario contiene un análisis más realista y correcto que el de Selgin y White al reconocer Friedman «lo que él solía llamar la “inestabilidad inherente” a la reserva fraccionaria» y entender que esta inestabilidad inherente al sistema competitivo de reserva fraccionaria antes o después acabaría colapsando en una «crisis de liquidez» y desembocando en su sistema favorito —el de un dinero puramente fiduciario provisto por el Estado— después de todo.^[31]

Sólo un sistema de dinero mercancía universal (el oro) apoyado en una banca competitiva y con una reserva de caja del cien por cien para la banca de depósitos y su estricta separación funcional entre la banca de préstamo y de depósito constituye un sistema monetario que asegure la estabilidad económica y presente una respuesta genuina frente el actual fiasco monetarista.

Contra los medios fiduciarios^[*]

Casi todos los economistas austriacos contemporáneos están unidos en su oposición a la banca central y en su petición de un sistema de banca libre competitiva. Sin embargo, también ha surgido un debate vigoroso sobre la definición precisa de «banca libre competitiva». ¿Requiere la «banca libre» de un coeficiente de caja del cien por cien? ¿O permite ésta, o incluso requiere, de una banca de reserva fraccionaria? En un reciente artículo que apareció en el *Review of Austrian Economics*, George A. Selgin y Lawrence White, los dos proponentes austriacos contemporáneos más prominentes de la «banca libre» como banca de reserva fraccionaria han desarrollado un intento sistemático de responder a las críticas de la comunidad austriaca y demás defensores de la banca del cien por cien de caja.^[1]

Contra las acusaciones hechas por sus críticos, Selgin y White tratan de establecer dos tesis. Primero, estos afirman poder probar que la práctica de la banca de reserva fraccionaria, esto es, la emisión de medios fiduciarios, no constituye un fraude, sino que está justificada por el principio de libertad de contrato, y en particular afirman que la reserva fraccionaria es acorde con la teoría de contratos de transferencia de títulos desarrollada por Murray N. Rothbard (así que Rothbard, que mantuvo que la reserva fraccionaria era fraudulenta, no debió de haber entendido su propia teoría). En segundo lugar, estos intentan mostrar que la creación de medios fiduciarios no conduce necesariamente a ineficiencias y descoordinaciones económicas, sino que pueden ayudar a prevenir crisis que de otra manera serían inevitables y, por lo tanto, ayudar a mejorar el rendimiento económico. En lo que sigue, demostraremos que ni su afirmación central normativa ni la segunda afirmación positiva son correctas.^[2]

EL PROBLEMA DEL FRAUDE, I: DINERO, SUSTITUTOS MONETARIOS, MEDIOS FIDUCIARIOS Y LA TEORÍA DE CONTRATOS BASADOS EN LA TRANSFERENCIA DE TÍTULOS

Para resolver la cuestión de si la reserva fraccionaria constituye un fraude o no, desde el principio tenemos que hacer unas cuantas asunciones de hecho y clarificar ciertos problemas terminológicos. Por suerte, hay casi completo acuerdo sobre estos temas en ambos lados del debate y por tanto podemos ser breves. El dinero no puede originarse sino como mercancía, como el oro. El oro, entonces, como dinero es definido como «medio de cambio generalmente aceptado», y como tal está únicamente caracterizado por su «vendibilidad suprema en comparación con todos los demás bienes» (tal que «su posesión ponga a uno en la posición de poder hacer cualquier compra potencial con mínimos inconvenientes»).[3] Los sustitutos monetarios, a su vez, están definidos como derechos o títulos sobre ciertas cantidades de oro. Si los sustitutos monetarios (billetes de papel) están totalmente cubiertos por reservas de dinero (oro), Mises los denomina «certificados de dinero» y nos referiremos a ellos aquí como sustitutos monetarios, simplemente. Si los sustitutos monetarios (billetes) no están cubiertos por dinero (oro), serán por su parte considerados medios fiduciarios.[4]

Basándonos en estas asunciones y definiciones, podemos ahora tratar la cuestión de si la emisión de medios fiduciarios constituye o no un fraude. Por suerte, la discusión de este problema es sencilla por el hecho de que Selgin y White aceptan explícitamente la teoría rothbardiana de contratos basados en transferencias de títulos. Pero contra la afirmación de que la emisión de medios fiduciarios es inherentemente fraudulenta, como dicen Rothbard y Hoppe, Selgin y White encuentran

imposible reconciliar esta postura con la teoría de contratos basados en transferencias de títulos de Rothbard, y que Rothbard usa en otros casos para defender una libertad individual de individuos que acuerdan de forma conjunta y voluntaria involucrarse en actos capitalistas haciendo uso de su (legítima) propiedad. Rothbard define el fraude como el «incumplimiento que deviene de no completar una transferencia de propiedad que había sido voluntariamente acordada». Esto impide que la reserva fraccionaria sea fraudulenta de una forma *inherente o ineludible*. Si un banco particular está cometiendo fraude al practicar la reserva fraccionaria ello depende de los términos de los acuerdos de las transferencias de títulos entre el banco y sus clientes. (...) [5]

El que mantener reservas fraccionarias contra un pasivo del banco sea fraude o no no depende *per se* del hecho de que éste sea un pasivo a la vista o a plazo, sino de si el banco se ha

publicitado como un banco de reserva cien por cien. La demandabilidad de un derecho de cobro particular emitido por el banco, es decir, la opción contractual de poder ser éste redimido en todo momento, no es *per se* una representación de que el banco mantenga reservas del cien por cien para todos sus derechos de cobro. Rothbard argumenta otra cosa, basándose en la visión de que los depósitos a la vista y billetes son necesariamente «recibos de almacenaje» y no deudas. No vemos por qué el banco y el cliente no pueden acordar voluntariamente hacerlos deudas y no recibos de almacén y creemos que históricamente así se ha acordado.^[6]

Si bien esto puede resultar plausible a primera vista, no aguanta un análisis serio. De hecho, el texto citado revela que la lección más básica en lo que a propiedad y contrato respecta no se ha tenido en cuenta. Como Hoppe formuló, «dos individuos no pueden ser los propietarios exclusivos de la misma cosa al mismo tiempo».^[7] Este es un principio inmutable; es una ley de acción y de la naturaleza que ningún contrato puede cambiar o invalidar. En vez de eso, cualquier acuerdo contractual que involucre situar a dos individuos diferentes como propietarios simultáneos de la misma cosa (o alternativamente, la misma cosa como poseída simultáneamente por más de una persona) es objetivamente falso y, por lo tanto, fraudulento.^[8] Pero esto es precisamente lo que un acuerdo de reserva fraccionaria entre banco y clientes requiere.

Al emitir y aceptar un billete fiduciario (a un precio obligado de descuento), tanto el banco como el cliente han acordado *de facto*, sin importar lo que estos piensen o creen sobre la transacción, declararse ambos como propietarios del mismo objeto a la vez —de un modo fraudulento. Estos han acordado de hecho crear títulos y derechos adicionales sobre la misma cantidad de propiedad. Al emitir billetes fiduciarios, estos no crean nueva propiedad. De hecho, ningún contrato puede incrementar la cantidad de propiedad existente, sólo transferir (redistribuir) la propiedad existente de una persona a otra. La cantidad de propiedad existente sólo puede verse incrementada a través de la apropiación y producción adicional (y por tanto una mayor cantidad de propiedad conduce a un correspondiente incremento en el número de títulos de propiedad). Pero la reserva fraccionaria y la emisión de medios fiduciarios, aunque no aumenta la cantidad total de propiedades en existencia, también involucran (como todo contrato) una transferencia de propiedad o títulos de propiedad de una parte a otra. Ni la emisión y aceptación de un billete fiduciario significa una transferencia de propiedad del banco al cliente ni viceversa. No cabe duda de que, como resultado de la emisión fiduciaria, la distribución de activos y pasivos en las cuentas del banco y el cliente se verán alteradas. Pero aquí no se transfiere ninguna cantidad existente de propiedad del banco al cliente, o viceversa, y la

cantidad total de propiedad en existencia sigue permaneciendo invariable. En vez de eso, los medios fiduciarios representan ahora nuevos títulos de propiedad adicional o derechos sobre un stock existente e invariable de propiedad. Éstos no constituyen el resultado de una mayor oferta de propiedad por parte del banco o el cliente. Por contra, representan un suministro adicional de títulos de propiedad, mientras que el suministro de *propiedad* ha permanecido constante. Es precisamente en este sentido en el que se dice que los medios fiduciarios se crean de la nada. Son títulos de propiedad (pero sin propiedad) en busca de propiedad. Esto, *per se*, constituye un fraude, ya sea según la definición de Rothbard del término como «incumplimiento a la hora de completar una transferencia de propiedad mutuamente acordada» y según la propia definición de Selgin y White de ello como «un engaño *deliberado* cuya causa reside en el beneficio». Cada emisor y comprador de un medio fiduciario (un título sobre dinero no avalado por dinero), sin importar lo que cada uno crea, está de hecho —objetivamente— involucrado en una trama que persigue el beneficio personal. El banco y el cliente han aceptado representarse mutuamente de forma equivocada como propietarios de una cantidad de propiedad que no poseen y que simplemente no existe; y cada vez que compran una cantidad existente de propiedad a cambio de títulos sobre una cantidad inexistente de propiedad, se hacen invariable e ineludiblemente culpables de un acto de apropiación indebida.^[9]

Selgin y White no logran reconocer esto, y su creencia en la inocencia ética de la reserva fraccionaria se debe a dos confusiones. Por un lado, como ya se ha indicado, estos no reconocen que ningún objeto —y ninguna cantidad de dinero (oro)— pueda ser poseída por más de una persona a la vez y que ningún contrato puede posiblemente incrementar la cantidad de propiedad en existencia, y por lo tanto, cualquier pretensión de lo contrario es inherentemente fraudulenta. Por otro lado, e íntimamente relacionado, está el tema de que Selgin y White no reconocen la diferencia praxeológica fundamental entre la propiedad y los títulos de propiedad. En vez de eso, al subsumir el dinero (oro) y sustitutos dinerarios (billetes bancarios) bajo el mismo nombre de «dinero» continuamente ofuscan esta misma distinción. Porque si el dinero (oro) y los títulos sobre dinero (billetes) se definen por igual como «dinero», entonces parece deducirse que no hay problema en que la oferta de dinero o billetes aumente. Ambos son «dinero» y, por lo tanto, por definición, en ambos casos el mismo evento —un incremento en la oferta de dinero— ha tenido lugar. Pero esto no sólo altera los hechos; los define fuera de la existencia.

Por supuesto, como Selgin y White señalan de forma correcta, cualquiera es libre de adoptar cualquier definición y de hacer cualquier distinción que quiera. Pero las definiciones no crean distinciones reales aunque, no obstante, puedan hacerlas desaparecer. Éstas sólo pueden reflejar tales distinciones o ignorarlas o enturbiarlas; y claramente, al referirse al dinero y los sustitutos monetarios indiscriminadamente como dinero, estos oscurecen la diferencia entre dos fenómenos categóricamente —praxeológicamente— diferentes. Un título sobre el dinero y los incrementos de títulos de propiedad no es lo mismo que el dinero y un aumento del dinero. En vez de eso, a diferencia de un incremento en la cantidad de dinero (oro) o un incremento en títulos respaldados por una cantidad correspondiente de dinero, cualquier incremento en la cantidad de títulos sobre el dinero que no vayan acompañados de un incremento en la cantidad de dinero implica de modo necesario que la misma cantidad de dinero sea poseída por más de una persona a la vez; y como tal cosa es físicamente imposible —la cantidad de dinero es invariable y todo dinero existente debe estar bajo la propiedad de alguien— cualquier redención de un título fiduciario ya sea por dinero o por alguna otra forma de propiedad, conlleva un acto de apropiación ilícita.

Asumamos que existan tanto la propiedad *per se* como los títulos de propiedad (billetes). Aparte de la propiedad sobre bienes de consumo, capital y dinero, se asume que existen títulos sobre bienes de consumo, capital y dinero. El sentido de los títulos de propiedad junto a la propiedad en sí promueve la certidumbre legal y reduce y facilita las disputas legales, y por lo tanto, no cabe duda de que representa un desarrollo beneficioso y natural. Más aún, permite dos innovaciones. Por un lado, permite separar el acto de transferir la posesión de propiedad del acto de transferir su tenencia. Esto es, se hace posible entregar o adquirir propiedad sobre objetos sin simultáneamente entregar o adquirir posesión, disposición y control de esos mismos objetos. Aplicado al dinero, es posible que, mientras la posesión de cantidades existentes de dinero (oro) pueda cambiar constantemente de una persona a otra, la cantidad de dinero puede permanecer —sin moverse— en manos de un mismo banco (en tanto que gestor del dinero poseído por otros). Por otro lado, con el desarrollo de los títulos de propiedad, los intercambios intertemporales se ven sistemáticamente facilitados. La propiedad existente en el presente, o los títulos que ésta representan, puede ser transferida a cambio de títulos de propiedad futura (deuda); y por lo tanto, puede asumirse que, junto a los títulos sobre la propiedad existente (bienes de consumo, capital y

dinero), existan los títulos (derechos de cobro de deuda) sobre bienes futuros de consumo, capital y dinero, y que también se empleen.

A la luz de estos desarrollos, las siguientes transacciones (contratos) entre dos partes A (cliente del banco) y B (banco) son posibles. A puede depositar su dinero (oro) en B y o bien (1) *no* ceder su propiedad sobre el oro, o (2) cederla. No hay una tercera *posibilidad*. Si (1), entonces A mantiene el título sobre la suma de dinero transferida a B; B no tiene un título sobre ella, pero actúa como un custodio de dinero (depositario) de A (como depositante de dinero). *No hay tercera posibilidad*. Si (2) entonces B adquiere el título sobre la cantidad de dinero puesto a su disposición por A; A recibe de B a cambio o bien (a) una cantidad de bienes presentes existentes de consumo o capital previamente poseídos por B; o (b) un título sobre una cantidad de bienes presentes existentes de consumo o capital que B posee —pero poseídos ahora por A— (una acción); o (c) un título sobre una cantidad futura de bienes de consumo y/o bienes de capital y/o dinero (un título de deuda). Nuevamente, *no hay tercera posibilidad*. Esto es, A no puede mantener a la vez su propiedad y transferírsela a B.

Entre todas las posibles transacciones, ninguna resultaría en la emisión de un billete fiduciario. Los medios fiduciarios, según Selgin y White son «la porción de sustitutos de dinero redimible que están respaldados por otros activos que no son el dinero base».^[10] Hay dinero (oro) y sustitutos monetarios (títulos sobre dinero) en existencia y hay títulos sobre bienes no monetarios (acciones) y títulos sobre bienes aún no existentes (títulos de deuda). Aparentemente, no obstante, tal cosa como los «sustitutos monetarios respaldados por activos diferentes del dinero base» no surgirían de forma natural en ninguna de estas transacciones. Selgin y White *asumen* la existencia de medios fiduciarios (y simplemente *asumen* que la ausencia de medios fiduciarios debe ser el resultado de restricciones legales), pero no dan una explicación praxeológica y una reconstrucción del origen de tal entidad y el estado actual de las cosas. En vez de eso, sólo se preguntan ¿por qué no? «No vemos por qué el banco y el cliente no puedan contractualmente acordar hacerlos [esto es, depósitos a la vista y billetes] deudas y no recibos de almacén». ¿*Por qué* es que no puede haber sustitutos monetarios respaldados por otros activos que no sean dinero? Por la misma cuestión que no puede o no debería haber ningún título sobre un coche o casa respaldado por otros activos que no sean coches o casas, o porque no puede o debería haber títulos de acciones que no estén respaldados por fondos propios, y porque no debería haber ningún activo —dinero, acciones o deuda— poseído por más de una

persona a la vez. Los títulos sobre dinero están —y deberían estar— respaldados por dinero de la misma manera en la que los títulos sobre coches están y deberían estar respaldados por coches. Esto es lo que los define como títulos de propiedad. Ello se encuentra de forma acorde con el reflejo de la naturaleza de la propiedad y títulos que la representan. En directo contraste, un título sobre un dinero respaldado por otros activos diferentes representa una contradicción en los términos, y su emisión y uso implica el mismo tipo de malversación que la emisión de un título sobre un coche respaldado por activos diferentes (partes de avión y bicicletas, por ejemplo).^[11]

La respuesta dada frente a la pregunta de por qué los argumentos a favor de la reserva fraccionaria son éticamente impermisibles, y por qué no puede haber contratos que conviertan recibos de almacén en deuda, es que tales acuerdos y contratos contradicen (niegan) la naturaleza de las cosas. Tales contratos son desde el principio —*a priori*— inválidos. Selgin y White intentan escapar de esta realidad ineludible intentando adoptar, conscientemente o no, una visión ultrasubjetivista de los contratos y acuerdos. Según esta visión, el hecho mismo de que se llegue a un acuerdo voluntario demuestra que debe ser un acuerdo o contrato válido —cierto o permisible. Pero esta idea no es sólo falsa, sino que también se hace incompatible con la teoría rothbardiana de contratos basada en la transferencia de títulos de mutua aceptación. Los acuerdos y los contratos *per se* no implican nada con respecto a su validez por la razón fundamental de que estos no crean la realidad, sino que la presuponen. Más específicamente, los contratos no pueden hacer que propiedad surja de la nada, sino que reconocen y transfieren la propiedad ya existente. Por eso, en el sistema ético de Rothbard, la teoría sobre la propiedad debe preceder al tratamiento de los contratos. Los contratos y la teoría de contratos presuponen y están limitados por la propiedad y la teoría de la propiedad. Esto es, el número de contratos posibles y válidos está limitado y restringido por la cantidad existente de propiedad y la naturaleza de las cosas, en vez de al revés. Así, los acuerdos sobre elefantes voladores, centauros, círculos cuadrados, *móviles perpetuos*, por ejemplo, son contratos inválidos. No pueden —por virtud de leyes biológicas, físicas o matemáticas— ser completados y son desde el principio falsos y fraudulentos.

Mientras Selgin y White reconocen esto, yerran al reconocer que una banca de reserva fraccionaria no implica menos imposibilidad y fraude que el acuerdo que involucre elefantes voladores o círculos cuadrados. De hecho, la imposibilidad involucrada en la banca de reserva fraccionaria es aún mayor. Porque mientras la imposibilidad de contratos respecto a elefantes voladores,

por ejemplo, es meramente contingente y empírica (no es inconcebible que en otro posible mundo, en algún momento y en algún lugar, puedan existir elefantes voladores, haciendo tales contratos posibles), la imposibilidad de la banca de reserva fraccionaria es una necesidad categórica. Es decir, que es inconcebible —praxeológicamente imposible— que un banco y un cliente puedan acordar hacer que los sustitutos monetarios (billetes y depósitos a la vista) sean deuda y no recibos de almacén. Estos podrán decir o certificar lo contrario, claro, como uno puede decir que los triángulos son cuadrados. Pero decir eso es objetivamente falso. Los triángulos serán triángulos y serán diferentes de los cuadrados, así que los sustitutos monetarios serán sustitutos monetarios (títulos sobre dinero presente) y serán distintos de los derechos de cobro de deuda (títulos sobre bienes futuros aún no existentes) y las acciones (títulos sobre propiedad existente que no sea dinero). Decir lo contrario no cambia la realidad, sino que la representa mal objetivamente.

Al hacer lo que Selgin y White creen que los clientes y los bancos hacen —acordar emplear deuda en vez de recibos de almacén— el depositante A recibe del banco B un derecho sobre un dinero presente, en vez de un título de deuda. Esto es, A no pierde la propiedad del dinero depositado (como sería el caso si éste hubiese recibido un título de deuda por parte de B). Mientras A retiene el título sobre el depósito de dinero, no obstante, B no trata el depósito de A como un depósito, sino como un préstamo y lo introduce como un activo en su propia (la de B) hoja de balance (con su correspondiente contrapartida en pasivos a la vista). Aunque esto pueda parecer una práctica contable inocua, involucra desde el principio una malinterpretación de la realidad.^[12] Dado que tanto B como A tienen la misma cantidad de dinero en sus activos, han de hecho conspirado para mostrarse en sus cuentas financieras como propietarios de una cantidad de propiedad mayor de la que realmente poseen: esto es, se han convertido en impostores financieros.^[13] Aunque fraudulento, esto no importaría si las cosas acabasen aquí. No obstante, en cuanto B actúe como si las cosas fuesen tal, como él las representa en su balance —como si el banco fuese propietario del dinero depositado y sólo tuviese la obligación de redimir certificados de almacenaje a la vista— la mera mala representación de la realidad se convierte en apropiación indebida. Si B, según esta mala representación, presta dinero, o más seguramente, emite más certificados de almacenaje de dinero y se los presta a una tercera parte C, esperando que se le pague junto con un interés, el banco se involucra en apropiación indebida, porque lo que le presta a C —títulos o dinero— de hecho no es su (la de B) propiedad, sino la de otra persona (A). Es este hecho —que el título

transferido de B a C concerniente a propiedad que B no posee— lo que convierte a la reserva fraccionaria en fraudulenta.

No es el caso, como se afirma, de que el fraude (incumplimiento de contrato) sea sólo cometido en caso de que B, el banco de reserva fraccional, no sea capaz de cumplir con las peticiones de redención que le vayan llegando. En vez de eso, se comete fraude cada vez que B cumple sus obligaciones de redención. Porque cuando B redima un billete cubierto fraccionalmente en dinero (oro) (cuando un propietario de un billete se apropie de su propiedad), lo hace con el dinero de otros: si B redime el billete de C, lo hace con dinero poseído por A, y si A quiere su dinero también, B le paga con dinero del cual es propietario D, y así sucesivamente. Como defensores de los medios fiduciarios y la reserva fraccionaria, Selgin y White tendrían que mantener que no hay ruptura de contrato mientras B pueda cumplir sus obligaciones contractuales *con la propiedad de otros* (dinero).

Pero esto es evidentemente erróneo, ya que es contrario a la teoría de Rothbard de contratos basada en la transferencia de títulos que Selgin y White afirman haber aceptado. De acuerdo con la teoría de contratos de Rothbard, los individuos sólo pueden hacer contratos que transfieran *su propia* propiedad. Por contra, la banca de reserva fraccionaria, por su propia naturaleza (incluso si se practica con éxito) involucra contratos referidos a la propiedad *de otras personas*. Por eso esta práctica —la emisión de medios fiduciarios— es en principio (inherentemente) incompatible con la teoría de contratos basada en la transferencia de títulos —y al final parece que lo que no sorprende es que sea Rothbard, y no sus dos intérpretes, quien finalmente demuestra una mejor comprensión de su propia teoría de contratos.

EL PROBLEMA DEL FRAUDE, II: BANCA DE RESERVA FRACCIONARIA Y LIBERTAD DE CONTRATO

La clasificación de Murray Rothbard de la banca de reserva fraccionaria como fraude fue el resultado de un largo e intensivo estudio de la ética y la teoría de los derechos de propiedad en particular. Selgin y White consideran de forma correcta la economía como algo intelectualmente independiente y separado de la ética. Ésta puede ser estudiada sin conocimiento previo alguno sobre la teoría de los derechos de propiedad. Sin embargo estos no dudan en realizar juicios éticos de gran alcance. En su defensa moral de la reserva fraccionaria, Selgin y White rara vez mencionan la propiedad, y ya ni hablemos de esbozar

una teoría de la propiedad. Esto resulta en una serie de errores fundamentales y problemas: confusión sobre la distinción entre propiedad y títulos de propiedad; confusión como la (im-)posibilidad de que algo (la propiedad) sea poseído a la vez por más de un propietario; confusión sobre la prioridad lógica de la propiedad y la teoría de la propiedad vis a vis con la teoría de contratos; y la confusión sobre la necesidad de cumplir las obligaciones contractuales propias con la propiedad de uno mismo (no la de los demás)

Estas dificultades son tratadas en la discusión de estos autores bajo el tema de «la libertad de contrato». Su argumento es inmediato. Si los bancos no se obligan a sí mismos de forma expresa a mantener reservas del 100 por cien, entonces la reserva fraccionaria no viola el acuerdo contractual entre el banco y su cliente... Prohibir acuerdos voluntarios contractuales que permitan la reserva fraccionaria es pues una intervención en el mercado, una restricción sobre la libertad de contrato que es un aspecto esencial de los derechos de propiedad.^[14]

Este pasaje revela nuevamente el citado ultrasubjetivismo de Selgin y White. Según esta visión, los acuerdos voluntarios constituyen y definen un contrato válido. No obstante, los contratos válidos son acuerdos sobre la transferencia de propiedad real; por lo tanto, la gama de contratos válidos está restringida desde el principio por la propia naturaleza de las cosas y la propiedad (y sólo entonces por acuerdo). Es pues Hoppe (p. 70) quien explica que

la libertad de contrato no implica que *cada* contrato mutuamente beneficioso deba permitirse... La libertad de contrato significa que A y B deberían poder hacer cualquier contrato *respecto a sus respectivas propiedades*, pero la reserva fraccionaria implica contratos con respecto a la propiedad privada de terceros.^[15]

Selgin y White se refieren a esta acusación de forma un tanto engañosa como «efectos a terceros» y lo contrarrestan al acusar a Hoppe a su vez de una confusión elemental respecto a la naturaleza de la propiedad y los derechos de propiedad. Estos primero afirman que

las externalidades de las acciones de otros sobre el *valor* de la propiedad de C representan un fenómeno incuestionable del mercado y no una violación de los derechos de propiedad de C, mientras que *las violaciones físicas* de la propiedad de C son por supuesto inconsistentes con la protección de los derechos de propiedad de C. Debería ser obvio que si prohibimos a A y B realizar cualquier tipo de transacción que afecte al mero *valor de mercado* de las posesiones de C, sin la necesidad de que se haya dado ninguna agresión física o amenaza contra C o su propiedad, los principios de propiedad privada, libertad, contrato y competición de libre mercado se verán entonces destruidos. ¿Debemos prohibir a B vender discos compactos a A, simplemente porque si lo hace reduce el valor de mercado del inventario de C de discos de vinilo?^[16]

En segundo lugar, estos afirman que la reducción del poder adquisitivo del dinero, que admiten debe resultar de cada emisión de medios fiduciarios es tan inocua que «no provee justificación legal para prohibir la acción del banco». Por lo tanto, estos concluyen que el argumento de Hoppe es «inválido» (e incompatible con la teoría de contratos de Rothbard).

El contraargumento de Selgin y White contiene dos errores. En primer lugar, mientras que la premisa principal es correcta, es falso que Hoppe esté equivocado al respecto. Hoppe ha escrito ampliamente sobre la teoría de los derechos de propiedad y no sólo está al tanto de la distinción mencionada por Selgin y White sino que también proporciona una defensa praxeológica de ello; por lo tanto, en este sentido no hay diferencia de juicio posible entre Rothbard y Hoppe.^[17]

En segundo lugar, la premisa secundaria es falsa (y por tanto su conclusión). Selgin y White afirman que la caída del poder adquisitivo del dinero resultante de la emisión de dinero fiduciario es el mismo tipo de evento inocuo que el resultante de la caída en el precio del resto de cosas (causadas por cambios en la oferta y la demanda). El que los propietarios de dinero pierdan poder adquisitivo como resultado de la banca de reserva fraccionaria, afirman, no es diferente de la situación en la que los propietarios de patatas o coches pierden valor debido a una mayor oferta o a una menor demanda de patatas o coches.

Aquí nuevamente, Selgin y White juntan el dinero (oro) —esto es, propiedad— y sustitutos monetarios (billetes) —esto es, títulos de propiedad. Para estar seguros, la emisión de medios fiduciarios no conduce a un daño físico en la propiedad real. A fin de cuentas, un billete es sólo un trozo de papel, y el papel no ejerce ningún efecto físico relevante en el mundo externo. Pero lo mismo puede decirse sobre la emisión de títulos fiduciarios sobre patatas o coches (títulos respaldados por activos diferentes de patatas o coches). Estos también son meros trozos de papel sin el más mínimo impacto en el mundo real. Pero hay una importante diferencia entre los cambios en la riqueza de un propietario de un coche o una patata debidos a cambios en la oferta y demanda de patatas por un lado, y los cambios provocados por cambios en la oferta y demanda de títulos de cantidades no existentes de patatas o coches por otro lado.

Ciertamente, los propietarios de patatas o coches se verán afectados de forma diferente en ambos casos. En el primer caso, si el precio de las patatas o los coches cae debido a una mayor oferta de patatas o coches, todos los propietarios de coches y patatas actuales seguirán estando (no varían) en

posesión de la misma cantidad de propiedad (patatas o coches). Aquí no disminuye la propiedad de nadie. De igual manera, si el precio cae porque los compradores de coches o patatas pasan a ofrecer cantidades menores de otros bienes a cambio de patatas o coches, esto *per se* no tiene efecto alguno en la cantidad física de coches o patatas que poseen sus propietarios. Es distinto el segundo caso: la emisión y venta de un título adicional sobre una cantidad invariante de patatas o coches *sí conduce* a una disminución cuantitativa de la propiedad física de algún propietario de coches o patatas presente. Esto no sólo tiene un efecto sobre el valor: el poder adquisitivo de la patata o el coche caerá. Tiene un efecto físico: el emisor y vendedor de títulos de patatas o coches fiduciarios se apropia de las patatas o coches de otras personas. Se apropia de propiedad ajena sin entregar su propia propiedad a cambio (un intercambio por un título de propiedad vacío).^[18]

EL PROBLEMA DEL FRAUDE, III: LA «PRUEBA A PARTIR DE LA EXISTENCIA» DE LA BANCA DE RESERVA FRACCIONAL Y LA FORMACIÓN DEL ESTADO

Ni la teoría de contratos basada en la transferencia de títulos ni el principio de libertad de contrato apoya la afirmación de que la emisión de medios fiduciarios y la reserva fraccionaria esté éticamente justificada. Al contrario, sólo queda un argumento que apoye la afirmación de que la banca de reserva fraccionaria represente una forma legítima de negocio.

El argumento se reduce a una prueba que se obtiene a partir de la existencia: X, Y o Z existen; no existirían si no fuesen beneficiosos; por lo tanto estos deben existir (y prohibirlos sería perjudicial y moralmente erróneo). Por lo tanto, escriben Selgin y White:

el grupo [de gente] cuya libertad de contrato nos preocupa aquí no es una pequeña panda de excéntricos, sino la gran mayoría de gente que han demostrado que prefieren bancos que operan con reserva fraccionaria... Los depositantes continúan acudiendo a estos bancos, demostrando su preferencia por ellos.^[19]

... A partir del principio de preferencia demostrada, debemos asumir que los depositantes se benefician del paquete que han decidido aceptar, con su riesgo correspondiente.^[20]

[Consecuentemente, si] *cualquier* persona a sabiendas prefiere poner dinero en una cuenta (que rente intereses) fraccionaria en vez de una cuenta (con cuota de almacenaje) de reserva 100 por cien, entonces una prohibición absoluta de la reserva fraccionaria por fuerza de ley

representaría una restricción legal sobre la libertad de contrato en el mercado de servicios bancarios.^[21]

[Más aún, tanto el banco como los depositantes y poseedores de billetes salen beneficiados, al recibir intereses y servicios pagados por los ingresos extra del banco generados mediante el préstamo de parte de sus pasivos. Los beneficios llegan también a los prestatarios, que disfrutan de una mayor oferta de crédito, y a cualquiera que trabaje con el consecuentemente mayor stock de equipo de capital. Y los beneficios deben beneficiar también a los accionistas del banco, que podrían elegir que el banco no emita pasivos a la vista si creen que los riesgos no valen la pena.^[22]

Selgin y White han construido la casa empezando por el tejado. La existencia de una práctica, aunque esté extendida, no tiene que ver con la cuestión de si es justificable o no. Consideremos primero, por motivos ilustrativos, la siguiente analogía concerniente a la permisibilidad ética de un Estado, esto es, de un ente monopolístico y territorial de la ley y el orden (o de la justicia y la protección).^[23]

En palabras de Selgin y White (aplicadas aquí en un contexto diferente y de forma parafraseada), el grupo de gente cuya libertad de contrato nos interesa no es una pequeña panda de excéntricos, sino la gran mayoría de gente que han demostrado que prefieren Estados (jueces y protectores) que funcionen de manera monopolística. Los habitantes de cada territorio continúan eligiendo a estos Estados, demostrando su preferencia por ellos. Por el principio de preferencia demostrada, debemos asumir que los habitantes de cada territorio se benefician del paquete que han aceptado, con riesgo incluido. Consecuentemente, si una persona a sabiendas prefiere poner dinero en una cuenta estatal que cobre impuestos en vez de en una cuenta de una agencia de protección que cobre cuotas, entonces una prohibición absoluta sobre la formación de Estados por fuerza de ley es una restricción legal a la libertad de contrato en el mercado de justicia y servicios de protección. Más aún, los depositantes y poseedores de billetes salen beneficiados al recibir intereses y servicios pagados por los ingresos estatales extra obtenidos de emplear parte de los depósitos para recaudar impuestos. Los prestatarios del Estado también salen beneficiados al disponer de una mayor oferta de crédito, y todos los que trabajen con el consecuentemente mayor stock de capital de la economía. Y los accionistas también salen beneficiados, que pueden decidir que el Estado no cobre impuestos si creen que el riesgo no vale la pena.

Dadas sus credenciales libertarias, Selgin y White seguramente rechazarían esta analogía como falsa e inapropiada. Pero de ser así, ¿por qué? ¿Qué invalida esta segunda *prueba* pero no la primera? ¿Qué es lo que hace

que una prohibición categórica (o su permisividad) de la reserva fraccionaria sea categóricamente diferente de una prohibición categórica (o su permisividad) de la formación y funciones de los Estados?

La respuesta —que no existe tal diferencia y que ambas pruebas son igualmente inválidas— podemos encontrarla en el principio rothbardiano de la preferencia demostrada. Mientras que Selgin y White invocan este principio para apoyar su conclusión respecto a la permisividad ética de la reserva fraccionaria, estos no alcanzan a ver sus implicaciones. El principio de preferencia demostrada, explicado por Rothbard en su célebre «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», *presupone* los derechos de propiedad. No toda preferencia demostrada es éticamente permisible o socialmente beneficiosa. En vez de eso, sólo aquellas preferencias que son permisibles y beneficiosas son aquellas que son expresadas mediante la propiedad de uno mismo y nada más. Cada demostración de preferencia por medio de la propiedad ajena es impermisible y no beneficiosa.

En cuanto a la preferencia demostrada por los Estados, va en contra del principio de Rothbard. En el análisis de Rothbard, que presumiblemente aceptan ambos lados en este debate, la violación puede ser rápidamente detectada. La propiedad privada como resultado de actos de apropiación original y/o producción implica el derecho exclusivo del propietario con respecto a la jurisdicción exclusiva que éste tiene sobre su propiedad, incluyendo el derecho a emplear esta propiedad en defensa contra posibles invasiones e invasores. De hecho, no puede haber propiedad si se anula el derecho de los propietarios a defenderse, y la función de la propiedad privada es la de establecer dominios separados de jurisdicción exclusiva. Ningún propietario puede ceder su derecho absoluto de jurisdicción sobre su propiedad a nadie más que a él mismo —salvo que éste venda o transfiera su propiedad a otro— (en cuyo caso alguien más tendrá jurisdicción exclusiva sobre ella). Esto es, mientras algo (un bien) no haya sido abandonado, debemos presumir que su propietario retiene esos derechos; y en lo que a sus relaciones con otros respecta, cada propietario puede sólo entonces participar en las ventajas de la división del trabajo y buscar mejor protección para sus derechos de propiedad a través de la cooperación con otros propietarios. Cada propietario puede comprar de, vender a o contratar con cualquier servicio extra que ofrezca protección y seguridad. Pero cada propietario puede también en cualquier momento dejar de contratar tales servicios con los demás. Por contra, un monopolio territorial de protección y jurisdicción —el Estado— implica la idea de que cada propietario no puede dejar de cooperar

con su protector y que nadie (salvo el monopolista) puede ejercer jurisdicción última sobre su propia propiedad. En vez de eso, todos excepto el monopolista han perdido su derecho a la defensa personal y se ven, por lo tanto, indefensos frente a su propio protector. Obviamente, tal institución contradice la preferencia demostrada de todo propietario de no entregar su propiedad. Al contrario de su preferencia demostrada, el monopolista prohíbe a la gente usar su propiedad en defensa física contra posibles invasiones por sí mismo y sus agentes. Un monopolio de protección y jurisdicción descansa desde el principio en un acto impermisible de expropiación (impuestos) y provee al monopolista y sus agentes con una licencia para seguir expropiando y cobrando impuestos. La cantidad de acciones posibles respecto a su propiedad se ve disminuida, mientras que el rango de control y acción del monopolista se ve acrecentado y su privilegio exclusivo se ve reflejado en un incremento del valor de su propiedad (capitalización de los beneficios del monopolio).

Actualmente, los Estados existen en todas partes, y casi todos residen bajo la *protección* estatal. Sin importar esta demostración de preferencia, no obstante, no hay nada erróneo, ética o económicamente, con prohibir categóricamente la formación de Estados. Nadie debe formar un Estado por la misma razón por la que nadie debe expropiar o robar a nadie. En un juzgado, sólo haría falta que un único propietario objetara la existencia del monopolio para que éste tuviera que cesar sus operaciones como agencia de protección que cobra impuestos y ser reemplazado por agencias de ley y seguridad que cobren cuotas (una firma normal especializada). Una empresa de protección que cobre impuestos es una contradicción en los términos —un protector invasivo— y debe ser prohibido, sin importar los beneficios de los depositantes del Estado, prestamistas del Estado y propietarios del Estado. Hacerlo no representa una restricción legal sobre la libertad de contrato en el mercado de la justicia y los servicios de protección, sino que constituye más bien la expresión del propio ejercicio de la libertad presupuesta en la libertad de contrato y justicia misma. Todo aquel que pone un dinero o cualquier otro recurso en una cuenta de una institución de protección que cobre impuestos se verá involucrado en acciones ilícitas que deberían estar penadas por ley.

De la misma manera en la que existen Estados en todas partes, también los bancos de reserva fraccionaria y hoy en día prácticamente todo el mundo se sirve de la banca de reserva fraccionaria. ¿Cuál es, si es que la hay, la diferencia entre el estatus legal de un Estado y el de un banco de reserva fraccionaria? ¿Por qué deberían los bancos de reserva fraccionaria no ser

prohibidos de la misma manera en la que los Estados prohíben las agencias de protección? Para estar seguros, aquí no puede haber duda respecto a la demanda de servicios de protección, y tampoco puede haberla respecto a la demanda de servicios bancarios. Pero la demanda de servicios de protección que los propietarios pueden demostrar no incluye una demanda por servicios de protección que se financien con impuestos, como hemos visto. Ésta sólo permite la existencia de agencias que cobren una cuota. ¿Por qué no vale la misma analogía para los servicios bancarios? ¿Por qué una demanda por cuentas de depósito que rindan intereses no es tan permisible como la demanda de cuentas de protección que cobren impuestos, dado que ambas son una contradicción en los términos? ¿Por qué no son las funciones de custodio de dinero e institución de compensación (banca de reserva 100 por cien) e intermediario de crédito (banca de ahorro y préstamo) las únicas legítimas de la misma manera en la que las agencias de protección que cobran cuotas son la única forma legítima de protección?

La respuesta depende de si la preferencia demostrada por servicios de banca de reserva fraccionaria, esto es, la emisión y aceptación de medios fiduciarios, repercuten única y exclusivamente sobre la propiedad de dos partes contratantes. En un punto dado de tiempo, la cantidad de propiedad — sea bienes de consumo, capital o dinero— está dada. La banca de reserva fraccionaria no incrementa la cantidad de propiedad existente (dinero u otros), ni transfiere la propiedad de una parte a otra. En vez de eso, ésta involucra la producción y venta de una cantidad incrementada de títulos sobre un stock constante de dinero (oro); esto es, el suministro y la demanda de dinero falsificado y de apropiación ilegítima. Tal y como pasa con todos los casos de falsificación —de certificados sobre acciones y bienes, billetes, títulos de tierras, arte original, etc.— la emisión y venta de copias de dinero (billetes) no cubiertas por los avales (del dinero) repercutirá en la depreciación de estos avales —acciones, bienes, tierra o arte— que poseían los propietarios. Pero un falsificador de dinero es particularmente peligroso e invasivo debido a la característica que posee el dinero de ser el bien más líquido y aceptado; esto es, porque la falsificación del *dinero* permite a su emisor comprar la mayor gama posibles de objetos mediante apropiación indebida (empezando por el dinero hasta llegar a cualquier otra forma de propiedad real).

Por lo tanto, no es de extrañar que de entre todos los tipos de falsificación, la del dinero haya sido siempre la que más atención haya recibido. Mientras exista dinero habrá también una demanda persistente de dinero falso. Ya al margen de esta atracción y demanda, no hay nada malo con una prohibición

categoría contra la banca de reserva fraccionaria. Nadie puede operar un banco de reserva fraccionaria por la misma razón que nadie, en cualquier otro negocio, puede darse a la falsificación, esto es, la producción y venta de títulos o copias de propiedad inexistentes. En un juzgado, sólo haría falta que un único propietario de dinero u otra propiedad demandara a un banco de reserva fraccionaria por falsificación de dinero, para que el banco dejara de operar y se viera reducido a sus dos funciones originales: depósitos y préstamos. Un depósito que rinda intereses (en vez de cobrar cuotas) es una contradicción en los términos: se trata de un almacenaje de dinero falso que debe ser ilegalizado, sin importar los beneficios para los depositantes, prestatarios y propietarios de los bancos. Hacerlo no es una restricción sobre la libertad de contrato en el mercado de servicios bancarios, sino el requerimiento de la existencia de una banca y dinero legales. Todo el mundo que ponga dinero u otros recursos en cuentas de depósitos que rindan interés está involucrado en apropiación indebida e ilegal.^[24]

La relación entre Estados y bancos de reserva fraccionaria es algo más íntima, y bastante más distante, de lo que sugieren Selgin y White. Éstos afirman que prohibir la banca de reserva fraccionaria representa una interferencia en la actividad de libre mercado. Pero de hecho, la banca de reserva fraccionaria es el resultado de una interferencia ilegítima del Estado con el mercado y prohibirla sólo repararía su intervención anterior. Selgin y White reconocen que en la evolución de un sistema de banca libre, la banca de reserva 100 por cien y la banca funcionalmente separada de préstamos deben (praxeológicamente) preceder a la banca de reserva fraccionaria. Desde su punto de vista, la banca de reserva fraccionaria es el desarrollo natural del sistema anterior de reserva 100 por 100. No obstante, estos no ofrecen una explicación para esta transición como solución para un problema que no puede ser resuelto bajo el sistema anterior de reserva 100 por 100 (en la manera en la que los austriacos conciben el dinero como la solución natural al problema expresado por la falta de la doble coincidencia de necesidades de los sistemas de trueque). Estos simplemente afirman que tal transición ocurrió.

Si bien uno puede ver fácilmente por qué y cómo un banquero podría haberse aprovechado de esta oportunidad de falsificar la moneda, resulta claro que cualquier intento tal no se prolongaría en el tiempo sin ser constantemente desafiado por todo el mundo. No cabe duda de que los escritores y miles de teóricos económicos y legales del momento hubiesen acusado a la banca de reserva fraccionaria de fraude y la habrían denunciado.

El transcurso de la evolución bancaria parecería depender, pues, de la decisión de un juzgado. Si el juzgado decide que la emisión de medios fiduciarios como contrapartidas de un dinero que carece de aval alguno constituye falsificación, los bancos de reserva fraccionaria no surgirían en el mercado; y sólo si estos decidiesen que no, entonces aparecerían. Nada en esta evolución es natural; todo parece bastante deliberado. Y el resultado de tales juicios tampoco sería de agrado para Selgin y White. Al contrario, si uno asume que los banqueros de reserva fraccionaria hubiesen sido juzgados por falsificación ante un jurado compuesto por sus propios compañeros de oficio (otros hombres de negocios), nos atrevemos a decir, la mayoría de tales casos acabaría en prisión (sin importar el testimonio de Selgin y White). ¿Por qué, pues, el dominio casi absoluto de la banca de reserva fraccionaria?

La respuesta es que los juzgados que deciden estos asuntos son juzgados estatales. Sólo si un único juzgado posee el monopolio territorial de jurisdicción se hace posible que la disputa en cuestión termine de una vez por todas. Y que esto se ha permitido de manera uniforme del modo en que se ha hecho, es decir, permitiendo la reserva fraccionaria, se ve claro en el interés de cada juzgado y juez *qua* juzgado y juez estatal. Los propietarios y agentes del Estado reconocen completamente, tanto como los banqueros, el potencial de la falsificación del dinero como fuente de ingresos. Al permitir a los banqueros emitir medios fiduciarios (en vez de prohibir tal falsificación), los bancos se hacen esencialmente dependientes del Estado. Éstos sólo pueden operar porque el Estado, debido a su monopolio jurisdiccional sobre el territorio, les blinda frente a las demandas efectuadas por falsificación; y el Estado lo hace sólo bajo la condición de que los bancos compartirán con él parte de sus beneficios extra y crédito derivado de la falsificación legalizada. Por lo tanto, al permitir la banca de reserva fraccionaria, el Estado de hecho crea la primera forma preliminar de un cártel Estado-banca de falsificación que en última instancia se encuentra bajo su propio dominio.

Una vez que la reserva fraccionaria recibe protección total por parte del Estado, se deduce de forma natural que los bancos de reserva fraccionaria vencerán a los de reserva 100 por 100. No, como Selgin y White afirman,^[25] porque estos sean mejores o más eficientes, sino por la razón de que, una vez se permite la falsificación del dinero, los bancos que se involucren en ello tenderán a vencer a los bancos que no hagan lo mismo. Esto es, por la misma razón que, una vez que se permite la polución industrial del aire a un fabricante de acero que contamina, tal fabricante tenderá a vencer en competición a los fabricantes de acero que no contaminen, ocurre que una

agencia de protección con el poder legal de cobrar impuestos, el Estado, siempre tenderá a vencer en competición a esas agencias de protección que no posean el mismo poder para cobrarlos. Dicho de diferente manera, no siempre lo bueno se libra de lo malo. Esto sólo será el caso mientras los derechos de propiedad sean inviolables. Si estos no lo son, y se da la existencia de agentes privilegiados o agencias, que estén exentas de seguir reglas de tipo universal respecto a la apropiación, producción y transferencia de propiedad, no cabe duda de que éstas tenderán a vencer a otras agencias normales que no posean la misma protección. En tal caso, lo malo se libra de lo bueno. Es pues un error interpretar la victoria empírica de la reserva fraccionaria como prueba de su mayor eficiencia económica. Su éxito sobre la reserva 100 por 100 no es más fenómeno de mercado que el éxito de las agencias de protección que cobran impuestos, los Estados, sobre las agencias de seguridad que no los cobran. Es falso sugerir, como hacen Selgin y White, que la banca de reserva fraccionaria ha aguantado la prueba del mercado y que ésta representa las elecciones voluntarias de los consumidores. A fin de cuentas, la banca de reserva del 100 por 100 no está prohibida y los consumidores pueden contratar con ellos en vez de con los bancos de reserva fraccionaria si así lo prefieren. ¿Argumentarían estos también que el productor de acero que contamina ha resistido la prueba del mercado porque, a fin de cuentas, los consumidores son libres de comprar su acero de productores no contaminantes, o que los Estados hayan demostrado su valía en el mercado porque, a fin de cuentas, los consumidores pueden comprar su seguridad también en agencias privadas que no cobran ningún impuesto o que carecen de poder jurisdiccional?[26]

Más aún, mientras que la reserva del 100 por 100 es a prueba de crisis, la banca de reserva fraccionaria, como incluso Selgin y White admiten, no lo es, como hemos indicado brevemente aquí. Un sistema de banca libre con reserva fraccionaria, según la teoría de Mises del intervencionismo, conducirá incluso a una mayor intervención estatal y el sucesivo deterioramiento del dinero. La libre práctica de la reserva fraccionaria entendida *como* competición en el ámbito de la falsificación protegida por el Estado impulsará a los bancos a explotar la viabilidad de unos fondos de reserva siempre decrecientes. Y esto conducirá a crisis bancarias, que a su vez serán usadas por el gobierno como excusa para introducir su banca central. La banca central conduce a un número incluso mayor de falsificaciones y a la abolición del dinero mercancía y la adopción de monedas fiduciarias nacionales. Finalmente, la competición internacional entre bancos centrales en falsificar dinero fiduciario conducirá a

bancarrotas estatales, y su insolvencia financiera será usada por los Estados más poderosos que sobrevivan para el establecimiento de un gobierno, banco central y moneda global y única.

Por tanto, la solución propuesta por Selgin y White para el actual desorden monetario, esto es, un sistema bancario libre —de reserva fraccionaria— basada en el oro representa de hecho el mismo intervencionismo inicial de partida que se halla en la base de prácticamente todo problema monetario contemporáneo.^[27]

LA ECONOMÍA POSITIVA DE LOS MEDIOS FIDUCIARIOS: BALANCE MONETARIO, PRECIO, AJUSTE, AHORRO E INVERSIÓN

De la naturaleza de los medios fiduciarios —como títulos sobre cantidades inexistentes de propiedad monetaria (oro), los títulos sobre el dinero avalados por otras cosas, o directamente dinero falsificado— parece ser que la banca de reserva fraccionaria no tiene efecto alguno salvo una continua redistribución de riqueza e ingresos. Como el dinero sin aval se extiende por la economía, e incrementa de forma sucesiva el precio de cada vez más bienes, la riqueza real (propiedad) es transferida y redistribuida a favor de los bancos y los que primero reciban y empleen su dinero, a costa de los que lo hagan después. Explica Rothbard,

los que primero reciben el dinero de nuevo cuño son los que más ganan, los siguientes ganan algo menos, etc., hasta que se alcance un punto medio, y entonces cada receptor pierde más y más mientras se espera por más cantidades del mismo. Para los primeros individuos, los precios de venta aumentan mientras que los de compra se mantienen casi iguales; pero después verán que los precios de compra han subido mientras que los de venta permanecen constantes.^[28]

Según Selgin y White, no obstante, los medios fiduciarios pueden lograr mucho más. En vez de tan sólo redistribuir la propiedad existente, la emisión de medios fiduciarios puede, bajo ciertas circunstancias, conducir a un incremento de la riqueza real (propiedad). Ya les hemos citado afirmando que «los prestatarios salen beneficiados al disponer de una mayor cantidad de crédito, y que todos los que trabajen con el ahora mayor stock de equipo de capital de la economía también». No quieren decirlo directamente, pero lo que estos afirman es que bajo condiciones específicas, un incremento de títulos

sobre una cantidad invariable de bienes de alguna manera hará que estos fondos crezcan o se evite su disminución.

¿Cuándo y cómo puede lograrse tal milagro? Según Selgin y White, los cambios (no anticipados) en la demanda de dinero conducen a «desequilibrios monetarios a corto plazo» o «temporales» que lleva a «una nefasta mala asignación de los recursos» —esto es *salvo* que tales cambios sean acomodados mediante prácticas de reserva fraccionaria. Estos escriben:

A largo plazo, los precios nominales se ajustarán para igualar la oferta y demanda de balances monetarios, sea cual sea la cantidad nominal de dinero. De aquí no se deduce, no obstante, que cada *cambio* en la oferta o demanda de dinero conducirá *de una vez* a un nuevo equilibrio a largo plazo, porque los ajustes de precios necesarios requieren de un tiempo. Estos requieren tiempo porque no todos los agentes son conscientes de forma perfecta e instantánea de los cambios en el stock o demanda de dinero, y ya que algunos precios son difíciles de ajustar se hacen pues «pegajosos». De aquí se deduce que, a corto plazo (empíricamente, pensamos «durante unos meses»), los cambios en la oferta o demanda de dinero no anticipados pueden dar lugar a un desequilibrio monetario... Es pues una característica atractiva de la banca libre con reserva fraccional el que la cantidad nominal de dinero emitido por los bancos tienda a ajustarse para equilibrar cambios en la velocidad del dinero.^[29]

Si el sistema bancario no logra incrementar la cantidad de dinero bancario emitido y el nivel de precio no cae, habrá un exceso de demanda de dinero (asumiendo que la cantidad de dinero base no aumente inmediatamente). Un exceso correspondiente de oferta de bienes entonces acontece: los bienes de consumo no vendidos se acumularán en las estanterías de los vendedores (esto es, por supuesto, lo que ejercerá una presión a la baja sobre los precios, hasta que al final los precios de los bienes hayan caído lo suficiente). Aquí la actividad económica se ve deprimida hasta que el poder adquisitivo del dinero vuelve al equilibrio.^[30]

Desde el principio, uno debe preguntarse acerca del problema del desequilibrio monetario (por no hablar aún de la solución). En esta cita, uno puede sustituir cualquier bien por dinero: televisiones, acero, cerveza o pretzels. Las diferentes cantidades de bienes como estos se encuentran determinadas de una forma rígida (como la cantidad de oro) y sin embargo cambios no anticipados en la demanda de televisiones, acero, cerveza o pretzels no conducen a desequilibrios temporales que impliquen malas asignaciones de recursos. O, en cualquier caso, no causan problemas que requieran de la invención de ningún mecanismo especial (como la televisión o cerveza fraccional).

No queda claro por qué debemos creer que «sea importante distinguir entre las implicaciones a corto y largo plazo de los cambios en la demanda de dinero o en su stock»,^[31] o, en cualquier caso, por qué esta distinción debería tener otro tipo de importancia cuando se trata del dinero y no en los demás casos. No cabe duda, de que lleva un tiempo para que el incremento inesperado en la demanda de televisiones y cerveza, por ejemplo, agote todos

sus efectos en el sistema de precios relativos y se establezca una nueva estructura de producción. Pero esto no significa que los ajustes de precios lleven tiempo (causando mientras tanto problemas a corto plazo). Al contrario, los ajustes de precios ocurren inmediatamente y sin demora. Cada cambio en la oferta o demanda de algo afecta a los precios instantáneamente. Este hecho no suele tenerse en cuenta debido a preocupaciones no-austriacas sobre artefactos macroeconómicos como el nivel general de precios, el equilibrio a largo plazo y la velocidad del dinero. No obstante, viéndolo desde la adecuada perspectiva individualista, no hay duda sobre la rapidez de los ajustes de precios y la integración praxeológica del corto y largo plazo.

En términos individualistas, una mayor demanda de dinero constituye el resultado de las acciones de individuos; esto es, la gente intenta incrementar sus balances individuales de efectivo. Para hacerlo, una persona debe restringir sus compras y/o incrementar sus ventas. En cualquier caso, el resultado es la caída inmediata de algunos precios. Como resultado de restringir las compras de uno mismo de x , y o z , el precio monetario de x , y o z caerá inmediatamente (en comparación a lo que de otra manera hubiese sido), y de igual manera, al incrementar las ventas propias de a , b o c , sus precios caerán instantáneamente. A nadie le importa el nivel general de precios o el poder adquisitivo generalizado del dinero. En vez de eso, todos están siempre preocupados por precios específicos y el poder de compra del dinero sobre ciertos ítems concretos (y todos están interesados en su propio y específico conjunto de precios y/o poderes adquisitivos). Al restringir sus compras específicas, y/o incrementar sus ventas específicas, cada actor logra exacta e inmediatamente lo que quería: ciertos precios que creía altos caen, el poder de una unidad monetaria aumenta, el valor real de su efectivo aumenta, y su demanda de dinero y la oferta de éste vuelven al equilibrio (y no quiere tener ni más ni menos dinero del que tiene).^[32]

El ajuste del nivel de precios, que carece de significado praxeológico, requerido por una mayor demanda de dinero no es nada más que la suma de una serie de numerosos ajustes inmediatos, deliberados e individuales en los balances de efectivo. Si la mayor demanda de dinero se acomoda mediante la emisión de medios fiduciarios, como piden Selgin y White, este ajuste no será facilitado, sino que se retrasará.^[33] La velocidad del ajuste de precios depende de las expectativas de los participantes del mercado respecto a la cantidad dada de dinero. Si es razonable asumir que los bancos de reserva fraccionaria incrementarán sus emisiones fiduciarias en respuesta a un incremento no anticipado en la demanda de dinero, entonces el ajuste llevará *más* tiempo. La

producción se ajustará y comenzará *antes* sin la influencia adicional de la inflación.^[34]

Más aún, la solución propuesta para el supuesto problema del desequilibrio monetario a corto plazo muestra una confusión fundamental sobre el concepto de demanda (y oferta), y la relación entre demanda de dinero, ahorro e inversión en particular. En primer lugar, una mayor demanda de dinero (o de televisiones, cerveza o pretzels) no representa sólo un deseo de tener más dinero (o televisiones, cerveza, etc.), sino una demanda *efectiva*. Esto es, una mayor demanda de dinero (o lo que sea) sólo puede ser satisfecha si el demandante está dispuesto a incrementar su oferta de bienes y/o reducir su demanda de otras cosas. De igual manera el proveedor (vendedor) de dinero sólo puede incrementar su oferta de dinero si reduce simultáneamente la oferta (o su demanda futura de) otras cosas. Los autores no han tenido en cuenta la ley de Say: todo bien (propiedad) se compra con otros bienes, nadie puede demandar nada sin ofrecer otra cosa a cambio, y nadie puede demandar u ofrecer más de nada salvo que demande o provea menos de otra cosa. Pero este *no* es el caso cuando se emite y demanda un billete fiduciario. La mayor demanda de dinero se ve satisfecha sin que el demandante demande nada, y sin que el proveedor provea menos de otras cosas. Mediante la emisión y venta de medios fiduciarios, se acomodan deseos, no la demanda efectiva. Aquí se trata de un apropiarse de propiedad (demandarla efectivamente) sin proveer otra propiedad a cambio. Ésta no representa un intercambio de mercado —gobernado por la ley de Say— sino un acto de apropiación indebida. ¿O acaso sería una solución eficiente frente al problema de la escasez no prevista a corto plazo de cerveza, televisiones o pretzels si los productores de televisores, cerveza o pretzels acomodasen tal demanda incrementada «temporalmente» emitiendo y vendiendo títulos adicionales sobre televisiones, cerveza y pretzels pero sin incrementar estos bienes *per se*?

En segundo lugar, Selgin y White malinterpretan la naturaleza del dinero y la demanda de dinero al afirmar de forma extraordinaria que la emisión de dinero fiduciario «*respaldada por una mayor demanda de medios fiduciarios*» no sólo no desequilibra, sino que permitirá que la economía disponga de «un mayor stock de bienes del capital» porque el acto de tener *dinero* emitido por bancos de reserva fraccionaria no sólo (como en el caso del dinero base) difiere el consumo en un periodo mayor o menor, sino

que también *presta fondos de forma temporal* al banco de emisión al hacerlo. El periodo del préstamo no está especificado... pero si el banco puede estimar con precisión los plazos en

los que sus billetes estarán en circulación, éste podrá invertir con seguridad en proyectos relativos al plazo correspondiente.^[35]

Siguiendo a Rothbard, Hoppe criticó esta visión esencialmente keynesiana sobre la relación entre la demanda de dinero y ahorros (fondos prestables)^[36] al afirmar que

no gastar dinero es abstenerse de comprar tanto bienes de consumo como de capital... Los individuos pueden emplear sus activos monetarios en una de tres maneras. Estos pueden gastarlos en bienes de consumo; en inversión; o pueden mantenerlos en forma de efectivo. No hay otras alternativas... La proporción consumo/inversión, es decir, la decisión de cuánto... gastar en consumo y cuánto gastar en inversión, está determinada por la preferencia temporal de una persona; es decir, el grado en el que prefiere el consumo presente sobre el futuro. Por otro lado, la fuente de esta demanda de efectivo es la utilidad del dinero; esto es, la satisfacción personal derivada del dinero al permitirle compras inmediatas de bienes de consumo o capital en momentos inciertos del futuro.

De forma consecuente, si la demanda de dinero aumenta mientras que el stock de dinero está dado, esta demanda adicional sólo podrá verse satisfecha al pujar a la baja los precios monetarios de los bienes no monetarios. El poder de compra del dinero aumentará, el valor *real* de los balances individuales de efectivo se verá incrementado, y a un mayor poder adquisitivo por unidad monetaria, la demanda y oferta de dinero se verán nuevamente equilibradas. Los precios relativos del dinero versus el no-dinero habrán cambiado. Pero *salvo que* la preferencia temporal haya cambiado a la vez, el consumo e inversión *reales* serán los mismos que antes: la demanda adicional de dinero es satisfecha al reducir el consumo nominal y el gasto en inversión de acuerdo con la proporción consumo/inversión preexistente, reduciendo los precios de bienes de consumo y capital y dejando el consumo y la inversión en precisamente sus niveles iniciales.^[37]

De esta manera, concluye Hoppe, *nunca* se debe acomodar una mayor demanda de dinero mediante la emisión de crédito fiduciario.^[38] De hecho, hacer esto hará que, o bien —en la medida en la que el incremento de medios fiduciarios para acomodar no sea anticipado y el tipo de interés de mercado caiga por debajo del tipo natural de interés— se acabe con un ciclo de auge-recesión; o bien —siempre y cuando el cambio monetario que surge del sistema bancario se pueda anticipar y el tipo de interés de mercado se vea empujado hacia el alza (en expectativa de unos mayores precios de venta) según el nivel del tipo natural— logrará nada más que una simple redistribución de ingresos y riqueza entre varios miembros de la sociedad tenga lugar. Es praxeológicamente imposible, no obstante, que la emisión de dinero fiduciario pueda conducir a un «mayor stock de equipo de capital».

En su intento de refutar este argumento, Selgin y White primero aceptan el punto teórico central: «estamos de acuerdo en que la preferencia temporal y la demanda de dinero son distintas, y que un cambio en una no implica un cambio en la otra».^[39] De igual manera:

que atesorar dinero sea una forma de ahorrar no implica que un incremento en la demanda de dinero se corresponda punto por punto con un incremento del ahorro total. Una mayor demanda de dinero puede acompañar a una demanda reducida de otros activos, y no en una reducción del consumo; esto puede reflejar un cambio en la manera de ahorrar que carece de repercusiones en cuanto al ahorro total.^[40]

No obstante, si la mayor demanda de dinero no resulta equivalente a un mayor aumento en el ahorro total, entonces es imposible mantener que éste provea una mayor cantidad de fondos prestables y una mayor formación de capital (un alargamiento de la estructura de producción). Es así pues que, para salvar su tesis del crecimiento económico tras hacer esta concesión, Selgin y White tratan de recuperarla al argumentar que:

Sin embargo, [a pesar de la no igualdad de la preferencia temporal y la demanda de dinero] atesorar dinero es atesorarlo para su *posterior* gasto, aunque no se haya decidido cuándo todavía. Atesorar dinero para posterior gasto, en vez de gastarlo en consumo ahora, difiere el consumo al futuro. Como el propio Hoppe señala, la demanda de efectivo surge de la conveniencia que le permite a uno comprar «bienes de consumo o capital en fechas *futuras* inciertas». Así que, quizá, nuestro desacuerdo se deba meramente al uso de las palabras.^[41]

Desafortunadamente, esta sugerencia no tiene base. En vez de tratarse de una cuestión de palabras, el desacuerdo mantenido es uno sustancial sobre la naturaleza del dinero.

Es difícil no interpretar ambos pronunciamientos anteriores como contradictorios. Selgin y White intentan escapar esta conclusión por medio de un cambio semántico *ad hoc*, esto es, caracterizando al dinero como un bien futuro. Esencialmente, su argumento es que mientras una mayor demanda de dinero no implica un mayor ahorro, ésta provee no obstante de mayores fondos prestables, porque el dinero se posee sólo para ser gastado «en fechas *futuras*» (la cursiva es suya), tal que una mayor demanda de dinero es siempre y al mismo tiempo un incremento en la demanda de bienes futuros.^[42] Pero es fácil demostrar que el dinero *no* es un bien futuro. De hecho, cuando se gasta el dinero —en el futuro— pierde toda utilidad para su actual propietario. Sólo tiene utilidad mientras no se haya gastado y su carácter como bien presente surge de la condición humana omnipresente de la *incertidumbre*.^[43]

El error de clasificar el dinero como un bien futuro puede ser revelado de dos maneras. Por un lado, negativamente, puede mostrarse que su asunción aún nos lleva a una contradicción. En apoyo de su tesis, Selgin y White afirman que «atesorar dinero para el consumo futuro, en vez de gastarlo para su consumo ahora, difiere de hecho el consumo al futuro», implicando que el atesoramiento de dinero implica el intercambio de un bien futuro (satisfacción) por uno presente. En la siguiente frase estos admiten que el

dinero atesorado no se gasta ni en bienes de consumo ni de capital. Pero no se dan cuenta de que esto implica también, como consecuencia, que atesorar dinero para su posterior gasto en vez de gastarlo hoy, difiere de hecho la producción (y por tanto el consumo futuro) al futuro. Si el atesoramiento de dinero difiere el consumo y la producción, no obstante, es imposible mantener que el atesorador de dinero ha, por lo tanto, invertido en un bien futuro, porque no hay bienes futuros —sean de consumo o capital— que resulten del acto de atesorar dinero y a los cuales el atesorador tenga derecho. Pero como derechos que no demandan ningún bien futuro, el dinero no tendría valor. Por implicación, si el dinero vale algo, (y nadie querría atesorar dinero si no valiese nada), entonces su valor debe ser el de un bien presente.

Por otro lado, positivamente, la naturaleza del dinero como un bien paradigmáticamente presente puede ser establecida mediante una prueba praxeológica. Como Mises y Rothbard explican, en equilibrio general, o de forma más apropiada, dentro de la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme, no existiría dinero. Con toda incertidumbre por asunción eliminada, todos sabrían exactamente los términos, fechas y localizaciones de todos los futuros intercambios, y todo intercambio estaría pactado de antemano y tendría la forma de un intercambio directo en vez de indirecto.

En un sistema sin cambios en el que no hubiese incertidumbre sobre el futuro, nadie necesitaría atesorar dinero. Cada individuo sabría precisamente qué cantidad de dinero necesitará en cualquier fecha futura. Todo el mundo, por tanto, estará en posición de prestar todos los fondos que reciba da manera tal que todos los préstamos venzan en la fecha que se los necesite.^[44]

Si bien no hay lugar para el dinero en la construcción de una economía de giro uniforme, no obstante, existe dentro de su marco un presente y un futuro, el ahora y el después, el comienzo de una acción y su posterior término, de bienes de consumo de servicio inmediato (bienes presentes) y bienes de capital de servicio indirecto (bienes futuros), una estructura de producción, ahorro e inversión, esto es, intercambio de bienes presentes contra bienes futuros, gobernada por la preferencia temporal. Si acaso, eso demuestra nuevamente que el dinero y la demanda de dinero no tienen la más mínima relación con el consumo, la producción o la preferencia temporal, y que la fuente de la utilidad del dinero debe ser categóricamente diferente de la de los bienes de consumo y capital. La fuente de utilidad de un bien de consumo reside en su capacidad directa y presente de dar servicio y ser fuente de utilidad, mientras que la de los bienes del capital reside en su rendimiento futuro. El dinero, por contraste, no es consumido ni empleado en la

producción. No da servicios directos (a diferencia de los bienes de consumo) ni de forma indirecta para lograr bienes de consumo futuros (a diferencia de los bienes del capital). En vez de eso, la utilidad del dinero debe ser la de un bien útil *de forma indirecta pero presente*.

Al margen de la construcción imaginaria de la economía de giro uniforme, bajo la condición humana inescapable de la incertidumbre, cuando los términos, plazos y localizaciones de todo intercambio futuro no pueden ser predichos con precisión, y cuando la acción es por naturaleza especulativa y sujeta a error, el hombre sólo puede demandar bienes no en base a su valor de uso (presente o futuro), sino también por su valor como *medio de intercambio* (con un propósito de reventa). Enfrentados con situaciones donde, debido a la ausencia de la doble coincidencia de necesidades, un intercambio directo sea imposible, el hombre también puede evaluar determinados bienes en base a su grado de «vendibilidad», y decidir vender cuando el bien a adquirir sea más vendible (líquido) que el que se entrega, tal que su posesión facilite la adquisición de bienes y servicios útiles directa o indirectamente. Más aún, dado que la única función de los medios de cambio es la de facilitar compras de bienes útiles directa o indirectamente, el hombre preferirá de forma natural la adquisición de un bien más líquido y, puesto al límite, un medio de cambio absolutamente líquido y universal a uno menos universal o líquido, tal que

se dé una tendencia inevitable para que los menos líquidos de una serie de bienes usados como medios de cambio sean rechazados uno a uno hasta que sólo quede un bien, que será aceptado como medio de cambio universal; en una palabra, el dinero.^[45]

No cabe duda de que Selgin y White se encuentran familiarizados con esta reconstrucción mengariana-miseana de la evolución monetaria. Aparentemente, estos se equivocaron al reconocer, no obstante, que esta característica del dinero como el más líquido de los bienes, lejos de convertirlo en un bien futuro, califica al mismo tiempo al dinero como el mejor bien para aliviar la incertidumbre presente, cosa ésta que hace del dinero el bien presente más universal de entre todos los bienes.^[46] Aunque éste sólo es útil de una forma indirecta —de la misma forma en que lo son los bienes de capital, y distinto de los demás bienes de consumo— el dinero es precisamente, por su absoluta liquidez, un bien presente único —en este sentido es como los bienes de consumo, y distinto de los del capital. Debido a que el dinero puede emplearse para la eliminación inmediata del mayor rango de necesidades posibles (o la satisfacción de la mayor cantidad de necesidades posibles), éste provee a su propietario con la mejor protección humanamente posible (seguro) contra la incertidumbre; esto es, contra su incomodidad por

no poder predecir —o no estar seguro de— todas sus futuras necesidades y deseos. Al tener dinero, su poseedor gana la satisfacción de ser capaz de cubrir, según surjan de forma impredecible, el mayor número posible de contingencias.

Mantener efectivo requiere sacrificios. Mientras un hombre mantenga dinero en sus bolsillos o en su cuenta bancaria, éste rechaza la adquisición instantánea de bienes que podría consumir o emplear para la producción.^[47]

De esta manera, a no ser que tenga una certeza absoluta sobre el futuro, el hombre querrá invertir en bienes de consumo y capital. En caso de que no la tenga, querrá hacer el sacrificio citado por Mises; esto es, posiblemente querrá invertir en aliviar cualquier incomodidad relativa a la incertidumbre de su futuro patrón de consumo-producción (ingresos-gastos). Por lo tanto, en vez de indicar su mayor disposición a sacrificar una satisfacción presente por otra futura, una mayor demanda de dinero sólo pone en evidencia la mayor incertidumbre sentida por el hombre en relación con su futuro; y en vez de ser una inversión de futuro, cualquier incremento en su balance de efectivo representa una inversión cuyo objetivo es protegerse de la incertidumbre presente (protección) por oposición a un futuro que se percibe como menos seguro.^[48]

A la luz de esta reconstrucción praxeológica del dinero como un bien singularmente presente, el caso de Selgin y White a favor de la banca de reserva fraccionaria salta a la luz por sus fallos. Si los bancos acomodan una mayor demanda (no esperada) de dinero a través de la emisión temporal de medios fiduciarios adicionales (crédito), como proponen Selgin y White, esto sólo puede tener efectos disruptivos y desequilibrantes. Si no se anticipa la respuesta acomodaticia de los bancos, el tipo de interés se verá temporalmente reducido situándose por debajo de su nivel de mercado, la inversión aumentará y la estructura de la producción se verá alargada. Pero esto va en contra de las preferencias que el público manifiesta. El público percibe el futuro como más incierto y, en consecuencia, quiere aumentar la cantidad de efectivo en sus manos y, por lo tanto, al pujar éste el precio de los bienes no monetarios a la baja e incrementar de forma correspondiente el poder adquisitivo de la unidad monetaria, éste está intentando aumentar su protección presente contra la incertidumbre. Dedicar más recursos al futuro es la expresión de una *menor* incertidumbre pública (en vez de una mayor), y, por lo tanto, se halla en contradicción con los deseos del público e implica una sistemática mala asignación de los recursos (que se expresará en un ciclo de auge y recesión). Y, en cualquier caso, incluso en el caso de que los bancos

podrían anticipar la oferta monetaria de forma perfecta, cualquier intento que se realice en esta línea seguiría siendo disruptivo, pues —aparte de sus ineludibles consecuencias redistributivas— éste sólo puede *retrasar* la llegada del objetivo deseado. Para estar mejor protegidos contra la incertidumbre percibida, los precios deben caer y el poder adquisitivo de la moneda debe subir. Pero con una mayor cantidad de dinero en circulación, no cabe duda de que este objetivo se retrasa y se tarda *más* en conseguirlo.^[49]

UNA NOTA FINAL: ALGUNAS ANALOGÍAS ERRÓNEAS

A la luz de la distinción fundamental entre la propiedad (dinero) y los títulos de propiedad (sustitutos monetarios) explicada en las secciones anteriores de este artículo, y a la fundamental caracterización del dinero como bien presente, varias analogías popularmente empleadas en el intento de justificar la banca de reserva fraccionaria resultan ser erradas. Incluso si se distingue de forma correcta entre títulos de propiedad (resguardos) y la propiedad en sí, toda analogía propuesta —entre la reserva fraccionaria por un lado y el overbooking de una aerolínea, aparcamientos, loterías o seguros por otro de tipo fraccionario— fracasa a la hora de reconocer la distinción fundamental existente entre los bienes presentes y futuros.

El propietario de un título sobre el dinero posee un bien presente (propiedad sobre el dinero) —un bien indirecto pero inmediatamente útil. El banquero de reserva fraccional incurre en fraude; emite y vende títulos adicionales sobre una cantidad invariable de dinero. En contraste, el propietario de un ticket de una aerolínea posee un bien futuro. Por lo tanto, al vender más billetes que asientos *ahora* (hoy) para un vuelo futuro (mañana), una aerolínea no puede haber cometido fraude aún (hoy). Este fraude no puede ocurrir hasta mañana, cuando los tickets puedan ser redimidos, y sólo en la medida en que la aerolínea sea entonces incapaz de satisfacer todos y cada uno de los derechos de los portadores de billetes. De hecho, las aerolíneas normalmente cumplen con su obligación contractual: cada poseedor de los tickets tiene derecho a un asiento en el vuelo en cuestión debido a la predisposición de las mismas a pagar todo ticket en exceso, esto es, a recomprar el ticket a un precio (intercambiarlo por otro bien) que el portador considera más valioso que su ticket de vuelo presente. Y, sin lugar a dudas, ninguna aerolínea venderá tickets ahora (títulos sobre asientos o bienes

presentes) y asignará a dos personas el mismo asiento, que es esencialmente lo que la reserva fraccionaria hace.

De forma similar, el propietario de un permiso de aparcamiento fraccionario (con más personas con derecho a aparcar que plazas) no posee un bien presente. Posee el derecho a participar durante un periodo específico de tiempo en una búsqueda repetida de espacio para aparcar. El propietario del parking no puede cometer fraude al vender sus tickets, salvo que niegue la entrada a alguien que disponga de un ticket válido cuando haya sitio libre, o si ha cambiado las reglas contractualmente acordadas; esto es, si ha acordado imprimir un máximo de 200 permisos, por ejemplo, pero imprime 300. Sólo el propietario de un ticket de aparcamiento presente o el propietario de un sitio de aparcamiento reservado son los únicos propietarios de un bien presente; y no hay, por supuesto, sobreventa de plazas de aparcamiento reservadas o presentes.

El mismo razonamiento se aplica en el caso de las loterías. El propietario de un ticket de lotería no posee ningún bien presente. Posee el derecho a participar en el sorteo de ciertos premios, donde comprador y vendedor saben —como parte de la naturaleza inherente de la lotería— que hay y debe haber más tickets que premios. El operador de la lotería no puede haber cometido ningún crimen salvo que no redima los tickets ganadores con los premios prometidos o cambie subrepticamente las reglas del juego. Si este es el caso, rara vez se ha oído hablar de una lotería que imprima más de un ticket ganador para el mismo premio (bien presente), lo cual sería fraudulento, por supuesto, y que es lo que los banqueros de reserva fraccionaria hacen.

Finalmente, la analogía propuesta entre la banca de reserva fraccionaria y las aseguradoras ya ha sido refutada implícitamente en la nota 46 más arriba, concerniente a la relación entre riesgo y seguro por un lado e incertidumbre y dinero por otro. A diferencia del propietario de dinero, el propietario de una póliza de seguros no posee un bien presente sino futuro. Una compañía de seguros puede no ser capaz de cumplir sus obligaciones contractuales en algún momento futuro, y uno puede entonces llegar a la conclusión de que ha sobrevendido sus tickets. No obstante, es imposible decir que se haya cometido un crimen ahora, en el momento en el que la póliza se haya vendido, porque el bien vendido por la agencia aseguradora es un bien futuro. En contraste, el propietario de un ticket sobre el dinero es propietario de un bien presente, y toda sobreemisión de tickets sobre bienes presentes es desde el principio —instantánea e inmediatamente— fraudulenta, y, de forma consecuente, contraria a la ética de mercado.

Socialismo: ¿un problema de propiedad o de conocimiento?[*]

I

En una serie de artículos recientes publicados en el *Review of Austrian Economics*, Joseph Salerno empezó a deshomogeneizar las ocasionalmente parecidas teorías económicas y sociales de Ludwig von Mises y Friedrich A. Hayek. En particular, éste ha mostrado que sus visiones sobre el socialismo son diferentes, y argumenta que el argumento original de Mises en el llamado debate del cálculo económico socialista ha sido siempre correcto, mientras que la contribución de Hayek al debate fue falaz desde el principio y sólo añadió confusión. La siguiente nota proporcionará apoyo a la tesis de Salerno.

El famoso argumento del cálculo de Mises dice así: si no hay propiedad privada sobre la tierra y medios de producción, entonces no puede haber precios de mercado para estos bienes. Por lo tanto, el cálculo económico, es decir, la comparación de ingresos anticipados y coste esperado expresado en términos de un medio común de cambio (que permite operaciones con tablas *cardinales*), es literalmente imposible. El error fatal del socialismo es la ausencia de propiedad privada sobre la tierra y medios de producción, y por implicación, la ausencia del cálculo económico.

Para Hayek, el problema del socialismo no reside en su falta de propiedad sino que depende de su falta de conocimiento. Su tesis es totalmente diferente de la de Mises.^[1] Para Hayek, el error fatal del socialismo es el hecho de que el conocimiento, en particular «el conocimiento de las circunstancias particulares de tiempo y lugar», sólo existe disperso como posesión personal entre varios individuos, por lo tanto, es *prácticamente imposible* reunir y procesar toda la información existente en la mente de un solo planificador

central. La solución de Hayek no es la propiedad privada, sino la descentralización en el uso del conocimiento.

Pero esta es una tesis absurda. En primer lugar, si el uso centralizado del conocimiento es el problema, es difícil explicar por qué hay familias, clubs y firmas, y por qué estos no afrontan los mismos problemas que el socialismo. Las familias y firmas también implican planificación central. El cabeza de familia y el propietario de la firma también hacen planes que limitan el uso que otras personas pueden hacer de su conocimiento, pero las familias y firmas no parecen tener los problemas del socialismo. Para Mises, esta observación no plantea dificultad: bajo el socialismo, la propiedad privada está *ausente*, pero en el caso de las familias y firmas privadas, están *basadas* en la mismísima *institución* de la propiedad privada. No obstante, para Hayek el correcto funcionamiento de las familias y firmas es inquietante, porque su idea de una sociedad totalmente descentralizada donde cada cual toma sus propias decisiones basándose en su propio conocimiento de las circunstancias, sin limitaciones de ningún plan central o norma social supraindividual (como la institución de la propiedad privada).

Segundo, si el *desideratum* es meramente el uso descentralizado del conocimiento en la sociedad, entonces es difícil explicar por qué los problemas del socialismo son fundamentalmente diferentes de los encontrados por alguna otra forma de organización social. *Toda* organización humana, compuesta como está de individuos varios, constante y inevitablemente hace uso del conocimiento descentralizado. En el socialismo, el conocimiento descentralizado se emplea tanto como en una familia o en una firma privada, un plan central en el socialismo, y dentro de los límites de ese plan, los trabajadores socialistas y los empleados de la firma emplean su propio conocimiento descentralizado de las circunstancias de tiempo y lugar para implementar y ejecutar el plan. Para Mises, todo esto es errar el tiro. Dentro del marco analítico de Hayek, no hay diferencia entre el socialismo y una empresa privada. Por tanto, el socialismo no puede ser peor que una empresa privada.

Claramente, la tesis de Hayek sobre el problema central del socialismo es carente de sentido. Lo que categóricamente distingue al socialismo de las firmas y familias *no* es la existencia de conocimiento centralizado o la falta de uso del conocimiento descentralizado, sino la ausencia de propiedad privada, y por tanto, de precios. De hecho, en ocasionales referencias a Mises y su argumento original del cálculo, Hayek a veces parece darse cuenta de esto

también. Pero su intento de integrar su propia tesis con la de Mises y por tanto crear una síntesis teórica superior falla.

La síntesis hayekiana consiste en la siguiente conjunción proposicional: «Fundamentalmente, en un sistema donde el conocimiento de los hechos relevantes está disperso entre mucha gente, los precios pueden actuar para coordinar las acciones separadas de gente diferente» y «el sistema de precios» puede servir como «mecanismo para la comunicación de información».^[2] Mientras que la segunda parte de esta proposición suena vagamente miseana, es del todo menos claro cómo se relaciona lógicamente con la primera, salvo a través de la elusiva asociación que hace Hayek de «precios» con «información» y «conocimiento». No obstante, esta asociación es más un truco semántico que una argumentación rigurosa. Por un lado, es inocente hablar de que los precios transmiten información. Informan sobre ratios pasados de intercambio, pero es un *non sequitur* concluir que el problema central del socialismo es una falta de *conocimiento*. Esto sólo seguiría si los precios *fuesen* información. No obstante no es el caso. Los precios transmiten información, pero son los ratios de intercambio de varios bienes, que resultan de las interacciones voluntarias de distintos individuos *basadas en la institución de la propiedad privada*. Sin la institución de la propiedad privada, la información transmitida por los precios simplemente no existiría. La propiedad privada es la condición necesaria —*die Bedingung der Möglichkeit*— del conocimiento comunicado a través de los precios. Pero entonces sólo es correcto concluir, como hace Mises, que es la ausencia de la institución de la propiedad privada la que constituye el problema del socialismo. Afirmar que el problema es de falta de conocimiento, como hace Hayek, es confundir causa y efecto, o premisa y consecuencia.

Por el contrario, la identificación de Hayek de «precios» y «conocimiento» involucra una equivocación ilusoria. No sólo yerra Hayek al distinguir entre lo que uno podría llamar conocimiento institucional — información que requiere para su existencia una institución (como el conocimiento de precios requiere propiedad privada)— y conocimiento *puro o extrainstitucional* —como esto es un roble, me gustan los cacahuetes o los pájaros pueden volar. Más aún, Hayek no se da cuenta de que el conocimiento de los precios no es en absoluto el mismo tipo de conocimiento cuya existencia cree responsable de la «imposibilidad práctica» del socialismo y la planificación central. Lo que hace a la planificación central imposible, según Hayek, es el hecho de que parte del conocimiento humano existe sólo como información esencialmente *privada*:

prácticamente cada individuo tiene alguna ventaja sobre los demás porque posee información única de la cual puede hacerse un uso beneficioso, pero tal beneficio sólo puede lograrse si las decisiones dependientes de ello se le dejan a su antojo o se hacen con su cooperación activa.^[3]

Aunque es cierto que tal conocimiento existe, y mientras que también es verdad que el conocimiento privado nunca podrá ser centralizado (sin pérdidas de información), *no* es cierto que el conocimiento de precios cae en esta categoría de información únicamente *privada*. No cabe duda, los precios son «precios pagados en momentos y tiempos específicos», pero esto no los hace información privada en el sentido hayekiano. Al contrario, la información transmitida por los precios es información *pública*, porque los precios —*en tanto que* tipos objetivos de intercambio— son eventos *reales*. Conocer todos los precios pagados en una fecha y localización concretas puede ser *difícil*, como difícil puede ser también el saber la localización física de cada persona en cualquier momento dado. Pero no quiere decir que sea *imposible* saber alguno de estos datos, y con la tecnología actual de computación la tarea probablemente sea fácil. En cualquier caso, aunque yo nunca sepa todo lo que tú sabes y *viceversa*, no es más problemático asumir que ambos poseamos la misma información sobre los *precios* y que ambos podamos saber de forma simultánea los mismos resultados del béisbol. Por lo tanto, el conocimiento expresado en los precios de hecho *puede centralizarse*. No obstante, si la información de los precios es información pública y por tanto puede ser centralizada, entonces, según la tesis de Hayek de que el problema del socialismo surge de la ineficiencia de intentar centralizar la información privada genuinamente no centralizable, se seguiría que la ausencia de precios y, por lo tanto, de la propiedad privada *no tiene que ver* con el problema del socialismo. De otra manera, si uno insiste con Mises en que la ausencia de propiedad privada y los precios *tienen algo que ver* con el problema del socialismo, la contribución de Hayek al debate del cálculo socialista debe ser descartada como falsa, confusa e irrelevante.

La mala interpretación de Hayek de la naturaleza del socialismo es sintomática del error fundamental que se encuentra presente en su pensamiento, encontrándose éste no sólo en su economía, sino en su filosofía política: su ultrasubjetivismo. Hayek, citado *ad nauseam* por sus muchos seguidores, estaba convencido de que probablemente «no sea una exageración decir que cada avance importante en teoría económica de los últimos cien años haya sido un paso en la consistente aplicación del subjetivismo».^[4] Aunque esto pueda ser verdad, no se deduce lógicamente que todo avance hacia el subjetivismo deba también conducir a avances en la teoría

económica. No obstante, Hayek parece haber llegado a esta conclusión y, por lo tanto, se ha convertido en un ejemplo ilustrativo de su falsedad.

Mises, y siguiendo sus pasos, Murray N. Rothbard, conciben la economía como la ciencia de la *acción* humana. La acción tiene dos elementos inseparables: una parte subjetiva (la acción es racional e inteligible) y un aspecto objetivo (actuar es siempre actuar con cosas reales y objetos físicos). De forma acorde, la economía y filosofía de Mises y Rothbard es siempre robusta, y sus categorías y teorías siempre poseen un significado real y operacional: la propiedad privada, división del trabajo basado en la propiedad privada, la producción, los intercambios directos e indirectos, y la interferencia compulsoria con la propiedad privada e intercambios entendidos como impuestos, la falsificación, la legislación y la regulación.

En contraste con esto, Hayek —y mal guiados por él en cierta medida también Israel Kirzner y Ludwig Lachmann— ve la economía como una clase de ciencia del *conocimiento* humano. De forma consecuente, las categorías y teorías de Hayek se refieren a fenómenos puramente subjetivos y son invariablemente elusivas o incluso ilusorias. No le preocupan la acción física, sino el conocimiento y la ignorancia, la división, dispersión y difusión del conocimiento, el estado de alerta, descubrimiento, el aprendizaje y la coordinación y divergencia de diferentes planes y expectativas. Los eventos del mundo externo (físico) y del real (material) han desaparecido casi por completo de su enfoque. Las categorías de Hayek se refieren a estados y relaciones *mentales*, completamente separados e incompatibles con *cualquier* estado o evento físico.

Más notable e inquietante es el giro ultrasubjetivista en la filosofía política de Hayek. Según una larga tradición de filosofía política compartida por Mises y Rothbard, la libertad está definida como libertad para poseer y controlar propiedad real, y la coerción es la iniciación de violencia física sobre la propiedad privada de otros. En contraste, Hayek define libertad como «un estado donde cada cual puede usar su propio *conocimiento* para sus propios *propósitos*»^[5] y la coerción significa «aquel control del medio o circunstancias de una persona por otra tal que para evitar un mal mayor, se ve forzada a actuar no acorde a un plan coherente propio sino a servir los *finés* de otro»,^[6] o alternativamente, «ocurre coerción cuando las acciones de un hombre sirven a la voluntad de otro hombre, no por un propósito propio, sino a partir del de otra persona»^[7] (las cursivas son mías). Claramente, la definición de Hayek no contiene referencia a los bienes escasos y la propiedad tangible y real y no da un criterio *físico* para la existencia o

inexistencia de una u otra circunstancia. En lugar de eso, la coerción y la libertad se refieren a configuraciones específicas de voluntades subjetivas, planes, pensamientos o expectativas. Como predicados *mentales*, las definiciones de Hayek de libertad y coerción son compatibles con cualquier circunstancia física *real*.^[8]

Ofrecer una crítica detallada y refutación del ultrasubjetivismo de Hayek está más allá de la intención de este artículo. No obstante, además de la cuestión fundamental de si una ciencia del conocimiento tal cual la concibe Hayek es siquiera posible (es decir, si puede haber alguna otra ciencia del conocimiento aparte de la lógica y la epistemología por un lado y la historia de las ideas por otro),^[9] hay dos conclusiones dolorosamente claras. Incluso si la ciencia del conocimiento de Hayek es posible, parece ser como mucho irrelevante porque praxeológicamente no tiene sentido. En el peor de los casos es intelectualmente perniciosa al promover el relativismo.

En cuanto al mundo real de las acciones con propiedades físicas, de producción e intercambio, de dinero y mercados, de ganancias y pérdidas, de acumulación de capital y pérdidas, no puede haber duda sobre la existencia de *leyes* y la existencia de una *tendencia* hacia el equilibrio general (acción-coordinación). De igual manera, no puede haber duda acerca de la existencia de leyes y tendencias desequilibradoras en el mundo actual de los impuestos, falsificación, legislación y regulación. De hecho, sería extremadamente costoso, incluso prohibitivo, no reconocer tales leyes y tendencias y adoptar una visión relativista. En contraste, al desviar subrepticamente la atención del mundo físico y tangible de la acción y la propiedad al mundo etéreo del conocimiento, ideas, planes y expectativas, las visiones relativistas se convierten en atractivas y asequibles. No hay regularidades y tendencias aparentes en el mundo del conocimiento de Hayek. De hecho, es difícil incluso imaginar qué podrían significar «ley» y «equilibrio» en un contexto de fenómenos puramente subjetivos. En vez de eso no parece existir nada sino un constante cambio caleidoscópico.

No es sorprendente pues que Hayek y sus seguidores proclamen tales eslóganes relativistas como que no podemos hacer cualquier cosa para mejorar nuestra condición sino confiar en la evolución espontánea, que nuestro futuro es incognoscible, o que no podemos sino participar en una conversación eterna y de final abierto. En lo que al reino de los fenómenos puramente subjetivos respecta y para un ser espiritual incorpóreo, este puede ser un buen aviso. No obstante, ¿por qué iba alguien corpóreo a preocuparse

por esto? Aplicado al mundo de la acción corpórea y la propiedad, tales consejos son sinsentidos autodestructivos.

Parte Dos
FILOSOFÍA

Sobre la praxeología y la base praxeológica de la epistemología^[*]

I.

Del mismo modo que la gran mayoría de las más grandes e innovadoras figuras del pensamiento económico, Ludwig von Mises ha analizado intensa y repetidamente el problema del estatuto lógico de las proposiciones económicas (es decir, cómo llegamos a conocerlas y cómo las validamos). De hecho, Mises ocupa un lugar preeminente entre aquellos que mantienen que tal preocupación es indispensable para alcanzar un progreso sistemático en economía, ya que cualquier error de respuesta frente a alguna de las preguntas fundamentales efectuadas puede conducir al error intelectual, es decir, a falsas doctrinas económicas. De forma acorde, tres de los libros de Mises están dedicados a clarificar las bases lógicas de la economía: su temprano *Epistemological Problems of Economics*, publicado en alemán en 1933; su *Theory and History* en 1957; y su *Ultimate Foundation of Economic Science* en 1962, siendo éste el último libro de Mises, que apareció cuando éste ya había pasado su octagésimo cumpleaños. Su trabajo en el campo de la economía siempre muestra la importancia que daba Mises al análisis de problemas epistemológicos. Su obra maestra, *Human Action*, dedica sus primeras cien páginas exclusivamente a tales problemas, y las restantes 800 están permeadas con consideraciones epistemológicas.

En línea con la tradición de Mises, las bases de la economía son también objeto de este capítulo. Yo mismo me he puesto un doble objetivo. Primero, explicaré la solución que Mises avanza respecto al problema de la base última de la ciencia económica (es decir, su idea de una teoría pura de la acción, o praxeología, como él la denomina). En segundo lugar, demostraré por qué la

solución de Mises es mucho más que una visión justa e incontestable de la naturaleza de la economía y las proposiciones económicas.

Mises profundiza en el tema, y nos permite entender la base sobre la que la epistemología descansa en última instancia. De hecho, como sugiere el título de este capítulo, mostraré que es la praxeología la que debe considerarse la base de la epistemología, y que Mises, además de sus grandes logros como economista, también contribuyó de manera importante a avanzar la empresa sobre la justificación de la filosofía racionalista.^[1]

II.

Empecemos con la solución de Mises. ¿Cuál es el estatuto lógico de una proposición económica típica como la ley de la utilidad marginal (que dice que cuando la oferta de un bien cuyas unidades se consideran igual de útiles por parte de un individuo se ve incrementada en una unidad, el valor que se le da a esta unidad debe decrecer ya que sólo puede emplearse como medio para satisfacer un objetivo considerado como menos valioso que el último objetivo de valor ya satisfecho con la unidad anterior de ese bien) o de la teoría cuantitativa del dinero (que mantiene que con el aumento de la masa monetaria, permaneciendo constante la demanda de dinero en efectivo, cae el poder adquisitivo de la moneda)?

Al formular su respuesta, Mises se enfrentaba a un doble desafío. Por un lado, está la respuesta ofrecida por el empirismo moderno. La Viena que Ludwig von Mises conocía constituyó de hecho uno de los primeros centros del empirismo moderno: un movimiento que estaba a punto de establecerse como academia filosófica dominante en el mundo occidental durante varias décadas, y que hasta el día de hoy ha influido en la imagen que la mayoría de los economistas tienen de su propia disciplina.^[2]

El empirismo considera que la naturaleza y las ciencias naturales son su modelo. Según el empirismo, los mencionados ejemplos de proposiciones económicas tienen el mismo estado lógico que las leyes de la naturaleza. Y al igual que las leyes de la naturaleza, éstas trazan relaciones hipotéticas entre dos o más eventos, de forma esencial bajo la forma de afirmaciones del tipo si-entonces. Y como las hipótesis de las ciencias naturales, las proposiciones de la economía requieren ser constantemente comprobadas de cara a la experiencia. Una proposición sobre la relación entre eventos económicos nunca podrá ser validada de una vez por todas. En vez de eso, ésta siempre estará sujeta al resultado de experiencias futuras contingentes. Tal experiencia

podrá confirmar la hipótesis. Pero esto no probará que la hipótesis sea cierta, pues al expresarse las proposiciones económicas en términos generales (en terminología filosófica, universales) que describen eventos relacionados, ésta podrían aplicarse a un número infinito de casos, dejando siempre sitio para futuras experiencias falsadoras. Todo lo que probaría una confirmación es que la hipótesis aún no se ha demostrado falsa. Por otro lado, la experiencia puede falsar la hipótesis. Esto seguramente probaría que la hipótesis era errónea, pero no probaría que la relación hipotetizada entre los eventos especificados no pueda ser observada. Ésta indicaría meramente que, al sólo poderse considerar y controlar lo que hasta ahora ha sucedido en la observación, la tal relación todavía no se ha mostrado. No puede descartarse, no obstante, que ésta pueda aparecer cuando se puedan controlar otras circunstancias.

La actitud que esta filosofía apoya y que se ha hecho característica en la mayoría de los economistas contemporáneos y su manera de hacer ciencia es la un escepticismo que sigue el lema de «nada se puede tachar de imposible con certeza en el reino de los fenómenos económicos». De forma más precisa, dado que el empirismo concibe los fenómenos económicos como datos objetivos, extendiéndose en el espacio y sujetos a una medida cuantitativa — en estricta analogía con los fenómenos de las ciencias naturales—, el escepticismo particular del economista empirista puede ser considerado el de un ingeniero social que no garantiza nada.^[3]

El otro desafío viene de la Escuela Historicista. De hecho, durante la vida de Mises en Austria y Suiza, la filosofía historicista era la ideología dominante en las universidades de habla alemana y su élite. Con el surgimiento del empirismo, su prominencia se vio reducida considerablemente. No obstante, durante la última década el historicismo ha recuperado fuerza dentro de la academia del mundo occidental. Hoy está presente bajo el nombre de hermenéutica, retórica, deconstructivismo y anarquismo epistemológico.^[4]

Para el historicismo, y más conspicuamente para sus versiones contemporáneas, el modelo no es la naturaleza sino un texto literario. Según la doctrina historicista, los fenómenos económicos no son magnitudes objetivas que puedan ser medidas. En vez de eso son expresiones subjetivas e interpretaciones que se desarrollan en la historia para ser entendidas e interpretadas por el economista de la misma manera que un texto literario transcurre y es interpretado por su lector. Como creaciones subjetivas, la secuencia de sus eventos no sigue una ley objetiva. Nada en el texto literario y nada en la secuencia de expresiones e interpretaciones históricas está

gobernado por relaciones constantes. Por supuesto, existen ciertos textos literarios y también existen ciertas secuencias de hechos históricos. Pero esto no implica que nada tenga que suceder en el orden en el que lo hizo. Lo que pasa es que ocurrió así. De la misma manera en que uno puede inventar diferentes historias literarias, la historia y la secuencia de eventos históricos también podrían haber transcurrido de manera diferente. Más aún, según el historicismo, y en particular su versión moderna, la hermenéutica, la formación e interpretación de las siempre contingentes expresiones humanas no se encuentran limitada por ninguna ley objetiva. En la producción literaria cualquier cosa puede expresarse de muchas maneras, y, en la misma línea, los eventos históricos y económicos son lo que uno exprese o interprete que son, y su descripción por parte del historiador y economista es pues la interpretación que éste dé a estos hechos pasados subjetivos.

La actitud que esta filosofía historicista genera es la del relativismo. Su lema es «todo es posible». Sin estar limitada por ninguna ley objetiva, la historia, la economía y la crítica literaria son asuntos de estética para el historicista-hermenéutico. Y así, su producción escrita toma la forma de disquisiciones sobre lo que otros creen que otros han dicho. Esta es una forma literaria con la que estamos demasiado familiarizados, en particular en campos como la sociología y la ciencia política.^[5]

De manera intuitiva, uno ya es capaz de ver el grave error en el que descansan las filosofías empirista e historicista. Sus ideas epistemológicas no parecen encajar en sus propios modelos: la naturaleza por un lado y los textos literarios por el otro. En cualquier caso, con respecto a proposiciones económicas como la ley de la utilidad marginal o la teoría cuantitativa del dinero, sus ideas son totalmente erróneas. La ley de la utilidad marginal no parece ser una ley hipotética sujeta a validación constante mediante experiencias que surjan aquí o allá. Y concebir el fenómeno al que se refiere la ley como una magnitud cuantificable es cuanto menos ridículo. Y la interpretación historicista tampoco parece aportar nada mejor. Pensar que la relación entre los eventos a los que se refiere la teoría cuantitativa del dinero pueda ser deshecha si uno así lo desea es absurdo. Esta idea no es menos absurda que considerar que conceptos como el dinero, demanda de dinero y poder adquisitivo están formados sin limitación objetiva alguna y se refieren meramente a meras creaciones subjetivas. En vez de eso, al contrario que la doctrina empirista, ambos ejemplos de proposiciones económicas parecen ser lógicamente correctas y se refieren a eventos que son subjetivos en su naturaleza. Al contrario que el historicismo, parece que lo que dicen estas

proposiciones no podría ser deshecho en toda la historia y que contienen distinciones conceptuales que, si bien se refieren a hechos subjetivos, no dejan de estar objetivamente limitadas e incorporan conocimiento universalmente válido.

Al igual que la mayoría de los economistas conocidos antes que él, Mises comparte estas intuiciones.^[6] Pero en su búsqueda de las bases de la economía, Mises va más allá de la intuición. Acepta el desafío propuesto por el empirismo y el historicismo para reconstruir las bases sobre las cuales esas intuiciones se pueden entender como correctas y justificarlas sistemáticamente. Éste no quiere pues dar a luz a una nueva disciplina económica, pero al explicar lo que anteriormente sólo se había comprendido intuitivamente, Mises va mucho más allá de lo que se había hecho hasta entonces. Al reconstruir las bases racionales de las intuiciones de los economistas, éste nos asegura el camino adecuado para cualquier desarrollo futuro en la economía y nos protege de cualquier error sistemático intelectual.

El empirismo y el historicismo, como apunta Mises al principio de su reconstrucción, son doctrinas autocontradictorias. La noción empirista^[7] de que todos los eventos, naturales o económicos, sólo están hipotéticamente relacionados se ve contradicha ya de partida por esta misma proposición de base del empirismo, ya que si esta proposición fuese considerada verdadera sólo desde un punto de vista hipotético (es decir, una proposición hipotéticamente verdadera sobre proposiciones hipotéticamente verdaderas), no llegaría a ser un pronunciamiento epistemológico. Ésta no provee justificación alguna para negar que las proposiciones económicas son y pueden ser verdades categóricas, o *a priori*, tal y como nuestra intuición nos dice que son. Si, no obstante, se asume que la premisa básica empirista es categóricamente verdadera (es decir, si asumimos que uno puede decir algo *a priori* sobre la manera en la que los eventos están relacionados), entonces esto torpedearía su propia tesis de que el conocimiento empírico siempre debe ser hipotético, dejando hueco para una disciplina como la economía que afirme producir conocimiento empírico *a priori* válido. Además, la tesis empirista de que los fenómenos económicos deben ser concebidos como magnitudes observables y mensurables —como los de las ciencias naturales— termina siendo inconclusa, ya que el empirismo nos provee con un conocimiento empírico significativo cuando nos informa de que nuestros conceptos económicos están basados en observaciones. No obstante, los conceptos de observación y medida, que el empirismo debe emplear al afirmar lo que afirma, no están derivados evidentemente de experiencias observacionales en

el sentido en el que lo puedan estar conceptos como los de gallinas y huevos o peras y manzanas. Uno no puede observar a alguien haciendo una medida o una observación. En vez de eso, uno debe primero entender qué son las observaciones y las medidas para entonces interpretar ciertos fenómenos observables como la realización de una observación o la toma de una medida. Así pues, al contrario que su propia doctrina, el empirismo se ve obligado a admitir que hay conocimiento empírico basado en el entendimiento —de igual manera que las intuiciones sobre las que nuestras proposiciones económicas están basadas— en vez de en observaciones.^[8]

Sobre el historicismo, sus autocontradicciones no son menos manifiestas. Si, como el historicismo afirma, los sucesos históricos y económicos, que éste concibe como secuencias de eventos subjetivamente entendidos en vez de observados, no están gobernados por relaciones constantes e invariables en el tiempo, entonces esta misma proposición tampoco puede afirmar decir nada que sea verdadero de modo constante sobre la historia y la economía. En vez de eso, ésta sería una proposición con una verdad variable: podría ser verdad ahora, si queremos, pero posiblemente falsa en otro momento, en caso de que no queramos que lo sea, y nadie nunca sabrá si la creemos falsa o verdadera. No obstante, si este fuese el estatuto básico de la premisa historicista, evidentemente no se trataría de una disciplina epistemológica. El historicismo no nos da razón alguna para creer en nada de lo que afirma. Si, no obstante, la proposición básica del historicismo se asume como verdadera de un modo invariable, entonces tal proposición acerca de la naturaleza constante de los fenómenos históricos y económicos contradiría su propia doctrina al denegar tales constantes. Además, la afirmación historicista (y en mayor medida su moderna heredera, la hermenéutica) de que los eventos históricos y económicos son meras creaciones subjetivas, que no se encuentran limitadas por ningún factor objetivo, se torna falsa por el mero hecho de afirmar lo que dice. Evidentemente, un historicista debe asumir que esta afirmación sea verdadera y significativa; éste debe presumir que dice algo específico sobre algo cuando la enuncia, en vez de emitir sonidos carentes de sentido como abracadabra. No obstante, si este es el caso, claramente debemos asumir que su afirmación está limitada por algo que se sitúa fuera del reino de las creaciones meramente subjetivas. Por supuesto, yo puedo decir lo que el historicista dice en inglés, alemán, chino o en cualquier idioma que se quiera, y en lo que a las interpretaciones y expresiones históricas y económicas respecta, éstas podrán ser consideradas meras creaciones subjetivas. Pero debemos asumir que eso que se diga en el idioma que se elija siempre estará

limitado por algún significado proposicional presente en mi afirmación, que será el mismo para cualquier idioma, e independientemente de la lingüística particular que se emplee para expresarlo. Al contrario de lo que creen los historicistas, la existencia de tal limitación no es algo de lo que uno pueda librarse sin más. En vez de eso, ésta representa un hecho objetivo en el sentido de que, a partir de ahí, nos resulta posible entender el tipo de supuestos lógicos que se requieren para decir cualquier cosa que pueda tener algún sentido en vez de sonidos carentes de significado. El historicista no podría decir afirmar nada si no fuese por el hecho de que sus expresiones e interpretaciones se encuentran limitadas por las leyes lógicas, que representan la condición de fondo para poder decir algo con sentido en cuanto tal.^[9]

Con tal refutación del empirismo y el historicismo, Mises hace notar que las demandas de la filosofía racionalista quedan restablecidas, y defiende la posibilidad de establecer enunciados verdaderos *a priori*, tal y como los de la economía parecen ser. De hecho, Mises considera de modo explícito sus propias investigaciones epistemológicas en línea con el trabajo de la filosofía racionalista occidental. Con Leibniz y Kant, éste se encuentra en oposición a la tradición de Locke y Hume.^[10] Mises se pone de parte de Leibniz cuando responde a su famoso *dictum* «nada se encuentra en el intelecto que no haya estado previamente en los sentidos» con su igualmente famosa «excepto el intelecto mismo». Y reconoce su tarea como filósofo de la economía como estrictamente análoga a la de Kant como filósofo de la razón pura (es decir, de la epistemología). Como Kant, Mises quiere demostrar la existencia de proposiciones sintéticas *a priori*, o proposiciones cuyos valores de verdad puedan ser establecidos definitivamente, incluso aunque para hacer esto los medios de la lógica formal sean insuficientes y las observaciones sean innecesarias.

Este criticismo del empirismo y el historicismo ha venido a probar la afirmación racionalista general. Éste ha probado que poseemos conocimiento que no se deriva de la observación pero que se encuentra limitado por leyes objetivas. De hecho, nuestra refutación del empirismo y el historicismo contiene tal conocimiento sintético *a priori*. Pero ¿y qué hay acerca de la tarea constructiva de mostrar que las proposiciones de la economía —como la ley de la utilidad marginal y la teoría cuantitativa del dinero— son compatibles con este tipo de conocimiento? Para hacerlo, Mises se da cuenta, de acuerdo con los filósofos racionalistas, de que las proposiciones económicas deben cumplir dos requisitos. Primero, debe ser posible demostrar que éstas no se derivan a partir de la evidencia observacional, ya

que ésta sólo puede revelar que las cosas suceden pero no por qué son como son. En vez de eso, las proposiciones económicas deben fundamentarse a partir de la introspección racional y el entendimiento de nosotros mismos como sujetos conscientes y capaces de razón. En segundo lugar, este entendimiento reflexivo debe considerar ciertas proposiciones como axiomas materiales autoevidentes, no debido a que estos axiomas deban ser considerados como tales en un sentido psicológico, esto es, que uno tenga que intuirlos por necesidad o que su verdad dependa de un sentimiento psicológico de convicción. Al contrario, tal y como Kant hizo antes que él, Mises hace hincapié en el hecho de que es mucho más difícil encontrar esos axiomas que descubrir verdades observacionales como que las hojas de los árboles son verdes o que uno mide 6 pies y dos pulgadas de altura.^[11] En vez de eso, lo que los hace axiomas materiales autoevidentes es que nadie puede denegar su validez sin caer en contradicciones, pues es imposible tratar de negarlos sin presuponer primero su validez.

Mises apunta que ambos requisitos se cumplen con lo que él denomina el axioma de la acción (es decir, la proposición de que los seres humano actúan, que estos muestran un comportamiento intencional).^[12] Obviamente este axioma no está derivado de la observación —sólo podemos observar movimientos corporales pero no acciones— sino que surge del entendimiento reflexivo. Y este entendimiento expresa en sí una proposición autoevidente, ya que su verdad no puede ser negada, puesto que su negación tendría que ser categorizada como una acción. ¿Pero no es esto trivial? ¿Y todo esto qué tiene que ver con la economía? Por supuesto, ya se ha dicho que conceptos económicos tales como los precios, los costes, la producción, el dinero y el crédito tienen algo que ver con el hecho de que haya personas actuando. Pero cómo puede la economía en su conjunto basarse y reconstruirse sobre una proposición tan trivial es de todo menos claro. Uno de los logros más grandes de Mises es el haber mostrado precisamente cómo se dan implicaciones en este axioma psicológico trivial de la acción que no eran tan autoevidentes; y que es a partir de estas implicaciones que se puede cimentar la base de los teoremas económicos como proposiciones sintéticas verdaderas *a priori*. Psicológicamente hablando no queda claro si, con cada acción, un actor persigue un objetivo, y que sea cual sea el objetivo, el hecho de que éste haya sido perseguido por un actor económico revela que éste debe de haber otorgado al mismo un valor relativamente mayor que a los demás objetivos que se le hubieran ocurrido al inicio de la acción. No es evidente que para lograr su meta más valorada el actor económico deba interferir o decidir no

interferir (que es también una interferencia intencional) en un punto anterior de tiempo para producir un resultado posterior, ni es obvio que tales interferencias siempre impliquen el empleo de recursos escasos —al menos los del cuerpo del actor, el espacio que ocupa, y el tiempo empleado en la acción. No es evidente que estos medios también deban tener valor para el actor —un valor derivado del de la acción— ya que éste debe considerar su empleo como necesario para lograr su objetivo de una forma eficaz; y que las acciones sólo pueden ser llevadas a cabo secuencialmente y siempre involucran la elección de elegir un curso de acción que a veces promete los mejores resultados para el actor y excluyen al mismo tiempo otras metas menos valoradas. No es autoevidente que una consecuencia de tener que elegir y dar preferencia a un objetivo sobre otro —de no ser capaz de lograr todas las metas a la vez— es que cada acción implica incurrir en costes (perder el valor dado a la meta alternativa más valorada que no puede lograrse o cuya realización debe postergarse) porque los medios necesarios para lograrla están empleados en la producción de otra meta incluso más valiosa.

Finalmente, no es evidente a primera vista que toda meta perseguida por una acción deba ser considerada más valiosa para un actor que su coste y su capacidad de dar un beneficio (un resultado cuyo valor sea mayor que el coste de oportunidad incurrido), y que cada acción se encuentre siempre amenazada por la posibilidad de incurrir en pérdidas si el actor encuentra, en retrospectiva, que de forma contraria a sus expectativas, el resultado logrado tiene un valor menor que la alternativa a la que se renunciaba.

Todas estas categorías que sabemos en las entrañas de la economía misma —valores, fines, medios, elección, preferencia, coste, beneficio y pérdida— son implicaciones del axioma de la acción. Como el propio axioma, éstas no se derivan de la observación. En vez de eso, que uno pueda interpretar observaciones en función de diferentes categorías requiere que uno ya sepa lo que significa actuar. Nadie que no sea un actor podrá entenderlas, puesto que éstas no están «dadas», listas para ser observadas, sino que la experiencia observacional se genera a partir de los componentes con los que la construye el actor. Además, aunque sus interrelaciones no sean implicaciones obvias del axioma de la acción, una vez éstas se han hecho explícitas y se ve cómo se han deducido, uno ya no tiene dificultad alguna en reconocerlas como ciertas *a priori* de la misma manera que el axioma mismo. Cualquier intento de refutar la validez de lo que Mises ha reconstruido a partir del axioma de la acción habrá de perseguir un objetivo que requerirá así mismo de medios, excluyendo otros cursos de acción e incurriendo en costes, y se verá sujeto a

la posibilidad de que el actor no logre pese a todo la meta deseada, conduciendo tanto al beneficio como a una posible pérdida. Así pues, es del todo imposible disputar o falsear la validez de las conclusiones de Mises. De hecho, una situación en la que las categorías de acción dejarían de tener una existencia real nunca puede ser observada o concebida, ya que hacer tal observación sería una acción.

Todas las proposiciones económicas verdaderas, y sobre esto trata la praxeología y las aportaciones de Mises, pueden ser deducidas mediante la lógica formal desde este saber material verdadero *a priori* sobre la acción y sus categorías. De forma más precisa, todo teorema económico correcto consiste en (a) un entendimiento de lo que significa la palabra «acción», (b) una situación o cambio de situación —asumida como dada— y descrita a partir de las categorías de la acción y (c) una deducción lógica de las consecuencias —expresadas una vez más a partir de dichas categorías— que resultarán para un actor de este cambio situacional. Por ejemplo, la ley de la utilidad marginal^[13] se deduce de nuestro conocimiento incuestionable de que el hecho de que cada actor siempre prefiera lo que le satisface más a lo que le satisface menos, más la asunción de que a éste se le presenta un incremento en la oferta de un bien (un medio escaso) cuyas unidades considera de utilidad equivalente al incrementarse una unidad. De aquí se deduce con necesidad lógica que esa unidad adicional sólo puede ser empleada para eliminar un malestar que se considere menos urgente que la menos valiosa de las metas ya satisfechas por la unidad anterior de ese bien. Mientras no haya error en el proceso de deducción, las conclusiones a las que llega la teoría económica deben ser ciertas *a priori*. La validez de estas proposiciones en última instancia se retrotrae al axioma incuestionable de la acción. Pensar, como hace el empirismo, que estas proposiciones requieren de constantes pruebas empíricas para su validación es absurdo y un signo de la más completa confusión intelectual. Y no es menos absurdo y errado creer, como hace el historicismo, que la economía no tenga nada que decir sobre relaciones constantes e invariables sino que meramente trata con eventos históricos accidentales. Decir eso es mostrar tal afirmación como errónea, ya que decir algo coherente presupone la acción y un conocimiento de las categorías de acción.

III.

Esto bastará como explicación sobre la respuesta de Mises en relación con la búsqueda de la base fundacional del edificio económico. Ahora atenderé a mi segundo objetivo: la explicación de por qué y cómo la praxeología también provee las bases de la epistemología. Mises estaba al tanto de esto y estaba convencido de la gran importancia de esta observación para la filosofía racionalista. Pero no la trató de manera sistemática. No hay más que algunos comentarios sobre este problema dispersos a lo largo de su vasta producción literaria.^[14] Así que inicialmente tendré que abrir un nuevo campo de conocimiento.

Comenzaré mi explicación introduciendo un segundo axioma *a priori* y clarificando su relación con el axioma de la acción. Tal entendimiento es clave para resolver nuestro problema. El segundo axioma es el llamado «*a priori* de la argumentación», que dice que los seres humanos son capaces de argumentar y, por lo tanto, estos conocen el significado de «verdad» y «validez».^[15] Tal y como pasa con el axioma de la acción, este conocimiento no se deriva de la observación: lo único que existe es un comportamiento verbal observable que requiere de una introspección previa para poder interpretar tal comportamiento como un argumento con significado. La validez del axioma, como el de la acción, es indisputable. Es imposible negar que uno pueda argumentar, y negar esto mismo ya sería argumentar. De hecho, nadie puede querer decirse a sí mismo «no puedo argumentar» sin contradecirse. Uno no puede afirmar que no afirma nada. Y nadie puede disputar saber lo que significa hacer una afirmación verdadera o válida sin estar considerando implícitamente como cierta la negación de esa proposición.

No es difícil detectar que ambos axiomas *a priori* —el de la acción y la argumentación— están íntimamente relacionados. Por un lado, las acciones son más fundamentales que la argumentación misma, pues la idea de la validez emerge precisamente a partir de ella, al sólo ser argumentación una subclase de la acción. Por otro lado, reconocer esto respecto a la acción y la argumentación y su relación entre sí requiere de argumentación. Por lo tanto, en este sentido, la argumentación debe considerarse más fundamental que la acción, ya que sin la argumentación nada puede decirse de la acción. No obstante, la argumentación por sí misma revela la posibilidad de que la argumentación presuponga la acción porque las afirmaciones de validez pueden sólo ser discutidas explícitamente en el curso de una argumentación si los individuos que la mantienen ya saben lo que significa actuar y tienen un conocimiento implícito de la acción. Por lo tanto, tanto el significado de

acción en general como el de argumentación en particular deben considerarse como dos ramas necesariamente interconectadas de un saber lógico *a priori*.

Lo que esta observación sobre la interrelación entre el *a priori* de la acción y el *a priori* de la argumentación sugiere es lo siguiente: tradicionalmente, la tarea de la epistemología ha sido concebida como la tarea encaminada a formular lo que puede ser conocido *a priori* y eso que podemos saber *a priori* que no puede ser sujeto de un conocimiento *a priori*. Reconociendo, como hemos hecho, que las afirmaciones del conocimiento se deciden y realizan en el curso de la argumentación y que esto no se puede negar, uno puede ahora reconstruir la tarea de la epistemología de forma más precisa como esa tarea de formular proposiciones que sean argumentativamente incuestionables en el sentido de que su verdad esté implícita en el propio hecho de hacer el argumento en cuestión y, por lo tanto, éstas no puedan negarse argumentativamente; y separar el rango de tal conocimiento *a priori* del reino de las proposiciones cuya validez no pueda establecerse de esta manera al requerir de información adicional y contingente para su validación, o que no puedan ser validadas en absoluto y se trate de meras afirmaciones metafísicas en el sentido peyorativo del término.

¿Pero qué es lo que queda implícito en el mero hecho de argumentar? Es a esta pregunta a la que nuestra observación sobre la relación estrecha entre el *a priori* de la argumentación y la acción quiere dar respuesta. A un nivel muy general, no puede negarse de forma argumentativa que la argumentación presuponga la acción misma y que los argumentos, y el saber que estos expresan, sean los de los actores. Más específicamente, lo que no puede negarse es que el conocimiento sea en sí mismo una categoría de la acción; que la estructura del conocimiento deba estar limitada por la peculiar función que el conocimiento cumple dentro del marco de las categorías de la acción misma; y que la existencia de tales limitaciones estructurales nunca podrá ser refutada por cualquier conocimiento que nos sea imaginable.

Es en este sentido en el que las observaciones contenidas en la praxeología deben ser consideradas como las bases de la epistemología. El conocimiento es una categoría diferente de las que hemos explicado antes — como fines y medios. Los fines que tratamos de lograr a través de nuestras acciones y los medios que empleamos para hacerlo son ambos valores escasos. Los valores que damos a nuestros objetivos están sujetos al consumo y comienzan y terminan con el consumo mismo, así que siempre deben ser producidos de nuevo. Esto implica que los medios deben ser economizados también. No pasa así con el conocimiento, sin importar si lo consideramos un

medio o un fin en sí mismo. Por supuesto, la adquisición de conocimiento requiere medios escasos, al menos el propio cuerpo y el tiempo. Y sin embargo una vez se adquiere el conocimiento, ya no es escaso. Éste no puede ser consumido, ni los servicios que rinde como medio estar sujetos a depreciación. Una vez se ha adquirido, éste representa un recurso inagotable e incorpora un valor duradero (siempre que no se olvide).^[16] Pero el conocimiento no es un bien libre en el mismo sentido que el aire, en condiciones normales. En vez de eso, es una categoría de la acción. No se trata sólo de un ingrediente mental de todas y cada una de nuestras acciones, bastante diferente del aire, que a diferencia suya debe ser validado en todo momento, lo que implica que éste debe poder cumplir una función positiva para el actor dentro de las limitaciones constantes impuestas por el marco categórico que limita la acción misma. Es tarea de la epistemología clarificar cuáles son esas limitaciones y determinar qué podemos saber sobre la estructura del conocimiento como tal.

Aunque tal reconocimiento de las limitaciones praxeológicas presentes en la estructura del conocimiento podría no parecer de interés a primera vista, éste tiene de hecho implicaciones muy importantes. Con esta observación, se elimina una dificultad recurrente de la filosofía racionalista. Se trata aquí de esa disputa común con el racionalismo de la tradición Leibniz-Kant que parecía implicar alguna clase de idealismo. Al notar que las proposiciones verdaderas *a priori* no pueden ser derivadas de la observación, el racionalismo explica cómo el conocimiento *a priori* se hace posible al adoptar el modelo de una mente activa, en oposición al modelo empirista de una mente pasiva y especular en la tradición de Locke y Hume. Según la filosofía racionalista, las proposiciones verdaderas *a priori* tienen su base en la forma y principios propios de operar del pensamiento y que uno no puede concebir como diferentes de los que son; éstos se hallan inscritos en las categorías mismas de la mente activa.

No obstante, tal y como los empiristas se han apresurado a señalar, la crítica más obvia que se puede hacer de tal posición es que si así fuera el caso, no podría explicarse por qué tales categorías mentales habrían de encajar en la realidad. En vez de eso, uno se vería forzado a aceptar la absurda asunción idealista de que la realidad tendría que ser concebida como una creación de la mente para afirmar que el conocimiento *a priori* pueda incorporar alguna información sobre la estructura de la realidad. No cabe duda, tal afirmación parece justificarse cuando se la enfrenta con las afirmaciones programáticas de los filósofos racionalistas como esta de Kant: «hasta ahora se ha asumido

que nuestro conocimiento tenía que ser conforme con la realidad». En vez de eso, deberíamos asumir que es más bien «la realidad observacional la que debería ser conforme a nuestra mente».[17]

Al comprender que el conocimiento se encuentra limitado estructuralmente por el papel que éste desempeña en el marco de la acción, éste se nos presenta como solución frente a tal queja, ya que cuando tenemos esto en cuenta, toda sugestión idealista de la filosofía racionalista desaparece, y la epistemología que afirma que las proposiciones verdaderas *a priori* existen pasa a convertirse en una epistemología realística en su lugar. Al verlo como limitado por las categorías de la acción, el abismo aparentemente insalvable entre lo mental por un lado y lo real por otro se ve salvado. Constreñido de esta manera, el conocimiento *a priori* debe ser tanto un hecho mental como un reflejo de la estructura de la realidad ya que la mente sólo entra en contacto con la realidad a través de la acción, por así decirlo. Actuar representa la adaptación cognitiva de un cuerpo físico en una realidad física. Así pues, no puede haber duda de que el conocimiento *a priori*, concebido como una observación de los límites estructurales impuestos sobre el conocimiento en tanto que conocimiento de los actores debe corresponder a la naturaleza de las cosas. El carácter realista de este conocimiento no sólo se manifestaría en el hecho de que uno no *piense* que ello no pudiera ser de otra forma, sino en el hecho de que uno no puede *deshacer* su verdad.

Pero hay otras implicaciones más específicas derivadas del reconocimiento de las bases praxeológicas de la epistemología, aparte de la más general de que al sustituir el modelo mental basado en el actor que actúa a través de un cuerpo físico por el modelo tradicional racionalista de una mente activa, el conocimiento *a priori* se convierte de inmediato en un conocimiento realista (tan realista que no puede ser deshecho). Más específicamente, a la luz de esta decisiva observación, se obtiene apoyo a favor de aquellos pocos filósofos racionalistas que —contra el empirista *Zeitgeist*— mantuvieron incansablemente en varios frentes filosóficos que las proposiciones verdaderas *a priori* sobre el mundo real son posibles.[18] Más aún, con el reconocimiento de las limitaciones praxeológicas sobre la estructura del conocimiento, estas empresas racionalistas se ven sistemáticamente integradas en el cuerpo unificado de la filosofía racionalista.

Cuando uno entiende que el conocimiento tal cual se muestra en la argumentación es una categoría peculiar de la acción, la validez de la afirmación racionalista perenne de que las leyes de la lógica —empezando por la más básica de la lógica proposicional («y», «o», «si-entonces», «no»,

«hay», «todo», «algún») — son proposiciones *a priori* sobre la realidad y no meras estipulaciones verbales sobre las reglas de transformación de ciertos signos arbitrariamente escogidos, tal y como afirman los empiristas-formalistas, se hace evidente. Hay tanto leyes sobre pensamiento como leyes sobre la realidad porque son leyes que tienen su base última en la acción y no pueden ser desechas por ningún actor. En todas y cada una de las acciones, el actor identifica alguna situación específica y la categoriza de una manera y no de otra para poder elegir algo. Es esto lo que en última instancia explica la estructura de incluso las más elementales proposiciones económicas (como «Sócrates es un hombre») como consistentes de un nombre propio o alguna expresión identificativa para nombrar o identificar algo y un predicado para afirmar o denegar alguna propiedad específica del objeto nombrado o identificado. Es esto lo que explica las bases de la lógica: las leyes de identidad y no contradicción. Y es esta característica universal de la acción y la elección la que también explica nuestro entendimiento de las categorías «hay», «todo», «alguno», «y», «o», «si-entonces» y «no».^[19] Uno puede, por supuesto, decir que algo puede ser «A» y «no A» a la vez o que «y» significa esto en vez de aquello. Pero uno no puede *deshacer* la ley de contradicción y uno no puede deshacer la definición real de «y». Por el mero hecho de actuar con un cuerpo físico en un espacio físico, afirmamos con necesidad la ley de no contradicción y mostramos de forma invariable nuestro verdadero conocimiento constructivo del significado de «y» y «o».

De forma similar, la razón última de que la aritmética sea un *a priori* a la par que una categoría empírica, como los racionalistas siempre la han entendido, ahora resulta ser evidente. La ortodoxia empirista-formalista concibe la aritmética como la manipulación de signos arbitrariamente definidos con reglas de transformación arbitrariamente estipuladas y, por lo tanto, vacías de cualquier significado empírico. Para esta visión, que evidentemente convierte a la aritmética en poco más que un juego, por más habilidoso que éste sea, la aplicación con éxito de la aritmética en la física es motivo de vergüenza intelectual. De hecho, los empirista-formalistas tendrían que explicar este hecho como un evento milagroso. El que éste no sea un milagro, no obstante, se hace evidente una vez se entiende el carácter praxeológico o (por usar aquí la terminología del más notable filósofo matemático racionalista, Paul Lorenzen y su escuela operativa) constructivista u operativo de la aritmética. La aritmética, y su carácter de disciplina intelectual *a priori* sintética, está enraizada en nuestro entendimiento de la repetición —la repetición de una acción. Más precisamente, éste descansa en

nuestro entendimiento del significado de «haz esto —y vuélvelo a hacer, empezando a partir del último resultado obtenido». También, la aritmética trata con cosas reales: con unidades construidas o constructivamente identificadas de algo. Ésta demuestra qué relaciones hay entre esas unidades por el hecho de que están construidas según la regla de repetición. Como Paul Lorenzen ha demostrado en detalle, no todo de lo que hoy se presenta como matemáticas puede fundamentarse de un modo constructivo —y esas partes pues deberían ser reconocidas como lo que son: juegos simbólicos vacíos de todo valor epistemológico. Pero todas las herramientas matemáticas que se usan en la física (es decir, las herramientas del análisis clásico) pueden derivarse de un modo constructivo. No se trata de formalismos empíricamente vacíos, sino de proposiciones ciertas sobre la realidad. Se aplican a todo mientras éstas se compongan a partir de una o más unidades distintas, y mientras esas unidades estén construidas o identificadas como unidades mediante un procedimiento de «hazlo otra vez, construye o identifica otra unidad repitiendo la operación anterior».^[20] Una vez más, uno sólo puede decir que 2 más 2 es a veces 4 pero a veces es 2 o 5, y en la realidad observacional, cuando se suman leones con corderos o conejos, esto puede ser verdad,^[21] pero en la realidad de la acción, al identificar o construir esas unidades en operaciones repetitivas, la verdad es que 2 más 2 es 4 y eso nunca podrá deshacerse.

Además, las antiguas afirmaciones racionalistas de que la geometría euclídea es *a priori* y que incorpora al mismo tiempo un conocimiento empírico sobre el espacio viene apoyada también, a la luz de nuestras observaciones, por las limitaciones praxeológicas del conocimiento. Desde el descubrimiento de la geometría no euclídea y, en particular, desde la teoría relativista gravitatoria de Einstein, la posición prevaleciente respecto a la geometría se hace de nuevo empirista y formalista. Ésta concibe la geometría bien como parte de la física empírica *a posteriori* o bien como compuesta de formalismos empíricamente vacíos. El que la geometría sea mero juego o se encuentre siempre sujeta a comprobaciones empíricas parece ser irreconciliable con el hecho de que la geometría euclídea sea la base de la ingeniería y la construcción y nadie en esos campos entienda que tales proposiciones sólo sean hipotéticamente verdaderas.^[22] Reconocer que el conocimiento se encuentra praxeológicamente limitado explica por qué la visión empirista-formalista es incorrecta y por qué el éxito empírico de la geometría euclídea no es un mero accidente. El conocimiento espacial está incluido también en el significado de acción. La acción es el empleo de un

cuerpo físico en el espacio. Sin actuar no hay conocimiento de las relaciones espaciales ni su medida. Medir relaciona algo con un patrón estándar. Sin estándares, no hay medida, como tampoco se da medida alguna que pueda falsar al patrón estándar. Evidentemente, el estándar definitivo debe construirse a partir de las normas subyacentes al movimiento de los cuerpos en el espacio y los instrumentos de medida que se crean a partir del propio cuerpo y de forma acorde con los principios de las relaciones espaciales que éste personifica. La geometría euclídea, tal y como Paul Lorenzen explica en particular, es nada más y nada menos que la reconstrucción de las normas ideales subyacentes a nuestra construcción de tales formas homogéneas como los puntos, las líneas, los planos y las distancias que ya se incorporan o se tienen en cuenta de una manera más o menos perfecta, aunque mejorable, incluso en nuestros más primitivos elementos de medida como la vara de medir. Naturalmente, estas normas e implicaciones normativas no pueden ser falsadas por el resultado de ninguna medida empírica. Al contrario, su validez cognitiva está sustentada por el hecho de que éstas son las que hacen posible las medidas físicas en el espacio. Cualquier medida debe presuponer de forma inicial la validez de las normas conducentes a la construcción de los estándares de medida que se tenga. Es en este sentido en el que la geometría es una ciencia *a priori* y debe ser simultáneamente tratada como empíricamente significativa, pues no sólo constituye ésta la precondition para poder realizar cualquier descripción espacial empírica, sino que también es la precondition para poder orientarse en el espacio.^[23]

A la luz del reconocimiento del carácter praxeológico del conocimiento, estas observaciones sobre la naturaleza de la lógica, aritmética y geometría se ven integradas en un sistema de dualismo epistemológico.^[24] La justificación última para esta posición dualista (la afirmación de que puede haber dos reinos del conocimiento intelectual que pueden ser entendidos *a priori* como necesitados de métodos categóricamente diferentes de tratamiento y análisis) también yace en la naturaleza praxeológica del conocimiento. Ésta explica por qué debemos diferenciar entre un reino de objetos que está categorizado a partir de un modelo causal y un reino que se caracteriza de forma teleológica.

Ya he indicado brevemente durante mi discusión de la praxeología que la causalidad es una categoría de la acción. La idea de la causalidad —que hay causas constantes e invariables en el tiempo que le permiten a uno proyectar observaciones pasadas sobre relaciones entre eventos futuros— es algo (que el empirismo desde Hume ha notado) que no tiene base observacional alguna. Es imposible observar el vínculo existente entre las observaciones mismas.

Incluso si esto se pudiera, tal observación no prueba que se trate de una conexión invariable en el tiempo. En vez de eso, el principio de causalidad debe ser entendido como algo que se encuentra implícito en nuestro entendimiento de la acción misma, entendida ésta como esa interferencia que se realiza en el mundo observacional con el propósito de alterar el curso natural de los acontecimientos al objeto de producir un nuevo orden de cosas que supere al anterior (de hacer que ocurran cosas que no hubiesen ocurrido) y, por lo tanto, éste ya presupone la noción de que los eventos están relacionados entre sí a través de causas invariantes en el tiempo. Un actor puede errar con respecto a sus asunciones particulares sobre qué interferencia anterior produjo qué resultado posterior. Pero sea ésta exitosa o no, cada acción, tanto si se trata de la misma como si no a la luz de su anterior fracaso o éxito, presupone que hay eventos que se encuentran conectados de forma constante como tal, incluso si el actor no conoce de antemano la causa particular que explique el evento en concreto. Sin tal asunción sería imposible saber si dos o más experimentos observacionales se falsan o confirman mutuamente en vez de interpretarlos como eventos lógicamente inconmensurables. Sólo si se asume la existencia de causas constantes en el tiempo en *cuanto tal* existirá la posibilidad de poder encontrar instancias observacionales concretas que confirmen o invaliden algo, o que pueda haber un actor que aprenda algo de la experiencia pasada al clasificar sus acciones como exitosas o constatar que algún conocimiento previo que se descarta era errado. Es sólo en función de este actuar y distinguir entre el éxito y el error que la validez *a priori* del principio de causalidad se ve establecida; algo cuya validez no se podría refutar con éxito aunque se intentara.^[25]

Entender la causalidad como un supuesto necesario de la acción implica inmediatamente que su rango de aplicabilidad debe estar delineado *a priori* a partir de categorías teleológicas. De hecho, ambas categorías son estrictamente exclusivas y complementarias. La acción presupone una realidad observacional causalmente estructurada, pero la realidad de la acción que entendemos requiere de esa estructura, no está causalmente estructurada. En vez de eso, es una realidad que debe ser categorizada teleológicamente, como un comportamiento significativo encaminado a metas. De hecho, uno no puede negar ni deshacer la idea de que existan dos reinos fenoménicos categóricamente diferentes, ya que tales intentos tendrán que presuponer eventos causalmente relacionados en tanto que acciones que tienen lugar dentro de la realidad observacional, así como la existencia de fenómenos intencionales, en lugar de causalmente relacionados, para poder interpretar

tales eventos observacionales como intentos de negar algo. Es imposible justificar el monismo causal o el teleológico sin caer en una abierta contradicción: al tratar de afirmar cualquiera de estas posiciones y decir algo con sentido de las mismas, ya se estaría argumentando implícitamente a favor de la indisputable complementariedad de los reinos causal y teleológico.^[26]

Todo lo que no sea una acción debe de ser necesariamente categorizado de forma causal. No hay nada que se pueda conocer *a priori* sobre este rango de fenómenos excepto que se encuentra estructurado causalmente y en conformidad con las categorías de la lógica proposicional, la aritmética y la geometría.^[27] Todo lo demás que pueda conocerse a partir de este rango de fenómenos debe ser derivado de observaciones contingentes y, por lo tanto, representaría un conocimiento *a posteriori*. En particular, todo conocimiento sobre la relación entre dos o más eventos observacionales específicos es un conocimiento *a posteriori*. Obviamente, este orden de fenómenos descritos de esta manera coincide (más o menos) con eso que se considera correcto en el campo propio de las ciencias naturales empíricas.

En contraste, todo lo que se considere como acción debe ser categorizado teleológicamente. El reino de los fenómenos también se encuentra limitado por las leyes de la lógica y la aritmética. Pero no por las leyes de la geometría que empleamos en nuestros instrumentos de medida espacial, ya que las acciones no existen más allá de las interpretaciones subjetivas que hacemos sobre cosas observables. Por lo tanto, éstas deben ser identificadas mediante la reflexión introspectiva y no a partir de medidas de tipo espacial. Las acciones tampoco son eventos causalmente relacionados, sino que se trata de eventos conectados significativamente dentro de un marco categórico de medios y fines.

Uno no puede saber *a priori* cuáles son o serán los valores *específicos*, elecciones y costes de un actor. Esto caería dentro de las competencias propias del conocimiento empírico *a posteriori*. De hecho, la acción particular que un actor va a llevar a cabo dependerá de su conocimiento sobre la realidad observacional y/o la realidad de las acciones de los demás. Sería del todo imposible concebir tales estados del saber como predecibles sobre la base de causas operantes invariables en el tiempo. Ningún actor que posea un saber podrá predecir de forma anticipada su conocimiento futuro antes de que éste lo haya adquirido: éste sólo muestra, a partir de su capacidad para distinguir entre buenas y malas predicciones, que debe saberse a sí mismo como capaz de aprender de tales experiencias desconocidas de una forma también desconocida. Por lo tanto, el conocimiento sobre un curso particular

de acción es sólo *a posteriori*. Debido al hecho de que tal conocimiento deba incluir el saber del actor mismo —como ingrediente necesario de toda acción cuyos cambios pudieran influir en la elección de una acción particular—, el conocimiento teleológico también debe ser un conocimiento reconstructivo o histórico con necesidad. Éste sólo proveería explicaciones *ex post* que podrían no tener una capacidad sistemática de predecir acciones futuras, ya que los futuros estados de conocimiento nunca podrán ser predichos sobre la base de causas que operen a un nivel empírico. Obviamente, tal delineación de una rama de una ciencia *a posteriori* y reconstructiva de la acción encaja con la descripción usual de tales disciplinas como la historia y la sociología.^[28]

Lo que *sabemos* es cierto *a priori* sobre el campo de la acción y lo que tendría que limitar pues cualquier explicación sociológica o histórica es esto: por un lado, cualquier explicación tal, que esencialmente tendría que reconstruir el conocimiento del actor, siempre tendría que realizarse a partir del conocimiento de los fines y los medios, de las elecciones y los costes, de las ganancias y las pérdidas, y así sucesivamente. En segundo lugar, dado que no cabe duda de que éstas son las categorías de la praxeología tal y como las concibe Mises, toda explicación que se dé debe encontrarse limitada por las leyes de la praxeología. Dado que tales leyes son *a priori*, éstas también deben de operar como limitaciones lógicas sobre cualquier curso futuro de la acción. Éstas también son válidas de forma independiente a cualquier saber específico que el actor haya podido adquirir, pues, sea cual sea el estado de cosas, éste debe estar descrito a partir de las categorías de la acción. Y al referirse a las acciones en cuanto tal, las leyes de la praxeología deben ser pues coextensivas con todo el conocimiento predictivo que pueda darse en el campo de la ciencia de la acción humana. De hecho, ignorando por el momento que el estatuto de la geometría como ciencia *a priori* está cimentado en última instancia a partir de nuestro entendimiento sobre la acción misma y que la praxeología debe ser reconocida como la disciplina cognitiva más fundamental, el papel peculiar de la praxeología dentro del campo epistemológico puede ser entendido como análogo al de la geometría. La praxeología es al campo de la acción lo que la geometría euclídea es al campo de la observación (no de las acciones). Al igual que la geometría incorporada en nuestros instrumentos de medida limita la estructura espacial de la realidad observacional, la praxeología limita el rango de cosas que pueden ser experimentadas en el campo de la acción.^[29]

IV.

Al establecer el lugar de la praxeología, he regresado al lugar de partida al fundamentar en última instancia el sistema de la filosofía racionalista a partir del axioma de la acción. Mi objetivo aquí ha sido el de corroborar la afirmación de Mises de que la economía es praxeología; que la defensa de la praxeología es indiscutible; que las interpretaciones empirista o historicista-hermenéutica de la economía son autocontradictorias. También ha sido mi objetivo el indicar que la observación miseana sobre la naturaleza de la praxeología nos da la base misma de partida sobre la que reconstruir con éxito, e integrar sistemáticamente, la filosofía racionalista tradicional.

Para el filósofo racionalista, esto parecería implicar que éste debe tener en cuenta la praxeología, ya que es precisamente el conocimiento de las limitaciones praxeológicas sobre la estructura del conocimiento lo que proporciona el enlace que faltaba en la defensa intelectual realizada contra el escepticismo y el relativismo. Para el economista inserto en la tradición de Mises esto implica el reconocimiento explícito del lugar que Mises ocupa en el amplio marco del racionalismo occidental; y la incorporación de las observaciones provistas por esta tradición al objeto de poder desarrollar una defensa más precisa y profunda de la praxeología y la economía austriaca que la que hizo el gran Mises en su día.

¿Es la investigación basada en principios científicos causales posible en las ciencias sociales?[*]

I.

El uso de las técnicas matemáticas y estadísticas se está convirtiendo cada vez más en la norma dentro de las ciencias sociales. Se hace pues importante, por lo tanto, demostrar mediante una detallada descripción de estas técnicas que hay razones para dudar de su aplicabilidad al campo de las ciencias sociales.

El objetivo de este artículo es ofrecer tal demostración con referencia específica a las técnicas que nos permiten tomar un conjunto dado de datos y determinar los valores de las constantes por medio de las cuales una variable, interpretada como dependiente, puede ser enlazada con otras mediante una relación gobernada por leyes. Es irrelevante si esta relación es lineal o no lineal, o si hay una o más variables independientes, o si —como en el análisis de series temporales— las variables dependientes también funcionan (cambiadas en el tiempo) como variables independientes, y si la relación es recursiva o no recursiva, determinista o estadística. La crítica se aplica a toda técnica, desde la simple regresión lineal al comparativamente complejo procedimiento del análisis de series temporales, en tanto estas técnicas se empleen para determinar el valor de constantes (incluyendo aquellas cuyos valores varían según algún patrón consistente). No hace falta señalar el hecho evidente de que tales técnicas se usan con cada vez más frecuencia. En el campo de la economía, la econometría se está estableciendo progresivamente como la base de estas técnicas,^[1] a pesar de la crítica de los proponentes de la economía pura.^[2] En sociología, también, la introducción sistemática de técnicas econométricas se ve como una panacea universal, una tendencia impulsada sobre todo por los trabajos de Blalock.^[3]

II.

Para ilustrar el siguiente argumento, asumamos que los valores de las constantes b_1 y b_2 en la siguiente ecuación de regresión múltiple

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

han sido determinados en base a unos datos dados. Y —la variable dependiente— es interpretada como una función lineal de las variables independientes X_1 y X_2 y una magnitud de error con un valor medio de 0.

Las constantes b de esta ecuación pueden ser interpretadas de dos maneras diferentes. A éstas se les puede dar una interpretación inocua, pero totalmente inusual, o se les puede dar su interpretación normal. Esta segunda interpretación, no obstante, ya no es inocua. Involucra asunciones que, como se mostrará, son inapropiadas en el marco de las ciencias sociales.

Según esta primera interpretación inocua, los coeficientes parciales de regresión no representan nada más que una afirmación verificable de cómo es mejor predecir los valores de Y sobre la bases de los valores X_1 y X_2 (asumiendo linealidad y superposición). Las constantes son hechos histórico-matemáticos. No tienen significado más allá de los datos históricos respecto a los cuales sus valores han sido calculados.

Frente a esta interpretación no hay objeción posible. Sin embargo, sí tiene la consecuencia de que plantear ecuaciones del tipo arriba indicado se vea reducida en importancia. Con ello, uno no estaría estableciendo un principio teórico sino simplemente dando una descripción de los hechos, y lo que es más, una descripción tal que puede generarse a placer a partir de cualquier conjunto de datos sólo con un ordenador y modificando los supuestos realizados sobre los tipos de funciones.

Es improbable que nadie haya nunca realizado una regresión lineal para llegar sólo a lo que implica esta interpretación inocua. El acto de plantear la ecuación de arriba normalmente se interpreta como la formulación de una hipótesis general que puede ser falsada a partir de otros datos que demuestren que la relación entre Y , X_1 y X_2 determinada por las constantes de la ecuación sea universalmente válida.

III.

Los supuestos implícitos que esta interpretación conlleva pueden ser reconstruidos al considerar la siguiente situación. Usando nuevos datos, se

hace un intento por reproducir los resultados obtenidos analizando el conjunto inicial de datos y formalizados en la ecuación de arriba usando constantes con valores precisamente determinados. Asumamos que el resultado de este intento es que el análisis de regresión múltiple para las variables Y , X_1 y X_2 produce constantes b que divergen significativamente de las obtenidas en el primer conjunto de datos. Según la interpretación inocua de estas ecuaciones, este resultado no tendría ninguna consecuencia particular. Con el primer conjunto de datos se establece un cierto hecho histórico-matemático, y con el segundo, otro tipo de hecho. Se trata de dos cosas diferentes y punto. Según su interpretación normal, no obstante, es el fallo al reproducir los resultados lo que falsa la hipótesis.

El prerequisite para poder decir «falsado» es el «principio de constancia», la convicción de que los fenómenos observables están en principio determinados por causas que son constantes e invariables en el tiempo en su manera de operar y que, en principio, la contingencia no juega papel alguno en la manera en la que las causas operan. Sólo si se asume como válido el principio de constancia, se deduce que cualquier fallo al intentar reproducir un resultado implica que la hipótesis inicial contiene algún error.

Obviamente, el principio de constancia no se basa sólo a partir de la experiencia. Tal y como ya sabemos desde Hume, no hay vínculos observables entre los eventos, y si tales vínculos existieran, la experiencia no podría mostrar si son invariables en el tiempo o no. Este principio tampoco puede ser refutado por la experiencia, porque una vez aceptado, cualquier evento que parezca refutarlo (como un fallo en la duplicación de resultados) puede ser interpretado desde el principio como si la experiencia sólo mostrara que la variable *particular* no es la causa de otra variable que requiere de explicación (de lo contrario el resultado habría sido correctamente duplicado). Aquí no se puede llegar a conclusión alguna sobre si podemos encontrar alguna *otra* variable que resulte ser invariable en el tiempo en su forma de operar con respecto a la variable dependiente en la que estamos interesados. En la medida en la que la experiencia no puede excluir esta posibilidad, la validez del principio de constancia no puede ser refutada.

Si bien éste no puede derivarse a partir de, ni ser refutado por, la experiencia, el principio de constancia es, no obstante, una condición necesaria para la existencia de experiencias que puedan confirmarse o falsarse mutuamente (en contraste con experiencias aisladas y conectadas sólo con hechos históricos).^[4] El error al duplicar resultados podría interpretarse como la falsación de la hipótesis inicial de acuerdo con la interpretación más común

que se hace de la ecuación de regresión, lo que nos permitiría, de forma consecuente, sentirnos impulsados a explicar los diferentes valores de las constantes b afirmando que, en *una* muestra, uno o más factores F estaban implícitamente involucrados en causar Y que no estaban presentes en ninguna *otra* muestra o que no operaban de la misma manera. Finalmente, uno podría sentir la necesidad de explicar estos factores F hipotéticamente e incorporarlos a las hipótesis iniciales que sólo incluían la operación sistemática de X_1 y X_2 , reemplazando una hipótesis por otra. Pero esto es sólo posible mientras uno haya asumido la validez del principio de constancia para Y junto a todos los factores causantes de Y .

IV.

Hemos afirmado aquí que hay una esfera de realidad subjetiva que no puede ser considerada como determinada por leyes y que, por lo tanto, ninguna ecuación que describa su comportamiento (como hace la ecuación de regresión dada más arriba) puede ser formulada de manera que luego dé lugar a su interpretación normal.

Debido al hecho de que la validez del principio de constancia no pueda ser dudada a partir de la experiencia externa y sensorial, su aplicabilidad o no a la esfera particular de que se trate sólo podrá determinarse desde una base lógica.

El principio de constancia es un esquema operacional, un método. Uno no experimenta y aprende que hay causas que siempre operan de la misma manera, sino que establece que los fenómenos tienen causas particulares al seguir un tipo particular de procedimiento de investigación, negándose a aceptar en principio ninguna excepción (ejemplos de inconstancia), y estando dispuestos a tratar con ellos produciendo nuevas hipótesis cada vez que haga falta. El mundo por sí mismo no es suficiente para establecer el principio de constancia. Éste requiere de la existencia de un sujeto activo y perceptivo. Por su parte, el sujeto activo —el prerrequisito para un mundo determinado por causas gobernadas por efectos constantes— no puede, por razones lógicas, asumir la validez del principio de constancia con respecto a los estados de su conocimiento (y a las acciones intencionales que puedan servirse de tal conocimiento). Para garantizar la validez incondicional del principio de constancia, el sujeto debe ser capaz de aprender. Éste debe partir del supuesto de que pueda asimilar experiencias falsadoras y reemplazar las hipótesis viejas con las nuevas. Si por un lado uno tuviese que entender el estado del

conocimiento propio como causado, y si (absurdamente) uno fuese a tratar todo aquello no conocido como predecible en principio, uno estaría perdiendo toda posibilidad de usar la habilidad de aprender, esto es, de formar nuevas hipótesis previamente desconocidas, como medio de mantener la naturaleza gobernada por las leyes de esa esfera de la realidad, que *no* está constituida por conocimiento o acciones que partan de tal conocimiento.

El resultado de este análisis lógico del principio de constancia como el principio de un esquema operacional no basado en lo empírico subyacente a la investigación causal es que el principio sólo puede ser válido en una esfera objetiva que *no* se construya a partir del conocimiento propio o acciones que manifiesten tal conocimiento. (En esta esfera, la cuestión de si hay o no constantes gobernadas por leyes en las que nos podamos basar para hacer predicciones *ex ante* está positivamente determinada de forma independiente a la experiencia, y los factores empíricos sólo juegan un papel en relación con qué variables concretas están causalmente unidas a qué variables-efecto en particular y cuáles no). En la esfera del conocimiento y la acción, por otra parte, éste no puede ser válido. (En esta esfera, la cuestión de si hay constantes es en sí misma empírica en su naturaleza y sólo puede decidirse para una variable dada en base a una experiencia pasada, *ex post*).

V.

Para cualquiera que sea capaz de aprender, su conocimiento y sus acciones no pueden ser consideradas como determinadas por una serie de causas operando de manera constante (sea estadísticamente o de forma determinista). Sólo puede haber constantes en relación a las causas de eventos cuando uno trata con un mundo de objetos inertes que no aprenden, o más correctamente, cuando uno concibe una esfera objetiva de la realidad como un mundo de objetos incapaces de aprender nada. Lo que es imposible, no obstante, es considerarse uno a sí mismo como incapaz de aprender. Un intelecto funcionando de forma acorde con principio de constancia no sólo es un intelecto que aprende con necesidad (aprendemos sobre el comportamiento de objetos que sabemos incapaces de aprender), sino que la afirmación «Yo aprendo» también se muestra verdadera en otros ámbitos. Ésta no es en principio falsable, ya que para hacerlo uno tendría que poder ser capaz de aprender. Y desde otro punto de vista, uno no puede argumentar de forma justificada en contra de esta afirmación porque, en tanto que argumento, debe haber posibles réplicas contra él, y como la validez de un argumento (en

oposición a un estímulo) debería ser independiente de la naturaleza de la respuesta, tales posibles respuestas deben ser consideradas reacciones *contingentes*, lo que implica que debe ser posible aprender.

Ningún avance científico podrá nunca alterar el hecho de que uno debe considerar el conocimiento y las acciones propias como incausados. Uno podría considerar esta concepción de «libertad» como una ilusión, y desde el punto de vista de un «científico» con poderes cognitivos sustancialmente superiores a cualquier humano, esto es, desde el punto de vista de Dios, tal descripción podría ser correcta. No obstante, no somos Dios, e incluso si la libertad es ilusoria desde Su punto de vista, para nosotros los seres humanos es una ilusión necesaria.^[5] No podemos predecir por adelantado los estados futuros de nuestro conocimiento y las acciones que manifiestan ese conocimiento en base a ningún estado previo; sólo podemos reconstruirlos tras el evento.^[6]

VI.

Volvamos a la ecuación de regresión dada al principio de la discusión:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

y cerremos el argumento. Sea la variable Y en la ecuación cualquier acción intencional (una acción que intenta por algún medio lograr un objetivo preferido al punto de partida y otras alternativas, y que manifiesta conocimiento de varias maneras).

Al plantear esta ecuación o al determinar los valores de las constantes para un conjunto dado de datos, si asumimos la interpretación normal, estamos haciendo la siguiente afirmación:

Existe un número de causas operando de manera constante que causan Y, y es posible sobre la base de nuestro conocimiento de estas causas y la manera en la que éstas operan (el tipo de función), predecir la ocurrencia o no ocurrencia del acto intencional Y (concebido como una variable dicotómica 0/1). Sobre la base de la experiencia en conexión con un conjunto particular de datos, la relación causal que explica Y está descrita por una hipótesis provisional representada por la ecuación de arriba (con los valores de las constantes determinados con respecto a su magnitud). Nuevas experiencias pueden hacer que se tengan que revisar asunciones concretas sobre la variable causal y tipos de función. La ecuación puede tener que ser remplazada por otras incorporando otros supuestos. Algunos ejemplos podrían ser:

- (1) $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$
- (2) $Y = a + b_1Z + b_1X_1 + e$
- (3) $Y = a + b_1 \log X_1 + b_2X_2 + e$
- (4) $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_1X_2 + e$

En la ecuación (1) se asume que X_3 es una variable causal al igual que X_2 . La ecuación (2) asume que la variable Z (correlacionada con X_1) es la causa de Y y no X_1 como se pensaba inicialmente. La ecuación (3) ya no asume una relación lineal con el efecto de X_1 . Por último, la ecuación (4) asume una interacción así como un efecto aditivo con dos variables, X_1 y X_2 . Sin importar qué ecuación sea sustituida por la original, no obstante, o si la original resulta ser válida repetidamente, sigue siendo el caso de que Y puede ser predicha. No obstante, muchos dudarán sobre los detalles precisos de la ecuación.

Nuestra discusión previa demuestra que esta afirmación es insostenible. Y , en tanto que acto intencional, ésta no puede ser en principio determinada de antemano. Esta conclusión se deduce del argumento que podemos resumir aquí:

(1) Yo y otras personas —como posibles oponentes en una discusión— somos capaces de aprender.^[7] [Esta afirmación no puede ser atacada sin admitir implícitamente que es correcta. Por encima de todo, ésta debe ser asumida por cualquiera que investigue causas. Hasta este punto, la proposición (1) es válida *a priori*].

(2) Si es posible aprender, uno no puede en cualquier momento saber lo que sabrá en un momento posterior o cómo actuará en base a este conocimiento. [Si uno supiese en un momento dado lo que va a hacer en el futuro, le sería imposible aprender en absoluto —pero véase la proposición (1)].

(3) La afirmación de que es posible predecir el estado futuro del conocimiento propio o de otra persona y las correspondientes acciones que se realizan a partir de ese conocimiento (es decir, encontrar las variables que puedan interpretarse como causas) implica una contradicción. Si el sujeto de un estado de conocimiento o de un acto intencional

dado puede aprender, éste carece de causa; pero si la hay, entonces el sujeto no puede aprender —véase nuevamente la proposición (1).

Las causas putativas de Y como acto intencional y las constantes putativas por medio de las cuales Y y estas causas son entrelazadas en una relación en verdad no son más significativas que las variables que se han encontrado en relaciones contingentes y covariantes con Y en momentos particulares del tiempo. También sería un hecho histórico-matemático puramente contingente (¡pero no una confirmación de la hipótesis!) si estas relaciones covariantes se reprodujesen de forma exacta o incluso meramente aproximada con nuevos datos. En principio es sólo una coincidencia el que gente en la misma situación definida por el mismo set de variables actúe de la misma manera (actúe según el mismo conocimiento). Porque si uno puede aprender es obviamente imposible predecir si una persona aprenderá o no de un punto de tiempo al siguiente. Esto sólo puede esclarecerse *post festum*, como un hecho ya establecido. En última instancia, cualquier cambio en este tipo de relaciones covariantes debe ser visto como un hecho contingente (¡y no como la falsación de una hipótesis!). Porque si uno puede aprender, no sólo es imposible predecir si uno aprenderá en una situación dada, sino que es igual de imposible predecir qué se aprenderá, o si uno aprenderá algo.

Desde la economía del *laissez faire* hasta la ética del libertarismo^[*]

I.

Ludwig von Mises, sin duda alguna uno de los más estrictos defensores del *laissez faire* en tanto que sistema social no adulterado por intervención estatal alguna en la historia del pensamiento económico, admite dos y sólo dos deficiencias en un sistema de mercado puro. Mientras que, según Mises, normalmente se admite como cierto que una economía de mercado producirá el mayor estándar de vida posible, esto no ocurrirá si una empresa tiene éxito al asegurarse precios de monopolio para sus productos y el mercado se ve imposibilitado para producir por sí mismo los bienes de ley y orden. La ley y el orden, o la protección del marco legal subyacente al orden de mercado, son considerados por Mises, en terminología presente, «bienes públicos», cuya producción debe acometer el Estado, que no está sujeto a la disciplina del mercado, sino que depende de la coerción, y en concreto, de los impuestos obligatorios.

Cuando Murray N. Rothbard entró en escena en 1962 con su obra *El hombre, la economía y el Estado*, no sólo se convirtió en el alumno privilegiado de su estimado profesor Ludwig von Mises, sino que aupado a hombros de este gigante, él mismo se estableció como un gigante de propio derecho a la edad de 36 años, logrando expandir éste el pensamiento miseano, más allá del propio Mises. Rothbard reconoció la posición de Mises sobre el carácter excepcional de los precios en situación de monopolio y los bienes públicos como incompatibles con el mismísimo edificio de teoría económica subjetivista construido en *Human Action*, y presentó por vez primera una defensa completa y totalmente consistente del sistema de mercado puro.

Sobre el problema de los precios de monopolio, Rothbard demostró que en el libre mercado, ningún precio puede ser identificado como monopolístico o competitivo, ni por el propio «monopolista» o por algún observador externo «neutral». La ortodoxia económica, donde se incluye la economía austriaca-miseana, enseña cómo se logran unos precios superiores de monopolio al restringir la producción, obteniéndose así un mayor beneficio que el logrado al vender esa misma cantidad en un marco competitivo con una tendencia bajista de los precios. Y, tal y como se cuenta la historia, dado que tales medidas restrictivas que la expectativa de una mayor beneficio obliga al monopolista a adoptar implica que los consumidores estarían dispuestos a pagar más por menos, la existencia de precios de monopolio abre la posibilidad a que existan fallas de mercado.^[1] Como señala Rothbard, hay dos falacias relacionadas con este razonamiento.^[2]

En primer lugar, debemos decir que toda acción restrictiva debe, por definición, tener un efecto expansionista complementario. Los factores de producción que el monopolista no emplea en una línea de producción A no desaparecen. En vez de eso, estos deben ser usados de otra manera: o en la producción de otros bienes de intercambio o en una expansión en la producción de un bien de ocio para un propietario de un factor de trabajo. Ahora supongamos que el monopolista restringe la producción en la línea A en un tiempo k . En comparación con el instante inicial t_1 , los precios y beneficios habrán subido. Siguiendo a la ortodoxia, esto haría de t_2 un precio de monopolio y los consumidores saldrían peor parados. ¿Pero es este realmente el caso? ¿Puede esta situación ser distinguida de una situación donde la demanda del producto en cuestión cambie de t_1 a t_2 (la curva de la demanda se desplaza a la derecha)? La respuesta, por supuesto, es que no, ya que las curvas de la demanda nunca están «dadas» para ningún bien. Debido al cambio en la demanda del bien en cuestión, el precio competitivo en t_1 se ha convertido en subcompetitivo en t_2 , y el mayor precio en t_2 simplemente refleja la transición desde un precio subcompetitivo a otro competitivo. El movimiento restrictivo del monopolista tampoco implica un empeoramiento de la situación de los consumidores ya que, por necesidad, éste debe venir acompañado de un movimiento complementario expansivo en otras líneas de producción. La acción restrictiva del monopolista no podría ser distinguida de un cambio «normal» en la estructura de producción causada por cambios relativos en la demanda de los consumidores de ciertos bienes, incluyendo el ocio. «No hay manera», escribe Rothbard,

de distinguir tal «restricción» y la corolaria expansión de una supuesta situación de «precios de monopolio».^[3] Pero si un concepto no tiene base en la realidad, entonces es vacío e ilusorio, carente de significado. En el libre mercado no hay manera de distinguir un «precio de monopolio» de un «precio competitivo» o un «precio subcompetitivo» o de establecer cualquier cambio como movimientos entre ambos. No puede encontrarse ningún criterio para hacer tales distinciones. El concepto, es por tanto, insostenible. Sólo podemos hablar del *precio de mercado*.^[4]

Sobre la segunda supuesta imperfección de los mercados, el problema de los bienes públicos y en particular el de los bienes de ley y orden, Rothbard demuestra que los proponentes de esta posición no logran establecer su afirmación de que existen dos bienes económicos categóricamente diferentes —públicos y privados— para los que se pueden aplicar diferentes tipos de análisis económicos. Incluso si esta distinción tuviese sentido, no daría pie a ninguna razón económica que explique por qué tales bienes públicos tendría que proveerlos el Estado.^[5] La ortodoxia afirma que ciertos bienes y servicios, de los cuales la ley y el orden se consideran prototipos, tienen la característica especial de que su disfrute no puede ser restringido a aquellas personas que financian su provisión. Tales bienes se denominan bienes públicos. Como no pueden ser provistos por el mercado (al menos no en cantidad suficiente y calidad) debido al problema del «gorrón», y se trata de bienes valiosos, el Estado debe intervenir para asegurar su producción, dice el argumento.^[6] En su refutación de este razonamiento, Rothbard nos hace conscientes de lo siguiente: para que algo sea un bien económico debe ser escaso y debe ser considerado como tal por alguien. En otras palabras, algo no es un bien *per se*, sino que los bienes son bienes sólo ante los ojos de algún observador. Pero si bien los bienes nunca son bienes *per se*, allí donde ningún análisis físico-químico puede establecer algo como un bien económico, entonces tampoco hay ningún criterio objetivo para clasificar los bienes como públicos o privados. Es imposible clasificar los bienes como públicos o privados en cuanto tal; su carácter privado o público depende de cuánta gente los considere bienes (o males), variando el grado en el que se los considere públicos o privados según cambien estas evaluaciones y oscilando entre 1 e infinito. Incluso cosas que podrían ser aparentemente privadas como el interior de mi apartamento o el color de mi ropa interior pueden convertirse en bienes públicos en cuanto empiecen a importarle a alguien. Y bienes aparentemente públicos como el exterior de mi casa o el color de mi mono de trabajo pueden convertirse en privados en cuanto dejen de importar a otras personas. Más aún, cada bien puede cambiar sus características una y otra vez; estos pueden incluso cambiar de bien público a privado o de privado a

público y viceversa, dependiendo exclusivamente de los cambios que se vayan dando en estas preocupaciones e indiferencias. No obstante, si esto es así, no puede tomarse decisión alguna sobre la clasificación de los bienes como privados o públicos: de hecho, si se tratara de realizar tal clasificación, no sólo haría falta preguntar a cada individuo con respecto a cada bien, le interese o no, y en qué medida, para poder averiguar quién se está beneficiando de qué y debería, por lo tanto, participar en su financiación. También se haría necesario supervisar de forma continuada todo cambio en estas evaluaciones, lo que nos lleva a una situación donde es imposible tomar decisión alguna sobre qué producir, y todos moriríamos por culpa de una teoría absurda y carente de sentido.

En segundo lugar, incluso si se obviaran todas estas dificultades, la conclusión alcanzada por los teóricos de los bienes públicos representa un claro *non sequitur*, como muestra Rothbard. Para llegar a la conclusión de que el Estado debe proveer bienes públicos que de otra manera no se producirían, debe colarse una norma en la cadena propia de razonamientos. De no ser así, si se parte de la afirmación de que debido a las características especiales de ciertos bienes estos no serían producidos, uno nunca podría alcanzar la conclusión de que estos bienes *deberían* ser producidos. Con una norma requerida para justificar su conclusión, los teóricos de los bienes públicos claramente han dejado las fronteras de la economía como ciencia positiva y han entrado en el campo de la ética. Y, sin embargo, ninguno de ellos ofrece algo que se le parezca a un sistema ético claro y preciso. Más aún, incluso el razonamiento utilitario empleado por ellos es evidentemente erróneo. Podría ser que fuese mejor tener esos bienes públicos que no tenerlos, aunque no debe ignorarse el hecho de que no exista ninguna razón *a priori* para que esto sea así, y es del todo posible, siendo un hecho real, que exista un anarquista que aborrezca cualquier acción estatal y preferiría no tener los llamados bienes públicos si la alternativa pasa por que los provea el Estado. Pero incluso si se admitiera este argumento en este punto, la conclusión a la que se llega sigue siendo inválida. Como para financiar esos bienes supuestamente deseables deben tomarse recursos de otros usos alternativos, la única cuestión relevante es si esos usos alternativos son más valiosos o no que el valor dado a los bienes públicos. La respuesta a esta pregunta es del todo clara: en relación con las evaluaciones de los consumidores, el valor de los bienes públicos es relativamente inferior al de los bienes privados en competición porque si uno dejase la elección a los consumidores, estos evidentemente preferirán gastarse el dinero de otra manera (si no, no haría falta coerción

desde un principio). Esto prueba que los recursos usados para proveer bienes públicos se ven malgastados en proveer a los consumidores con bienes y servicios que son como mucho de importancia secundaria. En breve, incluso si uno asume que los bienes públicos existen, estos no podrán evitar competir con los privados. Para averiguar si son más urgentemente deseados o no y hasta qué punto, sólo hay un método: analizar las cuentas de pérdidas y ganancias de empresas libremente competitivas. Por tanto, sobre la provisión de ley y orden, la conclusión alcanzada es que incluso en el caso de que se trate de un bien público, la única manera de asegurarnos de que su producción no tenga lugar a costa de bienes privados más valiosos y que el tipo de ley y orden suministrados sean de hecho los que se consideren más valiosos, estos bienes, como el resto, deben ser provistos por un mercado de empresas libremente competitivas.^[7] Rothbard lo resume de la siguiente manera:

La idea [de que la acción de libre mercado debe devolverse al óptimo mediante la acción coercitiva del Estado] malinterpreta totalmente la manera en la que la ciencia económica afirma que la acción del libre mercado es siempre *óptima*. Ésta es *óptima*, no desde el punto de vista de la ética personal de un economista, sino desde el punto de vista de las acciones libres y voluntarias de todos los participantes al satisfacer las necesidades libremente expresadas de los consumidores. La interferencia gubernamental, por tanto, siempre *alejara* de forma necesaria al mercado de tal óptimo.^[8]

II.

Pero Rothbard no está contento con haber desarrollado una defensa económica completa de su sistema de mercado puro. Culminada en 1982 como su segunda *magnum opus*, *La ética de la libertad* procede a darnos un sistema comprensivo de ética para complementar y completar la tarea de justificar el *laissez faire*.

Mises, junto con muchos científicos sociales, acepta el veredicto humeano de que la razón es, y no puede ser de otra manera, esclava de las pasiones. Esto es decir que la razón o la ciencia sólo pueden informarnos de si ciertos medios son apropiados o no para lograr ciertos fines. Está más allá del poder de la razón, no obstante, decir qué fines deberíamos elegir o qué fines pueden o no pueden ser justificados. En última instancia, qué fines se elijan es arbitrario desde un punto de vista científico; se trata de asuntos emocionales. No cabe duda de que Mises, como el resto de economistas, apoya cierto utilitarismo. Éste favorece la vida sobre la muerte, la salud sobre la enfermedad, la abundancia sobre la pobreza. Y mientras que tales fines, en particular el objetivo de lograr la mayor calidad de vida posible para todos,

sean compartidos por otras personas, tal y como éste asume que ocurre, como científico economista Mises recomienda que el curso de acción correcto es el de elegir una política tipo *laissez faire*.^[9] E indudablemente, en lo que a la economía respecta, la defensa efectuada por el *laissez faire* es un asunto importante. Pero ¿y si la gente no considera la prosperidad como su objetivo último? Como señala Rothbard, el análisis económico sólo establece que el *laissez faire* conducirá a mayores niveles de vida a largo plazo. A largo plazo, no obstante, uno estará muerto. ¿Por qué entonces no sería razonable para una persona argumentar que si bien uno puede estar de acuerdo con lo que dice la economía, también se puede estar más preocupado por el bienestar presente y a corto plazo, y que en este caso lo mejor sería establecer un sistema de subsidios y privilegios? Más aún: ¿por qué debería el bienestar social a largo plazo ser la principal preocupación? ¿No podría la gente desear ser pobre, sea como valor en sí mismo o como medio de lograr otro valor como la igualdad? La respuesta es, por supuesto, que tales propuestas se han dado. No obstante, cuando sea que éstas se den, no sólo la economía no tiene nada que decir, sino que según Mises y otros utilitaristas no hay nada más que decir en absoluto, ya que no existe manera alguna de elegir entre los distintos valores en pugna o conflicto que sea razonable o científica, pues en última instancia todos estos valores son arbitrarios.^[10]

Frente a esta posición, Rothbard se alinea con la tradición filosófica de la ética racional afirmando que la razón es capaz de dar afirmaciones cognitivas de valor sobre los fines correctos de cada hombre.^[11] Más específicamente, éste se alinea con la tradición filosófica de la ley o los derechos naturales que mantiene que pueden discernirse normas universalmente válidas mediante la razón, basadas en la naturaleza del hombre.^[12] En *La ética de la libertad* afirma que las normas de propiedad libertarias son tales normas naturales.

De forma acorde con la posición de Rothbard sobre la posibilidad de una ética racional, y más específicamente, partiendo del hecho de que sólo una ética libertaria puede estar justificada moralmente, propongo una aproximación diferente no basada en los derechos naturales para establecer estas dos afirmaciones relacionadas. El concepto de naturaleza humana ha sido una disputa común con los proponentes de los derechos naturales, incluso con los lectores más atentos, al ser éste demasiado «difuso y variado como para proveer un conjunto determinado de contenidos para la ley natural».^[13] Además, su descripción de la racionalidad es igualmente ambigua en el sentido de que no distingue entre el papel de la razón en el establecimiento de las leyes empíricas de la naturaleza por un lado y las leyes

normativas de la conducta humana por el otro.^[14] Para evitar esas dificultades desde el principio, afirmo que la siguiente aproximación es más directa y más rigurosa tanto en su punto de partida como en su método de derivar sus conclusiones. Además, como explicaré después, mi aproximación también parece estar más en la línea de Rothbard a la hora de justificar las normas específicas del libertarismo en vez de las prescripciones poco claras de los teóricos del derecho natural.^[15]

Empecemos preguntando por el error en la posición de Mises y muchos otros que afirman que la elección entre valores es en última instancia arbitraria. En primer lugar, debemos notar que tal posición asume al menos la pregunta sobre si los juicios de valor o afirmaciones normativas pueden ser justificados como problemas cognitivos. Si no asumimos esto, Mises no podría decir lo que evidentemente dice que sea el caso. Su posición no existiría como una posición intelectualmente defendible.

A primera vista esto no parece llevarnos a ningún sitio. De hecho, aún parece estar demasiado lejos de la prueba de que las afirmaciones normativas pueden justificarse y que sólo la ética libertaria puede ser defendida. Esta impresión es incorrecta, no obstante, y con esto ya se gana más de lo que podría sospecharse. El argumento nos dice que cualquier afirmación de una verdad, afirmación conectada con cualquier proposición que sea cierta, objetiva o válida (siendo estos términos aquí sinónimos), es y debe ser pronunciada y discutida en el transcurso de una argumentación. Ya que no puede disputarse que sea así (uno no puede comunicar y argumentar que no comunica o argumenta), y dado que debe asumirse que todo el mundo sabe lo que significa afirmar que algo es verdad (uno no puede negar esta afirmación sin afirmar que su negación sea cierta), se ha denominado este hecho como «el *a priori* de la comunicación y la argumentación».^[16]

Argumentar nunca consiste en proposiciones sueltas que afirmen ser verdaderas. La argumentación es siempre una actividad. No obstante, dado que las afirmaciones de verdad son planteadas y discutidas en una argumentación y que la argumentación, aparte de lo que se diga en su transcurso, es un asunto práctico, se deduce que deben existir normas intersubjetivas significativas —precisamente esas que hacen de una acción una argumentación— que posean un estatuto cognitivo especial en el sentido de que son las precondiciones prácticas de la objetividad y la verdad.

Así, uno alcanza la conclusión de que se pueda validar la justificación de la norma. Es simplemente imposible argumentar de otra manera, porque la habilidad para argumentar presupondría de hecho la validez de estas normas

que subyacen a toda forma de argumentación. En clara contradicción con los teóricos de los derechos naturales, no obstante, uno ve que la respuesta a la cuestión de qué fines pueden o no pueden ser justificados no debe ser deducida del concepto amplio de naturaleza humana sino del específico de la argumentación.^[17] Con esto, pues, el papel particular de la razón en la determinación del contenido de la ética puede establecerse con precisión. De forma contraria al papel de la razón en el establecimiento de las leyes empíricas de la naturaleza, al determinar leyes morales la razón puede afirmar dar resultados que pueden mostrarse válidos *a priori*. Ésta sólo hace explícito lo que ya quedaba implicado en el concepto de argumentación, y al analizar cualquier norma propuesta, su tarea se reduce meramente a determinar si es o no lógicamente consistente con la ética que el defensor de tal enfoque asume como válida al objeto de poder realizar su propuesta.^[18]

¿Pero cuáles son las restricciones de la ética implícita en la argumentación cuya validez no puede ser disputada porque hacerlo implicaría su presuposición? Normalmente se observa que la argumentación implica que una proposición deba afirmar aceptabilidad universal, o si se trata de una propuesta sobre la norma, que ésta sea «universalizable». En relación con las propuestas de normas, tal y como éstas se formulan en la Regla de Oro de la ética o en el Imperativo Categórico de Kant, sólo pueden justificarse aquéllas que puedan ser formuladas como principios generales de validez universal.^[19] De hecho, como queda implícito en la argumentación que todo el mundo que entienda un argumento debe en principio ser capaz de ser convencido por el mismo simplemente debido a su fuerza argumentativa, el principio de universalización de la ética puede ahora ser entendido y explicado como algo implícito en el campo mayor del *a priori* de la comunicación y la argumentación.^[20] Pero el principio de universalización sólo nos da un criterio puramente formal de moralidad. Para estar seguros, si se parte de este criterio de validación, puede demostrarse que toda propuesta válida sobre las normas que proponga diferentes reglas para diferentes clases de personas carece de legitimidad para ser universalmente aceptable como norma justa, salvo que la distinción entre diferentes clases de personas sea tal que no implique tal discriminación sino que ésta sea aceptada por todo el mundo como modelo de la naturaleza misma de las cosas. No obstante, aunque algunas normas puedan no pasar el test de universalización, si se prestara la suficiente atención a su formulación, las normas más ridículas posibles (y lo que es más relevante, incluso normas abiertamente incompatibles) podrían también pasarlo. Por ejemplo, «todo el mundo debe emborracharse los

domingos o será multado» o «cualquier que beba alcohol será castigado» son ambas reglas que no permiten discriminación entre grupos de gente y por tanto podrían afirmar satisfacer la condición de universalización.

No cabe duda, pues, de que el principio de universalización por sí sólo no nos daría un conjunto positivo de normas que podamos demostrar justas. No obstante, hay otras normas positivas implícitas en la argumentación aparte del principio de universalización. Para reconocerlas, sólo es necesario tener en mente tres hechos interrelacionados. Primero, que la argumentación no es sólo un asunto cognitivo sino práctico. Segundo, que la argumentación, como forma de acción, implica el uso de un recurso escaso como es el propio cuerpo. Y tercero, que la argumentación es una forma de interactuar libre de conflictos —no en el sentido de que siempre haya acuerdo en lo que se diga, sino que mientras se dé la argumentación, siempre será posible estar de acuerdo al menos en el hecho de que se da un desacuerdo sobre la validez de lo que se ha dicho. Esto es sólo para resaltar el hecho de que haya que asumir un reconocimiento mutuo del control exclusivo de cada persona sobre su cuerpo en el curso de la argumentación (nótese de nuevo cómo es imposible negar esto y afirmar que su negación sea verdadera sin tener que admitir de modo implícito que ello sea verdad).

Por tanto, uno tendría que concluir que la norma implícita en la argumentación es que todo el mundo tiene derecho al control exclusivo de su propio cuerpo como instrumento de acción y cognición. Si no se da al menos este reconocimiento implícito del derecho de propiedad sobre el propio cuerpo, nunca podrá tener lugar la argumentación.^[21] Sólo si se reconoce este derecho se hará posible para alguien el estar o no de acuerdo con lo que se haya dicho en un argumento y validar lo que se ha dicho, o se hará posible decir no y estar de acuerdo sólo en el hecho de que existe un desacuerdo. Cualquiera que intente justificar cualquier norma tendría que presuponer el derecho de propiedad del propio cuerpo como norma válida, aunque sólo sea para decir que esto que afirmo es verdad y objetivo. Cualquier persona que intente disputar el derecho de propiedad sobre su propio cuerpo caería en una contradicción.

Así pues podemos decir que cuando una persona afirma la validez de justificación de una sentencia, con ello se asume, al menos implícitamente, la justificación de la siguiente norma: «nadie tiene derecho a agredir sin permiso el cuerpo de otra persona y, por lo tanto, ello delimita o restringe el control ajeno sobre el propio cuerpo». Esta norma se encuentra implícita en el concepto de justificación argumentativa misma. Justificar significa justificar

sin tener que emplear la coerción. De hecho, si uno formula el opuesto de esta norma [es decir, cualquiera tiene el derecho a agredir sin permiso a otras personas (¡una regla que por cierto pasaría formalmente el test de universalización!)], se hará fácil de ver por qué esta regla nunca podrá ser defendida en una argumentación. Hacerlo presupone la validez de precisamente su opuesto (es decir, el mencionado principio de no agresión).

Podría parecer que con esta justificación de la norma de propiedad sobre el cuerpo no se lograra mucho, ya que el conflicto sobre el cuerpo, para el cual se formula el principio de no agresión como una solución universalmente justificable, sólo forma una pequeña parte de todos los tipos de conflicto posibles. No obstante, esta impresión no es correcta. No cabe duda de que no existe nadie que sólo viva del aire y del amor. Todo el mundo necesita de un número mayor o menor de cosas sólo para sobrevivir —y sólo el que sobreviva puede argumentar, por no decir llevar una vida confortable. Con respecto a todos estos bienes también hacen falta normas, ya que siempre puede haber evaluaciones conflictivas sobre su uso. De hecho, cualquier otra norma que se presente debe ser ahora lógicamente compatible con el principio de no agresión para poder verse justificada, y *mutatis mutandis*, cada norma que pueda mostrarse como incompatible con este principio tendrá que ser considerada inválida. Además, como las cosas para las cuales hay que formular normas son bienes escasos —de la misma manera que el cuerpo de una persona es un bien escaso— y como sólo es necesario formular normas en la medida en que los bienes sean escasos y no porque sean tipos particulares de bienes escasos, lo específico del principio de no agresión, concebido éste como una norma de propiedad particular que se refiere a un tipo de bienes específicos, debe modelarse a partir de una teoría general de la propiedad.

Primero plantearé esta teoría general de la propiedad como un conjunto de reglas aplicables a todos los bienes, con el objetivo de tratar de evitar todo posible conflicto mediante el uso de principios uniformes, e intentaré entonces demostrar cómo esta teoría general está implícita en el principio de no agresión. Según el principio de no agresión una persona puede hacer con su cuerpo lo que quiera mientras no inicie la agresión contra otras personas. Por lo tanto, esa persona también podrá hacer uso de otros medios escasos, al igual que hace uso de su propio cuerpo, siempre y cuando esas otras cosas no se le quiten a nadie, sino que se encuentren en su estado natural y sin dueño. Siempre y cuando se aprecie algo como escaso —tan pronto como alguien «mezcle su trabajo» con ello, como dijo John Locke,^[22] y haya hechos objetivos que así lo certifiquen—, entonces la propiedad (el derecho al control

exclusivo) sólo podrá ser adquirida mediante una transferencia contractual de títulos de propiedad desde un propietario anterior a otro posterior, y cualquier intento de restringir de forma unilateral este control exclusivo de los propietarios anteriores o cualquier transformación no solicitada sobre las características físicas de los medios escasos en cuestión representa, en estricta analogía con la agresión ejercida contra el cuerpo de otras personas, una acción injustificable.^[23]

La compatibilidad de este principio con el de no agresión puede demostrarse mediante un *argumentum a contrario*. Primero, debemos tener en cuenta que si nadie tuviese derecho a adquirir y controlar algo aparte de su propio cuerpo (una regla que pasaría el test de universalización), entonces todos dejaríamos de existir y el problema de la justificación de las afirmaciones normativas no existiría tampoco. La existencia de este problema sólo es posible porque estamos vivos, y nuestra existencia se debe al hecho de que no podamos aceptar una norma que prohíba la propiedad sobre otros bienes escasos además del propio cuerpo físico. Por lo tanto, debemos asumir que exista este derecho a adquirir tales bienes. Ahora bien, si esto es así y si se admite que uno no tiene derecho a adquirir tales derechos de control exclusivo sobre cosas que vienen dadas por la naturaleza y que no son fruto del propio trabajo de nadie (al hacer algo con ellas que nadie había hecho antes), y si decimos que otra gente tiene el derecho a desestimar las demandas de propiedad de alguien sobre cosas que se encuentran en desuso y nadie haya trabajado antes, entonces habrá que admitir que esto sólo se hace posible si uno adquiere títulos de propiedad, no a través del trabajo (es decir, estableciendo algún vínculo objetivo que sea controlable de forma intersubjetiva entre una persona particular y un recurso escaso dado), sino mediante una declaración verbal, por decreto.^[24] No obstante, la posición de que los derechos de propiedad sean adquiridos por declaración es incompatible con el principio de no agresión justificado más arriba. Si uno pudiese apropiarse de cosas por decreto, esto implicaría que podríamos simplemente declarar que el cuerpo de otra persona nos pertenece. Claramente, esto estaría en conflicto con el principio de no agresión que hace una clara distinción entre nuestro cuerpo y el de otras personas. Además, esta distinción sólo puede hacerse de una manera tan poco ambigua y clara porque en el caso de los cuerpos, como para otras cosas, la separación entre «mío» y «tuyo» no está basada en declaraciones verbales, sino en la acción. La observación parte de la apropiación de algún medio escaso —que todo el mundo puede ver y comprobar debido a la existencia de indicadores objetivos

en su día— que constituye la expresión o materialización de la propia voluntad, o llegado el caso, de la voluntad de otra persona. Más importante aún, decir que la propiedad puede ser adquirida, no mediante la acción, sino mediante una declaración, implicaría una obvia contradicción práctica porque nadie podría decir y declarar tal cosa salvo que se presuponga su derecho previo de control exclusivo sobre su cuerpo como herramienta para poder decir algo, independientemente de lo que se haya dicho.

Como ya he dicho antes, esta es a grandes rasgos la defensa de la propiedad privada que hace Rothbard. A pesar de su afiliación formal con la tradición de los derechos naturales, Rothbard, en lo que considero es su argumento más crucial de la defensa de la ética de la propiedad privada, no sólo elige esencialmente el mismo punto de partida —la argumentación— sino que también da una justificación mediante un razonamiento *a priori* casi idéntico al que acabo de desarrollar. Para demostrarlo, simplemente basta con citar:

Ahora bien, *cualquier* persona que participe en cualquier tipo de discusión, incluyendo una sobre los valores, se encuentra, por virtud de su propia participación, viva y afirmando la vida. Si ésta se opusiera *realmente* a la vida, no tendría sentido que continuase viviendo. Por lo tanto, el *supuesto* opositor de la vida está realmente afirmándola en el propio proceso de diálogo, y por lo tanto, ello hace que la preservación de la propia vida adquiera el estatuto de axioma incontestable.^[25]

III.

Hasta ahora hemos demostrado que el derecho de apropiación originaria a través de la acción es compatible con, e implicado por, el principio de no agresión como supuesto lógicamente necesario de la argumentación. Indirectamente, por supuesto, también se ha demostrado que cualquier regla que especifique derechos diferentes no puede justificarse. Antes de entrar en un análisis detallado sobre el *porqué* es imposible defender otras éticas alternativas, una discusión del tema debería arrojar algo de luz sobre la importancia de algunas estipulaciones de la teoría libertaria de la propiedad, y deben hacerse algunos comentarios sobre las implicaciones que podemos sacar o no al clasificar estas normas como válidas.

Al realizar este argumento, no hace falta poder afirmar haber derivado el «debería ser» del «es». De hecho, uno puede fácilmente apuntarse a la opinión generalmente aceptada de que el abismo entre el «debería» y el «es» es lógicamente insalvable.^[26] En su lugar, clasificar las reglas de la teoría

libertaria de la propiedad de esta manera es un asunto puramente cognitivo. No se deduce de la clasificación de la ética libertaria como «justa» que uno debiera actuar de forma acorde con ella de igual manera que el concepto de validez o verdad no implica tener que buscarla. Decir que ésta es justa no elimina la posibilidad de que la gente proponga o incluso haga valer normas que sean incompatibles con este principio. De hecho, la situación con respecto a las normas es muy similar a la de otras disciplinas científicas. El hecho, por ejemplo, de que ciertas afirmaciones empíricas estén justificadas o sean justificables y otras no no implica que todo el mundo tenga que defender afirmaciones que sean objetivas y válidas. Al contrario, la gente puede estar equivocada incluso adrede. Pero la distinción entre objetivo y subjetivo, entre verdadero y falso, no pierde significado alguno debido a esto. En vez de eso, la gente que tratase de hacerlo tendría que ser clasificada como mal informada o intencionalmente mentirosa. Lo mismo pasa con respecto a las normas. Claro que hay gente, mucha, que no propaga o impone normas que pueden ser clasificadas como válidas según el significado de justificación que he dado arriba. No obstante, la distinción entre normas justificables y no justificables no se disuelve debido a esto, de igual manera que la diferencia entre la objetividad y la subjetividad no se derrumba por la existencia de gente mal informada o mentirosa. En su lugar, aquellas personas que propaguen e impongan tales normas diferentes e inválidas tendrían que ser clasificadas como mal informadas o deshonestas, en tanto uno les haya clarificado que sus propuestas alternativas de normas nunca podrán ser justificables en la argumentación. Hay incluso una mayor justificación para hacer esto en el ámbito moral que en el empírico, ya que la validez del principio de no agresión, o del de apropiación originaria mediante la acción en tanto que corolario suyo, debe ser considerado como el más básico de entre la clase de enunciados válidos o verdaderos. Lo que es válido o verdadero debe definirse de manera tal que cualquiera —actuando según este principio— pueda estar de acuerdo con el mismo. Como acabo de mostrar, la aceptación implícita de estas normas constituye el prerrequisito necesario para poder vivir y argumentar.

¿Por qué es imposible justificar racionalmente ninguna teoría sobre la propiedad que no sea libertaria? En primer lugar, debemos tener en cuenta, tal y como ya aclararemos, que todas las alternativas al libertarismo puestas en práctica, y muchas de las éticas no libertarias teóricamente propuestas, ¡no pasarían siquiera el primer test de formalización universal y fallarían sólo por este hecho! Todas estas versiones contienen normas dentro de su marco de

normas legales que tienen la forma «unas personas pueden, y otras no». No obstante, tales normas que especifican diferentes derechos u obligaciones para diferentes clases de personas no tendrían oportunidad alguna de ser aceptadas como justas por ninguno de los participantes potenciales de la discusión por una cuestión de tipo formal. A no ser que la distinción hecha entre diferentes clases de personas resulte ser una que sea aceptable para ambas partes, tales reglas no serían aceptables porque implicarían la concesión de privilegios legales a un grupo a costa de negárselos a otros. Algunas personas, sean aquellas esas a las que se le ha permitido hacer algo o a aquellas a las que no, no podrían estar de acuerdo en que estas son reglas justas.^[27] Esto se debe a que muchas de las propuestas sobre éticas alternativas, tal y cómo éstas se practican o teorizan, necesitan la imposición de reglas del tipo «algunas personas tienen la obligación de pagar impuestos, y otros tienen el derecho a consumirlos», o «algunas personas saben qué es lo que más te conviene y se les permite ayudarte a conseguir lo que ellos consideran lo mejor para ti aunque de hecho tú no lo quieras, pero sin permitirte al mismo tiempo saber qué es bueno para ellos y así poder ayudarles de la misma manera», o «algunas personas tienen derecho a determinar quién tiene mucho y quién tiene poco, y otros tienen la obligación de aceptarlo» o incluso más simplemente «la industria de los ordenadores debe pagar para subsidiar a los granjeros, los empleados a los desempleados, los que no tienen niños a los que los tienen» o viceversa. Todas ellas pueden ser descartadas como contendientes en esta pugna por la validez normativa de teorías en tanto que normas de propiedad, pues todas ellas indican en su propia formulación que no son universalizables.

¿Qué habría de malo con una ética no libertaria que resuelva esto y que de hecho se formule exclusivamente a partir de normas universalizables del tipo «a nadie le está permitido» o «todo el mundo puede»? Ni siquiera en este caso se podría probar la validez de tales propuestas —no por razones formales sino por especificaciones materiales. De hecho, si bien es posible llevar a la práctica alternativas que puedan ser refutadas fácilmente en base a criterios formales, la aplicación de estas versiones más sofisticadas que pasan el test de universalización probaría ser fatal por razones materiales: aunque se intentase, éstas nunca podrían ser implementadas.

Se dan dos especificaciones relacionadas en la teoría de la propiedad libertaria con las que, al menos una de las cuales, cualquier teoría alternativa habrá de entrar en conflicto. Según la ética libertaria, la primera especificación tal es que la agresión esté definida como una invasión sobre la

integridad *física* de la propiedad ajena.^[28] Hay intentos populares de definirla también como una invasión sobre el *valor o integridad psíquica* relativa a la propiedad de otras personas. El conservadurismo, por ejemplo, persigue un modelo de distribución de riqueza y unos valores dados, e intenta controlar aquellas fuerzas que puedan cambiar la situación mediante controles de precios, normativas y el control de la conducta. Claramente, para poder justificar de esta manera los derechos de propiedad, se debe poder justificar el valor de las cosas, y toda invasión de valores, *mutatis mutandis*, como una agresión injustificable. No sólo el conservadurismo usa la idea de la propiedad y agresión; el socialismo redistributivo también lo hace. Los derechos de propiedad sobre valores deben ser asumidos como legítimos cuando el socialismo redistributivo me permite, por ejemplo, exigir compensación por parte de personas cuyas oportunidades afecten negativamente a las mías. Lo mismo es cierto cuando se pide compensación por cometer violencia psicológica o «estructural».^[29] Para poder pedir tal compensación, eso que uno haga, ya se trate de daños efectuados sobre la oportunidad, la integridad psíquica de la persona o el debido respeto, tendría que ser clasificado como un acto de agresión.

¿Por qué resulta del todo injustificable la idea de proteger el valor relativo de la propiedad? En primer lugar, si bien por un lado cada persona, al menos en principio, es capaz de ejercer un control total sobre el poder de sus acciones para hacer cambiar o no las características *físicas* de las cosas, lo que implica que se les puede pedir cuenta sobre la justificabilidad de sus acciones, el control sobre esas otras acciones que afecten al *valor* de la propiedad ajena no descansa sobre la persona que actúa, sino sobre los demás y sus evaluaciones subjetivas. Por lo tanto, resulta del todo imposible determinar *ex ante* si sus acciones serían justificables o no. Llegados al caso, habría que interrogar a toda la población para asegurarse de que las acciones que uno planea efectuar no cambien las evaluaciones que otras personas tienen sobre la propiedad de los demás. Incluso entonces, nadie podría actuar hasta que se lograra un acuerdo universal sobre quién se supone que debe hacer qué con quién y en qué momento. Claramente, debido a todos los problemas prácticos involucrados, todos llevaríamos ya un tiempo muertos y ya nadie podría argumentar más de forma anticipada a la consecución de un acuerdo.^[30] Incluso de forma más decisiva, esta posición sobre la propiedad y la agresión no puede ser *argumentada* de modo efectivo, pues argumentar a favor de una norma implica que hay un conflicto sobre el uso de un mismo recurso escaso; de lo contrario no haría falta tal discusión. No obstante, para argumentar que

haya maneras de evitar tales conflictos debe presuponerse que se permitan determinado tipo de acciones antes de cualquier eventual acuerdo o desacuerdo, pues si no fuese así, uno no podría defender tal postura. Pero si uno puede hacer esto, y en la medida en que ésta exista como una posición intelectual argumentada, la posición bajo escrutinio debe asumir que de hecho se puede, lo que sólo es posible debido a la existencia de límites *objetivos* sobre la propiedad —bordes que todos pueden reconocer como tales por su cuenta sin tener que consultar con otras personas y su sistema de valoraciones. Tal ética protectora de valores, también, a pesar de lo que dice, debe de hecho presuponer la existencia de límites objetivos en la propiedad en vez de otros determinados por evaluaciones subjetivas, aunque sólo sea para permitir que algunos sobrevivan y puedan realizar sus propias propuestas morales.

La idea de proteger el valor en lugar de la integridad física también falla por una segunda razón relacionada. Evidentemente, el valor de uno, por ejemplo en el mercado de trabajo o matrimonio, puede verse y de hecho se ve afectado por la integridad física de otras personas o el grado de la misma. Por lo tanto, si uno quisiera que los valores de la propiedad fueran protegidos, se tendría que permitir la agresión física contra otras personas. No obstante, esto es sólo debido al hecho de que los límites de una persona —es decir, el perímetro que define los derechos de propiedad que una persona tiene sobre su propio cuerpo en tanto que dominio particular de control exclusivo y que otra persona no puede cruzar salvo que quiera convertirse en agresor— son límites *físicos* (intersubjetivamente discernibles y no tan sólo bordes observados de una forma subjetiva) con los que todos pueden estar de acuerdo independientemente (¡y acuerdo significa acuerdo entre unidades de decisión independientes entre sí!). Sólo porque los límites protegidos de propiedad son objetivos (es decir, fijos y reconocibles como fijos antes de cualquier acuerdo convencional), se puede dar la argumentación y el posible acuerdo entre unidades de decisión independiente. Nadie puede argumentar a favor de un sistema de propiedad que defina los límites de la propiedad en términos subjetivos y evaluativos porque para poder decir eso se tiene que presuponer que, al contrario de lo que dice la teoría, uno sea de hecho una unidad físicamente independiente que diga tal cosa.

La situación no mejora con las propuestas éticas alternativas cuando uno atiende a la segunda especificación esencial de las reglas de la teoría libertaria sobre la propiedad. Las normas básicas del libertarismo no sólo se caracterizan por el hecho de que la propiedad y la agresión estén definidas en

términos físicos; sino también por el hecho, no menos importante, de que la propiedad esté definida como privada e individualizada y que el significado de apropiación originaria, que evidentemente implica hacer una distinción entre el antes y el después, se haya especificado también. Es con esta especificación adicional con la que las éticas no libertarias entran en conflicto. En vez de reconocer la importancia vital de la distinción antes-después a la hora de decidir entre reivindicaciones sobre la propiedad que sean conflictivas, éstas proponen normas que de hecho afirman la irrelevancia de la propiedad para tomar tal decisión y admiten que los que vengan después tienen tanto derecho de propiedad como los que llegaron antes. Claramente, esta idea se encuentra presente cuando el socialismo redistributivo hace que los propietarios naturales de riqueza y/o sus herederos paguen un impuesto para que los desafortunados que llegaron tarde puedan participar en su consumo. O cuando el propietario de un recurso natural se ve forzado a reducir (o incrementar) su presente explotación en interés de la posteridad. En ambos casos sólo tiene sentido hacer lo que se hace cuando se asume que la primera persona en acumular riquezas, o servirse de un recurso natural, ha cometido una agresión contra los que llegan después. Si no hubiesen hecho nada malo, entonces los que llegan después no tendrían tal acusación contra ellos.^[31]

¿Dónde se encuentra el error en esta idea de considerar irrelevante la distinción antes-después? Primero, si los que llegan después (aquellos que no hicieron nada con los bienes escasos), tienen tanto derecho como los que llegaron primero (aquellos que hicieron algo con los bienes escasos), entonces nadie podría hacer nada con nadie, ya que se tendría que tener el consentimiento de todos los que lleguen después para hacer eso que se quiera hacer. De hecho, como la posteridad incluiría a los hijos de los hijos —gente que llega tan tarde que uno no puede preguntarles—, apoyar un sistema legal que no haga uso de la distinción antes-después como parte de su teoría de propiedad subyacente es simplemente absurdo porque implica defender la muerte allí donde se debe presuponer la vida para poder argumentar a favor de algo. Ni nosotros ni nuestros ancestros ni nuestra progenie pudimos, podemos o podremos sobrevivir y decir o argumentar algo si uno siguiese esta regla. Para que una persona —pasada, presente o futura— argumente algo debe ser posible que sobreviva ahora. Nadie puede esperar y dejar de actuar hasta que alguien de una clase indeterminada de gente que llega después aparezca y esté de acuerdo con lo que uno quiere hacer. En vez de eso, mientras una persona se encuentre sola, debe ser capaz de actuar, usar,

producir y consumir bienes directamente, sin necesidad de desarrollar argumento alguno frente a gente que no se encuentra presente (y quizás nunca lo esté). Mientras una persona se encuentre en compañía de otros y haya un conflicto sobre cómo usar un recurso escaso dado, éste debe poder resolverse en un punto definido del tiempo y con un número definido de personas en vez de tener que esperar periodos no especificados de tiempo y estar de acuerdo con un número indefinido de personas. Sólo por sobrevivir, pues, que es un prerequisite para poder argumentar a favor o en contra de algo, los derechos de propiedad no pueden ser concebidos como atemporales o verse indeterminados en relación al número de personas involucradas. En vez de eso, su origen debe situarse mediante la actuación en puntos definidos del tiempo por parte de individuos concretos.^[32]

Además, la idea de abandonar la distinción antes-después sería incompatible con el principio de no agresión en tanto que base práctica de la argumentación. Discutir y posiblemente estar de acuerdo con alguien (aunque sea sólo en el hecho de que existe un desacuerdo) significa reconocer el derecho anterior de ejercicio exclusivo sobre el control del propio cuerpo. Si no, sería imposible que nadie pudiera decir nada en un punto definido del tiempo y que alguien pudiera responder, ya que ni el primer ni el segundo orador serían unidades de toma de decisiones físicamente independientes. Eliminar la distinción antes-después, entonces, es eliminar la posibilidad de debatir y alcanzar un acuerdo. No obstante, como uno no puede argumentar que no exista posibilidad de diálogo sin el reconocimiento y aceptación del control previo de cada persona sobre su propio cuerpo, una ética de los que llegan después que no haga esta distinción nunca podría ser aceptada por todos. Simplemente *decir* que podría serlo implica una contradicción, ya que para decirlo uno tendría que presuponer la existencia propia como una unidad de toma de decisiones independiente en un momento definido del tiempo.

Por lo tanto, uno se ve forzado a concluir que la ética libertaria no sólo puede ser justificada mediante el razonamiento *a priori*, sino que no se puede defender una ética alternativa argumentativamente.

La justicia de la eficiencia económica^[*]

El problema central de la economía política es cómo organizar la sociedad para promover la producción de riqueza. El problema central de la filosofía política es cómo organizar la sociedad para hacerla un orden social justo.

La primera pregunta trata de asuntos de eficiencia: ¿qué medios son los apropiados para lograr un resultado dado, en este caso, riqueza?

La segunda cuestión cae fuera del reino de las llamadas ciencias positivas. Ésta se pregunta si el objetivo que la economía política asume como dado puede ser justificado como tal y si, entonces, se puede considerar que los medios que la economía política recomienda son los más eficientes para lograr fines justos.

A continuación, presento una justificación *a priori* para la tesis de que aquellos medios recomendados por la economía política son de hecho medios eficientes para la consecución de fines justos.

Comenzaré describiendo los medios recomendados por la economía política y explicando las razones sistemáticas por las que la producción de riqueza resultante al adoptarlos es mayor que la que se produce al elegir otros medios. Dado que mi tarea principal es demostrar la justicia de estos medios de producir riqueza, mi descripción y explicación de la eficiencia económica será breve.

La economía política comienza con el reconocimiento de la escasez. El que no vivamos en el Jardín del Edén es la razón por la que nos preocupa el problema de la eficiencia económica. Según la economía política, el medio más eficiente para aliviar, o incluso superar, la escasez es la institución de la propiedad privada. Las reglas que subyacen a esta institución han sido correctamente identificadas mayormente por John Locke. Éstas son como siguen:

Cada persona posee su propio cuerpo así como todos los bienes escasos a los que da uso con ayuda del mismo antes de que nadie más lo haga. Esta propiedad implica el derecho a emplear estos bienes escasos cuando éste lo vea apropiado siempre que al hacerlo no agreda la propiedad de otras personas, es decir, mientras no cambie sin pedir permiso la integridad física de la propiedad ajena o delimite el control ajeno sobre ella sin su consentimiento. En particular, una vez un bien ha sido apropiado originariamente al mezclar la labor propia con el mismo (frase de Locke) la propiedad misma sólo podrá ser adquirida por medio de una transferencia contractual del título de propiedad de un propietario anterior a otro posterior.

La razón por la que esta institución conduce a la producción de riqueza más grande posible es evidente. Cualquier desviación de este conjunto de reglas implica, por definición, una redistribución de títulos de propiedad (y por lo tanto de los ingresos) desde los usuarios-productores y contratantes de bienes hacia los no-usuarios-productores y no-contratantes. Como consecuencia, cualquier desviación tal implica que habrá relativamente menos apropiación originaria de recursos cuya escasez sea conocida, y habrá menos producción de nuevos bienes, menos mantenimiento de los bienes existentes, y menos contratos y comercio que sea mutuamente beneficioso. Esto naturalmente implica un menor estándar de vida en relación con los bienes y servicios que pasan de mano. Además, la provisión de que sólo el primer usuario (no el último) de un bien adquiere el derecho de propiedad sobre el mismo nos asegura que los esfuerzos productivos serán tan altos como sea posible *en todo momento*. Además, la provisión de que sólo la integridad física de la propiedad (no el valor de la propiedad) debe ser protegido garantiza que todo propietario llevará a cabo los mayores esfuerzos productivos de *valor*, es decir, esfuerzos para promover cambios favorables en el valor de la propiedad y para prevenir o contrarrestar cualquier cambio no favorable en el valor de la misma (tal y como podría suceder a partir de las acciones de otra persona sobre su propiedad). Por lo tanto, cualquier desviación de estas dos reglas también implica una reducción de los esfuerzos productivos en todo momento.

Ahora, paso a mi tarea principal de demostrar que la institución de la propiedad privada que acabo de caracterizar es justa —de hecho, el que sólo esta institución sea justa y que cualquier desviación de ella no sólo sea económicamente ineficiente, sino antiética, también lo es.

En primer lugar, no obstante, permitidme clarificar una similitud esencial entre el problema al que se enfrenta la economía política y el problema al que

se enfrenta la filosofía política —una similitud que los filósofos políticos en su amplia ignorancia de la economía normalmente ignoran para terminar dando vueltas sobre argumentos *ad hoc*. El reconocimiento de la escasez no es sólo el punto de inicio para la economía política; éste también representa el punto de inicio de la filosofía política. Obviamente, si hubiese una superabundancia de bienes, no habría problemas económicos en absoluto. Con una superabundancia de bienes tal que mi uso presente de los mismos ni reduzca mi propio suministro futuro ni el suministro presente o futuro de otra persona, los problemas éticos sobre el bien o el mal, lo justo o lo injusto no surgirían al no darse un conflicto sobre el uso de tales bienes escasos. Sólo mientras los bienes sean escasos es que se hacen necesarias la economía y la ética. De la misma manera, de igual forma en que la respuesta al problema de la economía política debe ser formulada en términos de reglas que limiten los posibles usos de recursos en tanto que recursos escasos, la filosofía política debe responder a partir de los derechos de propiedad. Para evitar conflictos ineludibles, ésta debe formular un conjunto de reglas que asignen derechos de control exclusivo sobre bienes escasos (nótese que en el Jardín del Edén, tanto el cuerpo de una persona como el espacio ocupado por el mismo o el tiempo también serían escasos, y en esta medida, la economía política y la filosofía aún tendrían una tarea, aunque limitada, que cumplir).

Ahora, vamos a tratar de probar la tesis de que dentro del número infinitamente concebible de maneras de asignar derechos exclusivos de propiedad a la gente, sólo las reglas arriba descritas son de hecho justificables. Presentaré mi argumento paso a paso.

Primero, si bien la escasez es una condición necesaria para la emergencia del problema de la filosofía política, ésta no es suficiente. Obviamente, podríamos tener conflictos sobre el uso de recursos escasos con, digamos, un elefante o un mosquito, pero no consideraremos posible resolver tales conflictos proponiendo normas sobre la propiedad. En tales casos, evitar posibles conflictos se resuelve en un mero problema tecnológico, no ético. Para que se convierta en un problema ético, hace falta que los actores en conflicto sean capaces, en principio, de poder argumentar. De hecho, no cabe duda de que esto es así por el hecho de estar nosotros también aquí involucrados en la argumentación. Negar que la filosofía política presuponga la argumentación es contradictorio, ya que su propia negación sería un argumento. Sólo mediante la argumentación emergen las ideas de validez y verdad, y no sólo la idea de verdad en asuntos éticos, sino la verdad en general. Sólo con la argumentación podemos hacer afirmaciones verdaderas

de cualquier tipo, y sólo durante la argumentación la veracidad de tales afirmaciones es decidida. Esta proposición resulta ser innegablemente verdadera: uno no puede argumentar que uno no puede argumentar, y uno no puede disputar conocer lo que significa hacer una afirmación de verdad sin implícitamente afirmar que la negación de esa proposición sea verdadera. Mi primer paso en la siguiente cadena de razonamientos, pues, ha sido llamado el «*a priori* de la argumentación» por filósofos como Jürgen Habermas y K. O. Apel.^[1]

De la misma manera en que es innegablemente cierto que la ética requiere de argumentación, es también innegablemente verdadero que cualquier argumento requiere de una persona que argumente. Argumentar no consiste en dar proposiciones sueltas. Se trata de una actividad. Si al margen ya de lo que se diga en el curso de la misma, no obstante, la argumentación también se revela como un asunto práctico, y si la argumentación depende de la presuposición de enunciados que afirmen ser ciertos o que posiblemente lo sean, entonces se deduce que deben existir normas intersubjetivamente significativas —aquellas que hacen de una acción una argumentación— que deben tener un estatuto cognitivo especial tal que éstas constituyan una precondition práctica de la verdad. Una vez más, esto es cierto *a priori* de una forma tal que nadie, tal y como pasaba con el empirista-positivista-emotivista que negaba la posibilidad de una ética racional y que declaraba la aceptación o negación de normas como un asunto arbitrario, podrá argumentar de ese modo sin acabar en una contradicción práctica. Porque al contrario de lo que se quisiera decir, éste tendría de hecho que presuponer las normas que subyacen a tal argumentación como válidas simplemente para poder decir algo.

Con este paso pierdo, de una vez por todas, la compañía de filósofos como Habermas y Apel.^[2] Pero, tal y como se hará evidente en unos instantes, eso quedaba expresamente implicado en el paso anterior. Que Habermas y Apel no pudiesen dar este paso se debe, creo, al hecho de que ellos también sufren, como muchos otros filósofos, de una ignorancia completa sobre la economía, y una correspondiente ceguera hacia el hecho de la escasez. El paso es simplemente este: reconocer que la argumentación es una forma de acción y que el hecho de que ésta no consista en sonidos aleatorios implica el reconocimiento de que una persona tenga control exclusivo sobre un recurso tan escaso como el de su propio cuerpo. Mientras haya argumentación, existe un reconocimiento mutuo sobre la propiedad ajena del propio cuerpo. Es este reconocimiento del control exclusivo sobre el propio cuerpo, que se

presupone en toda argumentación, lo que explica una característica única de la comunicación verbal; si bien es del todo posible decir que uno no está de acuerdo con algo, aún es posible estar de acuerdo sobre el hecho de que no se esté de acuerdo. Nuevamente, tal derecho de propiedad sobre el propio cuerpo debe estar justificado *a priori*, pues cualquiera que trate de justificar norma alguna tendrá que presuponer el derecho exclusivo a controlar su propio cuerpo como norma válida simplemente para poder decir «propongo tal y tal cosa». Además, cualquier persona que trate de disputar el derecho de propiedad sobre su cuerpo entraría en una contradicción práctica, pues argumentar de esta manera implicaría la aceptación de la propia norma en disputa. Éste ni siquiera podría abrir la boca si tuviese razón.

El argumento final amplía la idea de la propiedad privada como justificación, y justificación *a priori*, desde el mismísimo prototipo de bien escaso (el cuerpo de una persona) a otros bienes. Éste consiste en dos partes. Primero demostraré que la argumentación, y la justificación argumentativa de lo que sea, presupone no sólo el derecho al control exclusivo del propio cuerpo sino también el derecho a controlar otros recursos escasos, porque si nadie pudiese controlar nada más que su cuerpo, dejaríamos de existir y el problema de justificar normas —así como otros problemas humanos— simplemente no existirían. No vivimos sólo del aire; luego, sólo en virtud de este estar vivos, los derechos de propiedad sobre otras cosas deben presuponerse también válidos. Nadie que esté vivo podrá argumentar lo contrario.

La segunda parte del argumento demuestra que sólo la idea lockeana de establecer reivindicaciones de propiedad a través de la apropiación originaria representa un principio justo de adquisición de propiedad. La prueba emplea un simple *argumentum a contrario*: si una persona no adquiere el derecho al control exclusivo sobre otros bienes dados por la naturaleza mediante su propio trabajo, esto es, si otras personas, que no habían usado previamente esos bienes, tuviesen el derecho de disputar la reivindicación de propiedad del apropiador original, entonces esto sólo sería posible si uno adquiriese derechos de propiedad no a través del trabajo, es decir, estableciendo algún vínculo objetivo entre una persona particular y un recurso escaso en particular, sino mediante una declaración verbal. Esta solución —aparte del hecho obvio de que ni siquiera representaría solución alguna en un sentido puramente técnico al no proveer una base que nos permita decidir entre reivindicaciones rivales— es incompatible con el enfoque ya justificado relativo a los derechos de propiedad que toda persona tiene sobre su propio

cuerpo. Ya que si uno pudiese apropiarse de la propiedad de otros por decreto, esto implicaría que también sería posible simplemente declarar el cuerpo de otra persona como propio. No obstante, como hemos visto, decir que la propiedad se adquiere, no a través de la apropiación originaria, sino mediante una declaración implica una contradicción práctica: nadie puede decir y declarar nada salvo que éste asuma la validez de su derecho a usar su cuerpo simplemente por el mero hecho de que sin importar lo que diga, es él y nadie más quien se lo ha apropiado originariamente como su instrumento de decir cosas.

Con esto, mi justificación *a priori* de la institución de la propiedad privada está esencialmente completa. Sólo pueden hacer falta dos argumentos suplementarios para señalar por qué y dónde todas las demás propuestas éticas (permittedme llamarlas socialistas) son argumentativamente indefendibles.

Según la ética de la propiedad privada, los recursos escasos bajo el control exclusivo de sus propietarios están definidos en términos físicos, y *mutatis mutandis*, la agresión está definida como una invasión contra la integridad física de la propiedad de otra persona. Como se ha indicado, el efecto económico de esta provisión es el de maximizar los esfuerzos productivos relativos al valor. Una desviación popular de esto es la idea de definir la agresión como una invasión del valor o la integridad psíquica de la propiedad de otra persona. Esta idea se encuentra sobre la base del «principio de diferencia» de John Rawls que dice que toda desigualdad que exista debe de ser ventajosa para todos sin importar cómo se haya llegado a esas desigualdades,^[3] detrás de la afirmación de Robert Nozick de que una «agencia de protección dominante» tiene el derecho de limitar la competencia sin importar el hecho de que ésta actúe bien o mal, y tras su afirmación relacionada de que los «intercambios no productivos» donde una parte saldría mejor parada si la otra no existiese podrían ser prohibidos, otra vez, sin importar si ese intercambio involucra alguna agresión física o no.^[4]

Tales propuestas son absurdas e indefensibles. Mientras que cada persona sí puede tener un control sobre si sus acciones causan o no cambios en la integridad física de algo, el control sobre si nuestras acciones afectan o no al valor de la propiedad de alguien descansa en otras personas y sus evaluaciones. Uno tendría que poder interrogar y llegar a un acuerdo con la población mundial para asegurarse de que las acciones planeadas por uno no cambien las evaluaciones personales de otros respecto a sus respectivas propiedades. Todo el mundo estaría muerto antes de que esto pudiese

lograrse. Más aún, la idea de que el valor de la propiedad pueda ser defendido es argumentalmente indefendible, ya que para poder uno argumentar, debe presuponerse que tales acciones deban estar permitidas antes de llegar a algún acuerdo, pues si no fuera así, uno nunca podría argumentar tal cosa. Pero si uno pudiese, ello sólo sería posible debido a los límites objetivos inherentes a la propiedad, es decir, las fronteras que toda persona puede reconocer como tales por cuenta propia sin tener que acordar nada con nadie o consultar su sistema de valores o evaluaciones. Rawls y Nozick no podrían siquiera abrir la boca si ello fuese de otra manera. El mismísimo hecho de que la abran prueba que están equivocados.

La segunda desviación popular, igualmente absurda e indefendible, es esta: en vez de reconocer la importancia vital de la distinción antes-después al objeto de decidir entre reivindicaciones en disputa sobre la propiedad —tal y como hace la ética de la propiedad privada, asegurando que los esfuerzos productivos sean los mayores posibles en todo momento—, se afirma que, en esencia, la propiedad es irrelevante y que los que llegan después tienen tanto derecho como los que llegaron primero. Una vez más, con su idea de que los derechos de propiedad ya se encuentran presentes en las generaciones todavía por venir, unos tipos de interés justos sobre el ahorro y demás cosas por el estilo, Rawls también puede citarse como ejemplo. No obstante, si los que llegan después también tienen reivindicaciones legítimas de propiedad sobre las cosas, entonces, literalmente, nadie podría hacer nada con nada, ya que uno tendría que tener el consentimiento de todos los que vengan después para hacer lo que se quería hacer. Ni nosotros, ni nuestros ancestros, ni nuestra progenie pudimos, podemos o podremos sobrevivir si uno siguiese esta regla. No obstante, para que cualquier persona —pasada, presente o futura— pueda argumentar algo no cabe duda de que debe ser posible sobrevivir hoy. Más aún, para poder justificar esto —que conste que esos que se encuentren tras el «velo de ignorancia» rawlsiano tendrían que ser capaces de sobrevivir—, los derechos de propiedad no pueden ser concebidos como atemporales y sin especificar de forma independiente al número de personas a quien les afecte. En vez de eso, estos deben considerarse de forma obligada como originados a partir de una acción realizada en un momento dado del tiempo por individuos específicos que actúan. Si esto no fuera así, sería del todo imposible que nadie pudiera decir algo en ese momento del tiempo y que otra persona responda. Simplemente decir, pues, que la distinción antes-después pueda ser ignorada implica una contradicción, ya que el hecho de que uno pueda decir tal cosa

presupone la existencia de uno como unidad de toma de decisiones independiente en un momento dado del tiempo.

Por lo tanto, concluyo que toda ética socialista representa un fracaso absoluto. Sólo la institución de la propiedad privada, que también permite la máxima producción posible de riqueza, puede ser argumentativamente justificada, pues se trata de la precondition misma de la argumentación.

Sobre la justificación definitiva de la ética de la propiedad privada^[*]

Ludwig von Mises, en su obra maestra *Human Action*, presenta y explica el corpus entero de la teoría económica según éste se encuentra implícito y es deducible del entendimiento conceptual del significado de acción (además de ciertas asunciones generales explícitamente introducidas sobre la realidad empírica en la que la acción tiene lugar). Éste llama a este conocimiento conceptual el «axioma de la acción», y demuestra el sentido del que parte el significado de acción en la teoría económica, es decir, los valores, fines, medios, preferencias, beneficios, pérdidas y costes deben ser considerados como *a priori* del conocimiento. Estos no se derivan de las impresiones sensoriales sino de la reflexión (¡uno no ve acciones sino que interpreta ciertos fenómenos físicos como acciones!). Más importante aún, el axioma de la acción no puede ser invalidado en forma alguna por la experiencia, pues cualquier intento de hacerlo presupondrá la existencia de la acción misma y la comprensión por parte del actor de las categorías de la acción (¡experimentar algo es, a fin de cuentas, una acción intencional!).

Por lo tanto, al haber asentado la economía sobre una proposición cierta *a priori*, Mises puede afirmar haber provisto la base definitiva de la ciencia económica. Éste llama «praxeología» a una economía así formada a partir de la lógica de la acción con el objetivo de enfatizar el hecho de que sus proposiciones pueden probarse por virtud del indisputable axioma de la acción y de las igualmente indisputables leyes del razonamiento lógico (como la de identidad o la de no contradicción) —que son completamente independientes de cualquier prueba empírica (según el uso que se hace de éstas, por ejemplo, en física). No obstante, aunque su idea y construcción del edificio praxeológico le colocan entre los grandes de la tradición moderna occidental del racionalismo en su búsqueda por una base firme del saber,

Mises no piensa que sea posible validar otra de las afirmaciones de esta tradición: la afirmación de que exista una base para la ética. Según Mises no hay justificación definitiva para las proposiciones éticas en el mismo sentido que las hay para las económicas. La economía puede informarnos de si ciertos medios son o no apropiados para lograr ciertos fines, si bien esta clasificación de tales fines como justos o injustos no puede ser decidida por la economía o alguna otra ciencia. No hay justificación para elegir un fin u otro. En última instancia, qué fin se escoge es arbitrario desde un punto de vista científico y es un asunto meramente subjetivo, incapaz de justificación alguna más allá del hecho de que simplemente éste era deseado.

Muchos libertarios han seguido a Mises en este punto. Y como Mises, estos han abandonado la idea de una base racional para la ética. Tal y como hace él mismo, estos tratan de salvar todo lo posible de la proposición económica de que la ética libertaria de la propiedad privada produce un mayor estándar de vida general que cualquier otro; que la mayoría de la gente prefiere un mayor a un menor nivel de vida; y que por lo tanto, el libertarismo debería ser altamente popular. Pero en última instancia, tal y como Mises sabía, tales consideraciones sólo convencen a alguien de la idea libertaria si se acepta antes la meta «utilitaria» de la maximización general sobre la riqueza. Para aquellos que no compartan este objetivo, ésta carece de fuerza alguna. Por lo tanto, en el análisis final, el libertarismo se basa en poco más que un acto arbitrario de fe.

A continuación propondré un argumento que demuestra por qué esta posición es indefendible y por qué la ética de la propiedad privada del libertarismo de tendencia lockeana puede justificarse de una vez por todas. En efecto, este argumento apoya la posición de los derechos naturales del libertarismo defendida por ese otro maestro pensador del movimiento libertario moderno, Murray N. Rothbard —sobre todo en su *Ética de la libertad*. No obstante, el argumento que establece la justificación definitiva de la propiedad privada es diferente del que típicamente ofrece la tradición de los derechos naturales. En vez de esta tradición, es Mises y su idea de praxeología y prueba praxeológica quien nos da el modelo.

Demostraré que sólo la ética libertaria de la propiedad privada se puede justificar argumentativamente al depender ésta de la presuposición praxeológica de la argumentación en sí; y que es fácil demostrar cómo cualquier desviación ética no libertaria de este patrón atenta contra esta preferencia ya demostrada. Tal propuesta puede hacerse, por supuesto, pero su contenido proposicional contradiría la ética para la cual uno estaría

demostrando su preferencia por virtud del mismo acto comunicativo proposicional, es decir, al quedar ésta implicada en la argumentación como tal. Por ejemplo, uno puede decir «la gente es y siempre se mostrará *indiferente* en lo que respecta a tomar un camino y otro», pero esta proposición se vería refutada por el mero acto de enunciarla, que de hecho demuestra una *preferencia* subjetiva (de decir esto en vez de decir otra cosa o no decir nada en absoluto). De igual manera, las propuestas de las éticas no libertarias se ven falsadas por el mero hecho de proponerlas como tal.

Para alcanzar esta conclusión y para entender adecuadamente su importancia y fuerza lógica, hacen falta dos observaciones.

En primer lugar, debemos tener en cuenta que la pregunta de qué es justo o injusto —o incluso la cuestión de qué es una proposición válida y qué no lo es— sólo surge mientras yo sea, y otros sean, capaces de intercambios proposicionales, es decir, de argumentación. La cuestión no surge al encararnos con una piedra o un pez porque son incapaces de involucrarse en tales intercambios o de producir proposiciones que afirmen su validez. Pero si esto es así —y uno no puede negar que así sea sin contradecirse a sí mismo, uno no puede argumentar que no argumenta— luego toda propuesta ética, o cualquier otra que se haga, debe considerarse como afirmando su capacidad de ser validada mediante medios proposicionales o argumentativos. (Mises también, mientras formula proposiciones económicas, debemos asumir que afirma esto). De hecho, al producir cualquier proposición, abiertamente o como pensamiento interno, uno demuestra su preferencia por la necesidad de emplear medios argumentativos para convencerse a sí mismo o a otros de algo. Esto implica que no hay, por trivial que parezca, manera alguna de justificar nada salvo que la justificación se dé por medio de intercambios proposicionales y argumentos. Sin embargo, debe considerarse una derrota definitiva para la ética si uno pudiera demostrar que su contenido fuera lógicamente incompatible con la afirmación de que su validez sólo pueda establecerse por medios argumentativos. Demostrar tal incompatibilidad se traduciría en una prueba de imposibilidad, y tal prueba constituiría la derrota más letal posible en el reino intelectual.

En segundo lugar, debemos tener en cuenta que la argumentación no consiste en proposiciones sueltas sino que es una forma de acción que requiere del empleo de recursos escasos; y que los medios que una persona demuestra preferir para establecer intercambios proposicionales son los mismos que los de la propiedad privada. Uno no podría proponer nada, y nadie podría ser convencido de ninguna proposición por medios

argumentativos si no se presuponiese el derecho de una persona a hacer uso exclusivo de su cuerpo físico. Es este reconocimiento mutuo del control exclusivo sobre el cuerpo respectivo de cada cual el que explica el carácter distintivo de los intercambios proposicionales de que, aunque uno pueda no estar de acuerdo con lo que se ha dicho, es aún posible estar de acuerdo en que se da un desacuerdo. También es obvio que tal derecho de propiedad sobre el propio cuerpo debe poder estar justificado *a priori*, ya que cualquiera que intente justificar cualquier norma ya estaría presuponiendo el control exclusivo sobre su cuerpo como norma válida para poder decir «propongo tal y tal cosa». Cualquiera que dispute tal derecho entraría en una contradicción práctica, ya que argumentar tal cosa implicaría la aceptación de la misma norma que se estaba disputando.

Además, sería igualmente imposible sostener la argumentación durante un periodo de tiempo dado y confiar en la fuerza proposicional de los argumentos propios si a uno no se le permitiese apropiarse, además de su propio cuerpo, de otros recursos escasos mediante apropiación originaria (usándolos antes de que nadie más lo haga), y si tales medios, y los derechos exclusivos de control sobre los mismos, no estuviesen definidos en términos físicos y objetivos. Pues si nadie tuviese el derecho a controlar nada en absoluto salvo su propio cuerpo, todos dejaríamos de existir y el problema de justificar normas simplemente dejaría de estar presente. Por lo tanto, ya por el mero hecho de estar vivos, los derechos de propiedad sobre otras cosas deben presuponerse como válidos. Nadie que esté vivo podría argumentar lo contrario.

Más aún, si una persona no ha adquirido el derecho al control exclusivo de tales bienes mediante apropiación originaria, es decir, al establecer un vínculo objetivo entre una persona particular y un recurso escaso antes de que nadie más lo haya hecho, sino que en su lugar asumiésemos que los que llegan después tienen derechos de propiedad sobre los bienes, entonces nadie podría hacer nada con nada ya que uno tendría que pedir el consentimiento a todos los que lleguen después para hacer lo que se quería hacer. Ni nosotros, ni nuestros ancestros ni nuestra progenie pudieron, pueden o podrán sobrevivir si uno siguiera esta regla. Para que cualquier persona —pasada, presente o futura— pueda argumentar algo debe ser posible sobrevivir entonces y ahora, y para poder hacer esto, los derechos de propiedad no pueden ser considerados como algo atemporal y sin especificar con respecto del número de personas involucradas. En vez de eso, los derechos de propiedad deben considerarse como un resultado original en individuos

específicos que actúan en momentos específicos del tiempo. Si ello no fuera así, sería imposible para nadie decir algo en un momento dado y que otro responda. Simplemente decir que la regla primer-usuario-primer-propietario propuesta por la ética libertaria pueda ser ignorada o que ésta se encuentre injustificada implica una contradicción, ya que para que uno sea capaz de decir eso, uno debe presuponer la existencia propia como una unidad independiente de toma de decisiones en un punto dado del tiempo.

Finalmente, actuar y hacer proposiciones también sería imposible si las cosas adquiridas a través de la apropiación originaria no estuviesen definidas a partir de términos físicos y objetivos (y si, de forma correspondiente, la agresión no estuviese definida como una invasión de la integridad física de la propiedad de otra persona), sino a partir de valores y evaluaciones subjetivas. Aunque todo el mundo tiene un control sobre si sus acciones modifican o no la integridad física de las cosas, el control sobre si las acciones propias afectan al valor de la propiedad de alguien descansa en otras personas y sus evaluaciones. Uno tendría que interrogar y llegar a un acuerdo con la población mundial para asegurarse de que las acciones que uno pretende llevar a cabo no modifiquen las evaluaciones ajenas que se tienen respecto de su propiedad. No cabe duda de que acabaríamos todos muertos antes de que esto pueda lograrse. Más aún, la idea de que los valores de la propiedad deban protegerse es argumentalmente indefendible, ya que para argumentar tal cosa debe presuponerse que las acciones estén permitidas de forma anterior a cualquier acuerdo (si no, nadie podría realizar esta proposición). Si éstas se permiten, no obstante, esto sólo es posible porque hay límites objetivos que definen la propiedad, es decir, un perímetro que toda persona puede reconocer como tal por cuenta propia sin tener que acordar nada con nadie y su sistema de valores y evaluación personal.

Al estar vivo y formular cualquier proposición, uno demuestra que toda ética, salvo la ética libertaria de la propiedad privada, es inválida. Si esto no fuese así y los que lleguen después tuviesen derechos legítimos sobre cosas o si las cosas estuviesen definidas en términos subjetivos, nadie podría sobrevivir como una entidad independiente de toma de decisiones en un momento dado del tiempo. Por lo tanto, nadie podría realizar proposición alguna.

Esto concluye mi justificación sobre el *a priori* de la ética de la propiedad privada. Unos cuantos comentarios sobre el tema tratado antes, la relación que este resultado «praxeológico» del libertarismo tiene con la posición utilitarista y los derechos naturales, completarán esta discusión.

Sobre la posición utilitarista, esta prueba contiene su refutación definitiva. Demostraré que simplemente para poder proponer la posición utilitarista, la afirmación de que se requiere un control exclusivo sobre el cuerpo propio y los bienes por uno apropiados debe presuponerse como válida. Más específicamente, sobre el aspecto consecuencialista del libertarismo, esta prueba da cuenta de su imposibilidad praxeológica: la asignación de derechos de control exclusivo no puede depender de ciertas consecuencias. Uno nunca podría actuar y proponer nada salvo si los derechos de propiedad existiesen antes de sus consecuencias posteriores. Cualquier ética debe ser o «apriorística» o instantánea para poder hacer posible que uno pueda actuar aquí y ahora y proponer esto o aquello en vez de tener que dejar de actuar hasta después. Nadie que apoye una ética que espere por las consecuencias estaría vivo para decir nada si se tomase su consejo en serio. Además, dado que aún hay proponentes del utilitarismo, esto demuestra a través de sus acciones que su doctrina consecuencialista es y debe ser considerada como falsa. Actuar y hacer proposiciones requiere derechos de propiedad ahora y no esperar a que se asignen sólo después.

Sobre la posición de los derechos naturales, la prueba praxeológica, generalmente aceptada al compartir con ellos la posibilidad de una ética racional y totalmente acorde con las conclusiones alcanzadas por esta tradición (específicamente, por Murray N. Rothbard), tiene al menos dos ventajas distintivas. Una cosa que ha supuesto una disputa con la tradición de los derechos naturales es que el concepto de naturaleza humana es demasiado difuso para permitir derivar un conjunto determinado de normas de conducta. La aproximación praxeológica resuelve este problema al reconocer que no es el concepto amplio de naturaleza humana sino el más específico de los intercambios proposicionales y la argumentación el que debe servir como punto de partida para derivar una ética. Más aún, existe una justificación *a priori* para esta elección en tanto el problema de verdadero y falso, del bien y del mal, no surja de forma independiente a estos intercambios proposicionales. Nadie, pues, podría atacar tal punto de partida sin acabar en una contradicción. Finalmente, es la argumentación la que requiere del reconocimiento de la propiedad privada, lo que imposibilita la tarea praxeológica de tratar de poner en cuestión la validez formal de la propiedad privada.

En segundo lugar, está el salto lógico entre afirmaciones tipo «es» y «debería ser» que los proponentes de los derechos naturales no han logrado salvar correctamente —tan sólo han avanzado algunas críticas generales sobre

la validez última de la dicotomía hecho-valor. Aquí la prueba praxeológica del libertarismo tiene la ventaja de ofrecer una justificación libre de valores sobre la propiedad privada. Permanece en el reino de las afirmaciones de «es» y nunca intenta derivar un «debería» de un «es». La estructura del argumento es esta: (a) toda justificación es justificación proposicional —un enunciado cierto *a priori* del tipo «es»; (b) la argumentación presupone la propiedad sobre el cuerpo de uno y el principio de apropiación originaria —un enunciado cierto *a priori* del tipo «es»; y (c) entonces, ninguna desviación de esta ética puede ser argumentativamente justificada —un enunciado cierto *a priori* del tipo «es». La prueba también ofrece la clave para entender la naturaleza de la dicotomía hecho-valor: las afirmaciones tipo «debería» no pueden derivarse de afirmaciones del tipo «es». Éstas pertenecen a diferentes reinos lógicos. También queda claro, no obstante, que uno no puede afirmar que haya hechos y valores si no existiesen intercambios proposicionales, y que esta práctica de intercambios proposicionales por turnos presupone la aceptación de la ética de la propiedad privada como válida. En otras palabras, la cognición y la búsqueda de la verdad como tal tienen una base normativa, y la base normativa en la que la cognición y la verdad descansan reside en el reconocimiento de los derechos de propiedad privada.

Racionalismo austriaco en la era del declive del positivismo^[*]

I. RACIONALISMO Y RELATIVISMO EN LAS CIENCIAS NATURALES Y SOCIALES

El racionalismo filosófico afirma que el hombre es capaz de reconocer las bases últimas y principios del conocimiento. Éste admite que toda forma de conocimiento que se presuponga en los demás en lo tocante a toda demanda de conocimiento que se haga (que es lo que impide que ésta pueda ser disputada al tratarse de la precondition que permite disputar algo) se justifica o valida de una forma *a priori*. La ley de no contradicción es un ejemplo de tal conocimiento. Más aún, el racionalismo filosófico afirma que, basándonos en el reconocimiento de tales verdades definitivas, el hombre es capaz de desarrollar un progreso científico sistemático.

El relativismo niega la existencia de bases absolutas del conocimiento y la posibilidad del progreso científico.

Parece haber poca o ninguna evidencia que apoye al relativismo en las ciencias naturales. Es innegable que la historia de las ciencias naturales ha sido una de progreso continuo, y que el hombre ha logrado un dominio sobre la naturaleza que supera con creces al de épocas pasadas. Más aún, disciplinas tales como la lógica proposicional, la aritmética, la geometría euclídea, la mecánica racional (mecánica clásica sin gravitación) y la cronometría, todas ellas denominadas «protofísica», sirven como perfectos ejemplos de la idea racionalista sobre la fundamentación última del saber. La lógica y la protofísica se deben suponer si uno quiere decir algo con sentido, o si uno quiere hacer cualquier medida empírica del espacio, tiempo o material alguno y, por lo tanto, no pueden ser invalidadas por experiencias o medidas humanas. (La geometría euclídea, por ejemplo, no puede decirse que haya

sido falsada por la teoría de la relatividad porque el establecimiento de la teoría de la relatividad presupone la validez de la geometría euclídea en la construcción de los instrumentos de medida).

Al contrario, de forma acorde a las demandas del racionalismo, parece que es precisamente el estatuto de la lógica y la protofísica como teorías totalmente justificadas *a priori* el que hace posible el progreso científico sistemático en las ciencias naturales.^[1]

Esta visión de las ciencias naturales y su desarrollo ha sido criticada con la llegada del célebre libro de Thomas Kuhn *La estructura de las revoluciones científicas*.^[2] Al hilo de un análisis detallado realizado sobre ciertos episodios centrales en la historia de las ciencias naturales empíricas, Kuhn desafía la idea de que el progreso en el desarrollo científico pueda ser descrito como un avance gradual hacia la verdad a través de una serie de conjeturas hipotéticas, experimentos cruciales y la eliminación de teorías que han sido falsadas de forma experimental, y que son asumidas por las sucesivas generaciones que acaban sabiendo más que la anterior. En vez de eso, según Kuhn todo ello ha surgido al amparo de un proceso no acumulativo, no teleológico. Diferentes «paradigmas» o visiones fundamentales de la esencia de la naturaleza se han venido siguiendo y suplantado unos a otros como ortodoxias temporales, siendo cada paradigma inmune a, e irrefutable por, la experiencia, y diferentes paradigmas eran inconmensurables entre sí. Los cambios de paradigmas no estaban motivados por experiencias incontrovertibles sino que eran parecidos a conversiones religiosas. Los viejos paradigmas morían cuando los científicos que los promovían morían; y los nuevos tomaban su lugar según las nuevas generaciones de científicos, infectados por la fiebre de la conversión, crecían con cada generación ganando conocimiento de la adopción de un nuevo credo así como perdiéndolo al haber abandonado el paradigma de generaciones pasadas.

¿Exige el trabajo de Kuhn, pues, de una revisión de la interpretación racionalista de las ciencias naturales a la par que representa una defensa del relativismo? Mientras que Kuhn parece inclinado a decirlo, y mientras otros, entre ellos Paul Feyerabend, han incluso radicalizado las aspiraciones relativistas de Kuhn en un «anarquismo metodológico» que parte del grito de batalla «todo vale»,^[3] no puede haber demasiadas dudas de que ni Kuhn, Feyerabend o algún otro haya persuadido con éxito al público general al margen de esos que se refugian en torres de marfil para que acepten un modelo relativista de las ciencias naturales. Tanto ahora como antes, el

público general está convencido de la visión racionalista, y por buenas razones.

Esto no es decir que no haya cierta verdad parcial contenida en las, en ocasiones fascinantes, investigaciones de Kuhn y Feyerabend. Es ciertamente verdad, y notorio, que las pérdidas de conocimiento pueden ocurrir incluso en las ciencias naturales, y que es, por lo tanto, provechoso estudiar no sólo las publicaciones más recientes de nuestro campo sino también los escritos de autores pasados y olvidados. También es cierto que motivos como el poder, el prestigio, el dinero, la animosidad y la amistad no desaparecen cuando la gente se da al estudio de la naturaleza. (¿Quién, por ejemplo, abandonaría una teoría a cuyo desarrollo ha dedicado el trabajo de toda su vida tan sólo porque el mundo está cambiando en función de otro paradigma incompatible?). De hecho, como economista uno puede ir más allá y admitir la posibilidad de que se dé una regresión científica: un proceso de consumo de capital seguido de patrones de vida cada vez más bajos, donde la población se reduzca y se acabe con la desintegración de los mercados y la división del trabajo, como ha ocurrido en ocasiones en la historia humana, resultaría de forma inevitable en una disminución del conocimiento del hombre sobre la naturaleza.

Pero incluso con todo esto dicho, ello no afecta en lo más mínimo a las afirmaciones del racionalismo. El relativismo de Kuhn y Feyerabend no puede extenderse a la lógica y la profísica. Si uno quiere realizar una proposición con significado o hacer una medida, «todo» vale *no vale*. Tales disciplinas, que de forma incidental han permanecido fuera de las consideraciones de Kuhn y Feyerabend, son *absolutamente* indispensables para *cualquier* ciencia empírica natural (y no sólo meros paradigmas irrefutables capaces de ser sustituidos por otros que sean inconmensurables). No obstante, una vez tenemos esto en cuenta, y tras haber asumido que la capacidad de realizar proposiciones, contar, construir instrumentos de medida y de medir en sí (funciones todas ellas que hacen posible las ciencias empíricas) son actividades que persiguen un fin, se hace evidente que los paradigmas de las ciencias naturales deben ser concebidos como medios hacia un fin humano universal e indispensable, y que estos deben ser conmensurables en lo que a su eficiencia para lograr este fin respecta.^[4]

La impresión relativista del desarrollo de las ciencias empíricas naturales que Kuhn y Feyerabend intentan transmitir puede retrotraerse al hecho de que ambos malinterpretan las teorías científicas como meros sistemas de proposiciones verbales y su ignorancia sistemática sobre la forma que éstas tienen de surgir a partir de la acción. Al considerar las teorías como algo

totalmente ajeno a la acción no sólo se inmuniza a las mismas, sino que dos teorías rivales cualesquiera cuyos términos respectivos no puedan ser reducidos y definidos entre sí serán lo suficientemente inconmensurables como para excluir cualquier elección racional posible entre ellas. No obstante, esto no afecta a la refutabilidad de cualquiera de las teorías, o a la conmensurabilidad de paradigmas rivales, si se las sitúa en el nivel totalmente diferente de aplicarlas a la realidad de la acción, de usarlas como instrumentos para lograr un propósito práctico. En tanto que meras palabras, los paradigmas podrán ser irrefutables e inconmensurables, pero en la práctica no pueden serlo. De hecho, uno no puede afirmar que cualquier paradigma dado sea irrefutable o que dos paradigmas dados sean inconmensurables, y en qué medida, salvo si uno presupone un marco categórico común que pueda servir como base para tal comparación. Es esta refutabilidad *práctica* y conmensurabilidad de los paradigmas de las ciencias empíricas naturales la que explica la posibilidad del progreso tecnológico.

Al ignorar sistemáticamente el hecho de que las teorías y las observaciones teóricamente interpretadas son las de un actor, construidas y diseñadas para actuar con éxito, Kuhn y Feyerabend se han desprovisto del mismísimo criterio contra el que todo conocimiento concerniente a la naturaleza se pone a prueba y sopesa de forma continuada: el criterio de lograr un fin con éxito al aplicar el conocimiento en una situación dada, o no lograrlo. Sin el criterio del éxito instrumental, el relativismo sería inevitable. Pero en cada una de nuestras acciones de cara a la naturaleza, confirmamos la afirmación racionalista de que uno puede identificar un rango de aplicaciones para un cierto conocimiento teórico y probarlo para ver si es exitoso en ese rango y, por lo tanto, las teorías rivales deben ser consideradas conmensurables en lo que a rangos de aplicación y éxito se refiere. No es concebible una situación en la que sea racional desechar una herramienta intelectual que se haya probado exitosa una vez en un rango de aplicaciones si no hay una herramienta mejor. Pero si hay una herramienta superior, por ejemplo, una teoría o paradigma que permita a uno alcanzar un fin que no podría ser alcanzado con igual éxito al aplicar otra teoría incompatible, sería racional para el actor no adoptarla. No cabe duda de que tal comportamiento irracional es empíricamente posible. No obstante, quien lo eligiese tendría que pagar un precio por hacerlo. Perdería la habilidad de lograr objetivos que de otra manera podría haber logrado, y se habría aislado de todo contexto social que pudiera ofrecer razones socio-psicológicas para no adoptarla. Nadie capaz de distinguir entre acciones exitosas y fracasadas elegiría jamás pagar tal

precio. Es esto lo que explica la inaceptabilidad de una visión relativista de las ciencias sociales y la posibilidad del progreso continuo y observable — aunque a veces por razones sociopsicológicas, algo errático— del hombre en su dominio de la naturaleza, que Kuhn y Feyerabend declararían inexistente, aunque ello mientras parezca estar enfrente de sus ojos.^[5]

La situación es muy diferente si uno pasa de las ciencias naturales a las sociales. Aquí las afirmaciones racionalistas parecen encontrar mucho menos apoyo, y el relativismo ha ganado gran aceptación.^[6]

De entre todos los indicadores citados en apoyo del relativismo, hay que señalar la observación de que no hay nada en el desarrollo de las ciencias sociales que se parezca al progreso que se ha logrado en las ciencias naturales. Aunque nuestros poderes predictivos e instrumentales de control sobre la naturaleza se han incrementado drásticamente desde los tiempos de Platón y Aristóteles, el desarrollo de las ciencias sociales empíricas ha estado caracterizado por su inmovilismo. A pesar de la disponibilidad de todo tipo de equipamientos técnicos, como los ordenadores de alta velocidad, parece que no estamos hoy en mejor disposición de predecir eventos sociales o planear cambios sociales que Platón o Aristóteles en sus días. (Uno podría decir que incluso admitiendo la validez de estas observaciones, la conclusión relativista a la que supuestamente nos conduce no se deduce directamente. Ésta sólo se deduce si se presupone que los criterios para el progreso en las ciencias sociales son idénticos a los de las ciencias naturales. Los proponentes del relativismo social dan esto por sentado, pero no es obvio por qué debería ser así. Al contrario, en las ciencias naturales, el objeto de conocimiento [la naturaleza] y el sujeto de este conocimiento [el actor] son entidades separadas. En las ciencias sociales, por otro lado, los objetos de conocimiento e investigación son también conocedores e investigadores. A la luz de esta diferencia categórica, parece de todo menos claro por qué la metodología apropiada para las ciencias naturales y sociales pueda posiblemente ser la misma. De hecho, no es sorprendente que cuando intentamos predecir futuros indicadores de predicción, o se trate de controlar instrumentalmente los controladores instrumentales, ¡no *pueda* haber ningún progreso sistemático del tipo observado en las ciencias naturales!).^[7]

Más aún, como los proponentes del relativismo normalmente señalan, aparentemente no hay análogo en las ciencias sociales con respecto al rol jugado por la lógica y la profísica como bases apriorísticas de las ciencias empíricas naturales. La afirmación racionalista, asociada en particular con la tradición de la «ley natural», de que tal análogo puede ser provisto por la

economía y la ética,^[8] ha sido, o bien olvidada y desaparecida de la conciencia pública, o directamente rechazada: la economía, se dice, es una ciencia empírica como la física, con el objetivo de producir un conocimiento de tipo predictivo, pero a diferencia de la física ésta no logra los objetivos prometidos. En lo que a la observación de que existen sociedades prósperas y pobres respecta, que parece que da pie a explicaciones económicas —aunque no para las explicaciones del tipo que dan los físicos—, los proponentes del relativismo social mantienen que tales diferencias no tienen una razón *económica* de ser sino que son debidas a los diferentes grados del conocimiento *tecnológico*. Las sociedades ricas son ricas debido a su avanzado estado tecnológico; la pobreza es debida a una falta de saber hacer de tipo científico-natural. Dos objeciones a esta idea parecen obvias: (1) La descripción de los hechos es falsa. ¿No envían los países pobres a sus futuros ingenieros y científicos en grandes cantidades a las universidades de los países avanzados, y no ganan estos pues acceso al *mismo* conocimiento a su vuelta? (2) Aún más importante, el saber hacer tecnológico sólo puede tener un impacto material si se utiliza. No obstante, para hacer esto, debe haber ahorro e inversión. No es la disponibilidad de conocimiento técnico o científico el que impone límites a la prosperidad de una sociedad; en vez de eso, es la cantidad de ahorro e inversión la que impone límites en la explotación del conocimiento disponible, y el progreso científico, como cualquier otra actividad de investigación, debe ser sustentado por el ahorro. Por lo tanto, al contrario de lo que las ideas relativistas dicen, ¡la economía sí que parece tener que ver con la prosperidad y la pobreza a fin de cuentas!^[9]

La ética, se afirma, no ofrece más que apoyo al relativismo, pues ¿no prueba el hecho de que existan diferencias de opinión en el campo de la política contemporánea el caso de la ética relativista de forma conclusiva? ¿No añade la antropología social, el estudio de sociedades como los isleños de Fiyi o los nativos de Nueva Guinea, por ejemplo, más evidencia en apoyo de las conclusiones relativistas? Hay instituciones como el canibalismo o la esclavitud que un relativista podría verse forzado a defender. No obstante, según los relativistas éticos, considerar tales prácticas como contra-evidencia es el resultado de un equívoco. El problema con estas instituciones no es que invaliden el relativismo sino que las sociedades que los adoptan están aún bajo el hechizo del racionalismo social. Es decir, estos aún creen de forma equivocada en la fundamentación última de la ética. El relativismo ético, sus proponentes afirman, elimina este tipo de prácticas intolerables e implica una pluralidad de valores. (¿Pero no es obvio que esta doctrina es falaz? Sin una

base absoluta, *a priori*, el pluralismo de valores *per se* es otra ideología sin fundamento, y por lo tanto, se carece de base para elegirla por encima de otras. Sólo podremos aceptar el pluralismo de valores si se dan razones *a priori* válidas que aseguren que el pluralismo protegerá la tolerancia y que rechazará el canibalismo y la esclavitud en tanto que prácticas sociales aceptables).^[10]

II. EL POSITIVISMO Y LA DESTRUCCIÓN DE LA ÉTICA Y LA ECONOMÍA

Ninguna otra doctrina filosófica en tiempos modernos ha contribuido más a la expansión del relativismo que el positivismo. Anclado en la tradición del empirismo clásico de Locke y Hume, emergió primero en Viena con el cambio de siglo y se estableció después, en particular con la emigración de sus líderes intelectuales a los EE UU durante los años 30, como el credo filosófico dominante del mundo occidental.^[11]

Aunque los postulados básicos del positivismo conllevan una negación de las afirmaciones del racionalismo en lo que respecta a su aplicación en los ámbitos social y natural, su impacto ha sido particularmente más fuerte en el segundo. No puede haber la más mínima duda de que las ciencias naturales, e incluso la lógica y la protofísica, han sufrido también la influencia del positivismo.^[12] No obstante, por las razones ya mencionadas, expulsar al racionalismo de este campo sería extremadamente difícil. Adoptar un punto de vista relativista sería en última instancia como abandonar los medios intelectuales que nos permiten lidiar exitosamente con la naturaleza, y nadie capaz de distinguir entre el éxito y el error posee un interés en especial por pagar tal precio. En las ciencias sociales es diferente. Aunque hasta ahora una defensa puramente intelectual del relativismo social apenas ha aparecido tan sólida como la de las ciencias naturales, y aunque demostraré en lo que sigue que éste carece de toda base, adoptar y promover el relativismo en las ciencias sociales carece del sentido derrotista que posee en las ciencias naturales. Si uno fuese a negar la existencia de leyes absolutas de la economía y/o éticas y la posibilidad del progreso social, con ello también habrá que pagar un precio. No obstante, este precio no tendría por qué pagarse de una forma directa, y no por la persona que adoptó y actuó a partir de este enfoque. En vez de eso, el que lo adopte podría externalizar los costes de sus ideas en otros; en la medida en que el relativismo pueda servir como medio para

incrementar el bienestar propio a costa de reducir el de los demás, los individualistas podrían tener un interés en promover el relativismo social.^[13]

Es esto lo que explica por qué la influencia del positivismo se ha hecho sentir en las ciencias sociales en particular. Independientemente de si esto ha sido intención de los positivistas o no, su mensaje filosófico fue rápidamente reconocido por los poderes fácticos como una poderosa arma ideológica en la búsqueda de su propio objetivo de incrementar su control sobre los demás y de enriquecerse a costa de otros. De esta manera, se apoyó desde el elogio al movimiento positivista, que por turno devolvió el favor destruyendo la economía y la ética en particular en tanto que bastiones tradicionales del racionalismo social y erradicando de la conciencia pública un vasto campo de conocimiento que una vez constituía una parte aparentemente permanente del legado cultural del pensamiento y civilización occidental.^[14]

El más básico y fundamental de todos los principios del positivismo es este: el conocimiento sobre la realidad, o *empírico*, debe ser verificable o al menos falsable por la experiencia; que la idea de experiencia es modificable, o, expresado de otro modo, que no hay nada en la realidad que sea cierto *a priori*; que toda proposición cierta *a priori* no representa más que un enunciado *analítico* sin más contenido empírico que el de tratarse de verdades convencionales que sólo dan una información tautológica sobre el uso de símbolos y sus reglas de transformación; que toda afirmación es o empírica o analítica, pero nunca ambas; y por tanto, las afirmaciones normativas, porque no son ni empíricas ni analíticas, no pueden legítimamente pretender ser verdad, sino que deben ser consideradas meras expresiones de emociones, diciendo, en efecto, no más que «uf» o «brrr».^[15]

El segundo principio del positivismo formula la extensión o aplicación del primero al problema de la explicación científica. Según el positivismo, para explicar un fenómeno real debemos formular una afirmación del tipo «si A, entonces B», o si las variables permiten una medida cuantitativa, «si un incremento (o decremento) en A, entonces un incremento (o decremento) en B». En tanto que afirmación que se refiere a la realidad (con A y B siendo fenómenos reales, esto es), su validez nunca podrá ser establecida con certeza examinando sólo la proposición o cualquier otra proposición desde la cual se pueda deducir lógicamente la que se cuestiona, sino que ésta siempre tendrá un carácter hipotético y será dependiente del resultado de experiencias futuras que no pueden conocerse de antemano. Si la experiencia confirma una explicación hipotética, es decir, si uno observa una instancia donde B se deduce de A como se predijo, esto no probaría que la hipótesis sea verdadera,

dado que A y B son términos generales y abstractos («universales», en oposición a «nombres propios») que se refieren a fenómenos o eventos de los que hay (o *podría* haber, en principio) un número indefinido de instancias, y por tanto experiencias posteriores podrían falsarlo. Y si una experiencia falsa una hipótesis, es decir, si uno observa una instancia de A en donde no se sigue B, esto tampoco sería decisivo, ya que sería posible que los fenómenos hipotéticamente relacionados estuviesen de hecho conectados y que alguna otra circunstancia o variable que no se ha tenido en cuenta o podido controlar haya evitado que la relación hipotetizada se observe. Una falsación sólo probaría que la hipótesis particular bajo análisis no era completamente correcta tal cual se planteó y que necesita refinamiento, alguna especificación de variables adicionales que uno tendría que controlar para poder observar la relación hipotetizada entre A y B. No obstante, una falsación nunca probará de una vez por todas que una relación entre algunos fenómenos dados no existe.^[16]

Finalmente, el positivismo afirma que estos dos principios relacionados se aplican universalmente a todo campo de conocimiento (la tesis de «la unidad de la ciencia»): no existe un conocimiento *a priori* ni de la naturaleza ni de la realidad social de las acciones humanas; y la estructura general de las explicaciones científicas es la misma sin importar el tema bajo estudio.^[17]

Asumiendo por el momento que esta doctrina es correcta, es fácil reconocer sus implicaciones relativistas. La ética no es una disciplina cognitiva. Cualquier afirmación normativa tiene la misma base que las demás: ninguna. Pero entonces ¿qué hay de malo en que todo el mundo trate de imponer a los demás lo que uno desee? Ciertamente nada. Todo está permitido. La ética se reduce a la cuestión «¿Qué puedo hacer sin represalias?». ¡Qué mejor mensaje podría haber para aquellos en el poder: para el rey caníbal, para el esclavista, o para los presidentes! Se trata de lo que todos quieren oír: la verdad está siempre del lado del más fuerte.

De forma similar, sus proponentes deben estar encantados con el mensaje del positivismo sobre las ciencias positivas. En las ciencias naturales, la doctrina positivista es relativamente inocua. Disciplinas como la lógica y la profísica, cuyas proposiciones son generalmente consideradas como verdades *a priori* (no falsables por la experiencia), son interpretadas por los positivistas como carentes de todo conocimiento «real», como meros formalismos sin valor empírico. Esta visión ha ayudado a legitimar y ahondar en la degeneración de partes de la lógica y la matemática en juegos simbólicos carentes de significado, de los que el público en general ha

permanecido la mayor parte ignorante debido a la naturaleza arcana del asunto.^[18] Sin embargo, ello no ha cambiado, ni podría haberlo hecho, el hecho de que al menos algunas proposiciones de la lógica y las matemáticas sirvan de base para las ciencias naturales empíricas y, por tanto, sean tratadas como poseedoras de información empírica, aunque de un tipo no hipotético.^[19] Tampoco hace daño la visión positivista de las ciencias empíricas naturales, como la física. Su metodología, según la cual uno nunca puede establecer que una relación hipotetizada entre dos o más variables existe o no, ofrece la posibilidad de que uno se aferre a sus hipótesis a pesar de incontables experiencias falsas, ya que uno siempre podrá culpar una variable previamente no tenida en cuenta de los fallos propios de predicción. No obstante, como se ha explicado arriba, nadie que intente producir un evento físico preferiría encontrar excusas para no lograr este objetivo en vez de alcanzarlo realmente porque él tendría que pagar el precio por su obstinación.

En el reino de las ciencias sociales, no obstante, donde los costes de las acciones de uno pueden ser externalizados a los demás, la posibilidad de inmunizarse frente a la falsación ofrece oportunidades a aquellos que están en el poder.

Consideremos algunas proposiciones económicas típicas: cuando un intercambio no es voluntario sino coercitivo, como un robo o los impuestos, una parte se beneficia a expensas de la otra. O: cuando se imponen leyes de salario mínimo que requieren que los salarios sean mayores que los salarios existentes de mercado, resultará desempleo involuntario. O: cuando aumenta la masa monetaria siendo la demanda de dinero constante, se depreciará el poder adquisitivo de la moneda. O: cualquier oferta de dinero es «óptima» tal que ningún incremento de la masa monetaria puede mejorar las condiciones generales de vida (aunque puede tener efectos redistributivos). O: la propiedad pública de todos los medios de producción dificulta la contabilidad sobre los costes, y por lo tanto, conduce a una menor producción en cuanto a las expectativas del consumidor. O: los impuestos sobre los productores de ingresos aumentan su tasa de preferencia temporal efectiva y por tanto conducen a una menor producción de bienes. Aparentemente estas proposiciones contienen conocimiento sobre la realidad, pero no parecen ser falsables sino ciertas por definición.^[20] No obstante, según el positivismo esto no puede ser así. Si dicen ser afirmaciones empíricamente significativas, deben ser hipótesis sujetas a confirmación empírica o falsación. Uno puede formular el opuesto de las proposiciones citadas sin afirmar que puedan ser reconocidas desde el principio, *a priori*, como falsas (y carentes de sentido).

La experiencia tendría que decidir el asunto. Por lo tanto, al asumir la doctrina positivista, el ladrón, recaudador, sindicalista o la Junta de la Reserva Federal actuarían legítimamente, desde un punto de vista científico, al afirmar que los impuestos benefician a los contribuyentes y aumentan la producción, que las leyes de salario mínimo aumentan el empleo y que la creación de papel moneda genera prosperidad. Como buen positivista, uno tendría que admitir que éstas también son meras hipótesis. Estimando que los efectos serán positivos, no obstante, ciertamente se deberían intentar y probar. A fin de cuentas, siempre se puede pedir de uno que no cierre los ojos frente a nuevas experiencias y que se mantenga lo suficientemente flexible como para modificar sus propias opiniones cuando los resultados desmientan tales posturas. No obstante, si el resultado no es el hipotetizado, y los robados o contribuyentes no parecen beneficiarse, el empleo realmente decrece u ocurren ciclos económicos en vez de prosperidad generalizada, la posibilidad de inmunizar las hipótesis de uno se convierten en una opción irresistiblemente tentadora. ¿Por qué habría el ladrón, el recaudador o la Junta de la Reserva Federal de renunciar a decir que las contradicciones aparentes observadas en la realidad surgen a partir del efecto negativo por parte de variables no observadas y que éstas desaparecerán con el tiempo una vez se puedan controlar todas las circunstancias, lo cual acabará demostrando como verdadero el caso contrario, revelando así la verdadera relación entre impuestos, leyes de salario mínimo, la creación de dinero y prosperidad en general?

De hecho, de forma independiente al tipo de evidencia empírica que uno quiera presentar a favor de estas hipótesis, en cuanto uno adopta el positivismo y rechaza la idea de formular su defensa partiendo de *principios* a favor o en contra de alguna de ellas, el argumento del ladrón o el recaudador se libra del peso implacable de la crítica, pues cualquier fallo puede adscribirse a una variable aún no controlada. Ni siquiera la situación más perfectamente controlada podría cambiar esta situación. Porque nunca sería posible controlar todas las variables que pudieran concebiblemente influenciar la variable a ser explicada o el resultado a ser producido. En la práctica, esto implicaría controlar todo el universo, y en teoría nadie sabe siquiera cuáles *son* todas las variables que componen este universo. Da igual qué acusaciones se monten contra el ladrón, el recaudador o la Junta de la Reserva Federal, dentro de los límites de la metodología positivista siempre podrán preservar y rescatar el «nudo central» de su «programa de investigación» tal y como el neo-popperiano positivista Lakatos diría. La

experiencia sólo nos dice que un experimento particular no alcanzó su objetivo, pero nunca nos dirá si uno ligeramente diferente producirá resultados diferentes, o si es posible alcanzar el objetivo de generar prosperidad generalizada mediante el robo, los impuestos o la creación de papel moneda.

La actitud hacia la economía positivista que el positivismo alimenta y que se ha convertido en característica de las élites del poder contemporáneo y sus guardaespaldas intelectuales es la del ingeniero social relativista cuyo lema es «No podemos saber con certeza que algo sea imposible en el mundo social y no existe experimento alguno que no sea digno de ser probado mientras uno mantenga una mente abierta».^[21]

El hecho de que el positivismo apoye la forma de pensar del relativismo social no implica que éste sea erróneo. No obstante, resulta apropiado sospechar de su validez. El hecho de que no existan patrones éticos o racionales en absoluto, o que literalmente «todo valga», no es algo que resulte de por sí evidente. Tampoco parece muy plausible que la economía sólo sea un juego simbólico que carece de todo valor empírico (un sistema de proposiciones analíticas), o que sea un conjunto de predicciones hipotéticas, empíricamente falsables a partir de la acción y las interacciones humanas. En el primer caso, la economía no vendría a ser más que una pérdida de tiempo, y en el segundo, ésta se vería impotente y, por lo tanto, irrelevante (como mucho, eso implicaría que un panadero de la antigua Atenas pudo haber predicho el comportamiento de sus iguales *¡mejor y con un mayor grado de confianza* que el de su homólogo moderno!). No obstante, las proposiciones económicas como las mencionadas más arriba no parecen ser carentes de significado o irrelevantes. De hecho, a la luz de las implicaciones útiles del positivismo para aquellos en el poder, podemos sospechar que el positivismo pueda aceptarse incluso en el caso de que fuera falso, y que continuará siéndolo incluso si sus falsedades se exponen —como ciertamente se ha hecho.

Es fácil demostrar la falsedad de todas y cada una de las tres premisas interrelacionadas del positivismo.^[22]

Sobre la supuestamente exhaustiva clasificación positivista de proposiciones analíticas, empíricas y emotivas uno se debe preguntar: ¿cuál, entonces, es el estatuto de este mismo axioma? O bien se trata de una proposición analítica o empírica, o bien se trata de una expresión que expresa emociones. Si se toma como analítica, entonces es mera palabrería verbal, y no dice nada sobre la realidad, sino que sólo define sonidos. Por lo tanto, uno

tendría simplemente que encogerse de hombros y responder «¿Y qué?». La misma respuesta sería apropiada si el argumento positivista se tomara como una proposición empírica. Si este fuera el caso, tendríamos que admitir la posibilidad de que el enunciado mismo fuera erróneo y saber el criterio a emplear para decidir su valor de verdad. Más decisivamente, en tanto que proposición empírica ésta sólo puede relatar un hecho histórico y, por lo tanto, ser totalmente irrelevante para determinar si sería o no posible producir proposiciones empíricas y no falsables, o normativas, pero no emotivas. Finalmente, si se asume que la línea de razonamiento positivista descansa en las emociones, entonces según su propia doctrina es cognitivamente carente de significado, no contendría ninguna verdad en absoluto, y uno no tendría que prestarle más atención que a un perro ladrando.

Por tanto, uno debe concluir desde el principio que el positivismo es un fracaso absoluto. Éste no prueba que no pueda haber una ética racional. Tampoco puede ser considerado una epistemología, una teoría justificable del conocimiento. Porque si lo fuera, entonces la premisa más básica del positivismo tendría que ser una afirmación sintética *a priori* (empírica, pero infalsable), cuya existencia el positivismo niega. Por tanto, uno habría aterrizado en el campo del racionalismo social.

De igual manera, la afirmación positivista de que toda explicación científica es hipotética es contraproducente (ya que ¿cuál es el estatuto de esta explicación?).^[23] Para ver esto, asumamos que una explicación sobre dos o más eventos se ha encontrado válida para uno de los rangos, y que entonces se aplica a un segundo rango de eventos con el objeto de someterla a más pruebas empíricas. Ahora uno debe preguntarse: ¿cuál es la presuposición que debe hacerse para relacionar la segunda experiencia con la primera y decir que la corrobora o que la falsea? Si en el segundo rango de aplicación las observaciones de la primera se repiten, esto parecería ser una confirmación, y si no, una falsación. Claramente, la metodología positivista asume que esto es obvio. Pero esto no es verdad. Este tipo de experiencias sólo nos permiten clasificar dos o más observaciones sobre una secuencia temporal de dos o más tipos de eventos de forma «neutral» como una «repetición» o una «no repetición». Una repetición neutral sólo se convierte en una confirmación «positiva» y una no repetición en una falsación «negativa» si de forma independiente de lo que se haya descubierto mediante la experiencia, se asume que hay causas constantes e invariantes en el tiempo. Si, por el contrario, uno asume que las causas en el curso del tiempo unas veces puedan operar de una manera y otras veces de otra, entonces esas ocurrencias

repetitivas o no repetitivas simplemente son y seguirán siendo experiencias neutralmente registradas sin relación mutua. Éstas no se encontrarán relacionadas de manera lógica y no podrán falsarse entre sí. Aquí se da un tipo y otro de experiencia, pero de ahí no se puede deducir que se trate de la misma o que ésta sea diferente.

Por lo tanto, la presuposición para poder decir «queda falsado» o «confirmado» descansa en el principio de constancia: la convicción de que los fenómenos observables están en principio determinados por causas que son constantes e invariantes en el tiempo por su manera de operar. Sólo si se asume el principio de constancia como válido se podrá decir que hay algo erróneo con la hipótesis original cuando no se logre reproducir con éxito un experimento dado; y sólo entonces puede una reproducción exitosa ser interpretada como confirmación de algo. Obviamente, el principio de constancia no está en sí mismo basado o derivado de la experiencia. No sólo no hay un vínculo observable que conecte eventos, sino que incluso si existiese tal vínculo, la experiencia no podría revelar si es o no invariante en el tiempo. Este principio tampoco puede ser refutado por la experiencia, ya que cualquier evento que pueda parecer refutarlo (como un error al duplicar algún resultado) puede ser interpretado desde el principio como si la experiencia hubiese mostrado meramente que un tipo *particular* de evento no era la causa de otro. No obstante, en la medida en que la experiencia no excluye la posibilidad de que se descubra *otro* conjunto de eventos que en verdad sean invariables por su manera de operar en el tiempo, la validez del principio de constancia no puede ser refutada.

No obstante, aunque no se haya derivado de (ni sea refutable por) la experiencia, el principio de constancia no representa más que la presuposición lógicamente necesaria para que las experiencias puedan considerarse confirmantes o falsantes entre sí (en contraste con experiencias aisladas lógicamente inconexas). Por lo tanto, ya que el positivismo asume la existencia de tales experiencias lógicamente relacionadas, debe concluirse que también asume la existencia de un conocimiento no hipotético sobre la realidad. Éste debe asumir que haya de hecho causas invariantes operando, y debe asumir que este es el caso aunque la experiencia no pueda probarlo o refutarlo de forma alguna. Una vez más, el positivismo resulta ser una filosofía inconsistente y contradictoria. Existen explicaciones no hipotéticas de cosas reales.

Finalmente (llegados a este punto, y no de forma sorprendentemente), la tesis positivista de la unidad de la ciencia resulta ser contradictoria. Los

positivistas afirman que las acciones, como cualquier otro fenómeno, pueden y deben ser explicadas mediante hipótesis que pueden ser confirmadas o refutadas por la experiencia. Si este fuese el caso, entonces —al contrario de su propia doctrina de que no puede haber conocimiento *a priori* sobre la realidad— el positivismo se vería forzado a asumir que con respecto a las acciones existen causas invariantes operando en el tiempo. Para proceder como el positivismo quiere que procedamos —relacionar diferentes experiencias sobre secuencias de eventos que se confirman y falsan entre sí— debe presuponerse una constancia en las causas que operan en el tiempo (tal y como se ha explicado). No obstante, si esto fuese cierto y las acciones pudiesen concebirse como gobernadas por causas invariantes en el tiempo, ¿cómo explicar la actividad de explicar cosas, es decir, el mismísimo proceso de creación de hipótesis, de la verificación y la falsación; es decir, de todos nosotros que actuamos de la manera en que los positivistas quieren que actuemos? Evidentemente, para hacer todo esto —asimilar experiencias confirmantes o falsantes, reemplazar hipótesis viejas con nuevas— uno debe asumirse capaz de aprender. No obstante, si uno aprende de la experiencia, y el positivista se ve obligado a admitir esto, entonces uno no puede saber en un punto dado lo que sabrá en tiempos futuros y cómo uno actuará basado en tal conocimiento. En vez de eso, sólo puede reconstruir las causas de las acciones propias después del evento, ya que uno sólo puede explicar el conocimiento propio después de poseerlo. Por tanto, la metodología positivista aplicada al campo del conocimiento y la acción, que contiene al saber como un ingrediente necesario, es una simple contradicción —un absurdo lógico.

El principio de constancia puede y debe ser asumido dentro de la esfera de los objetos naturales, es decir, para fenómenos que *no* están constituidos por el conocimiento propio o el tipo de acciones que manifiesten ese conocimiento (en esta esfera, la pregunta de si hay constantes gobernadas por leyes que sirvan de base para hacer predicciones *ex ante* se determina de forma independiente a la experiencia, y los factores empíricos juegan un papel sólo al determinar qué variables concretas están causalmente vinculadas a qué variables efecto concretas y cuáles no). Con respecto al conocimiento y la acción, por otro lado, el principio de constancia no puede ser válido (en esta esfera de fenómenos, la cuestión de si hay o no constantes es en sí misma de naturaleza empírica y sólo puede ser decidida para una variable dada sobre la base de experiencias pasadas, esto es, *ex post*). Y todo esto, que en definitiva se trata de conocimiento sobre algo real, puede conocerse apodícticamente. Por lo tanto, se debe aceptar y admitir el *dualismo*

metodológico en vez del monismo positivista como una verdad *a priori* absoluta.

III. LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA Y LA POSIBLE RECONSTRUCCIÓN RACIONALISTA DE LA ÉTICA Y LA ECONOMÍA

El hecho de que el positivismo haya sido rápidamente refutado como un sistema filosófico autocontradictorio no *ayudó* de forma natural a su causa. No obstante, debido a la naturaleza útil de la doctrina positivista para aquellos en posiciones de poder gubernamental, se hizo poco para reducir su popularidad. Se necesita mucho más para derrotar al positivismo que para demostrarlo lógicamente falso: se ha tardado décadas de experimentación social, de intentar a una escala cada vez mayor probar en todo el mundo y dentro de cada nación-Estado que no hay leyes económicas o éticas, que nada es tabú y que todo es posible. Esto llevó al estancamiento de las democracias occidentales del bienestar a finales de los 60 y principios de los 70; el progresivo empobrecimiento del Tercer Mundo tras su descolonización; y, desde finales de los 80 —tras más de 70 años de experimentación—, el rápido colapso de los países socialistas del Bloque del Este.^[24] Fuera del mundo real, es decir, en la academia, esto conllevó la desaparición temporal de la ética y la teoría política y su sustitución por el análisis lingüístico, palabrería operacionalmente carente de significado, o política de grupos de interés y teorías del regateo.^[25] Requirió la degeneración de la economía en, o bien ejercicios simbólicos empíricamente vacíos, sin parecido alguno con lo que una vez había sido la materia de análisis del pensamiento económico clásico (excepto por algún ocasional término que suena económico,^[26] producido como mucho por matemáticos de segunda para ninguna audiencia en absoluto, sino para coger polvo en bibliotecas públicas); o bien requirió su degeneración en la poderosa industria de la predicción econométrica, cuya futilidad era dolorosamente obvia para todos, incluyendo los políticos y burócratas que la subsidiaron para emplearla con propósitos de «legitimación científica».^[27] Ello requirió el incumplimiento del sistema keynesiano, con el advenimiento del fenómeno supuestamente imposible de la estanflación a mediados de los 70; el hundimiento del paradigma monetarista, tras una larga serie de predicciones patentemente falsas desde finales de los 70 hasta los 80; y la completa y global bancarrota de la economía marxista.^[28]

Aun así, el positivismo no está muerto. No obstante, desde mediados de los 70 los costes de décadas de relativismo e ingeniería sociales se han vuelto demasiado altos como para ser ignorados o explicados con facilidad. Gradualmente, ha surgido una situación de crisis filosófica. No es sorprendente que, con el positivismo finalmente perdiendo terreno, otras variantes del relativismo, que habían estado sumergidas durante el reino positivista, hayan resurgido y estén intentando llenar el vacío intelectual. Asociados con nombres como hermenéutica, retórica, ultrasubjetivismo y deconstruccionismo, un movimiento académico de algún tipo está tratando de revivir el antiguo mensaje del nihilismo —que no hay tal cosa como la verdad— y de adscribir el fallo del positivismo no a su relativismo, sino al hecho de que no era suficientemente relativista al permitir verdades *empíricas* (hipotéticas) en vez de no admitir verdad alguna.^[29]

Pero la crisis ha traído también de vuelta la filosofía del racionalismo social que ya había demostrado la falsedad del positivismo pero que cayó en el olvido durante las décadas de supremacía positivista. Puesta bajo el punto de mira tras el premio Nobel concedido a Friedrich August von Hayek en 1974, la Escuela Austriaca de Economía, que se sitúa en la tradición del racionalismo extremo de figuras como Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk y, sobre todo, Ludwig von Mises, que fue profesor de Hayek, y Murray N. Rothbard, ha experimentado un auge sin precedentes. De menor difusión debido a la falta de fondos disfrutados por el resto del mundo académico a causa de sus implicaciones difíciles de aceptar por parte de aquellos en el poder, y relegada a una existencia sin importancia en los inframundos no universitarios que componen los intelectuales del mundo real, la Escuela Austriaca ha logrado ganar inercia y se ha consolidado en un movimiento genuino de masas que disfruta de un número creciente de centros académicos de difusión y un apoyo también creciente por parte de movimientos de base local. De hecho, liderado por el Instituto Mises, que fue fundado a mediados de los 80, el movimiento ha tomado una dimensión internacional junto al renacimiento miseano que también se halla en fuerte expansión entre los círculos intelectuales de los países de Europa del Este. Enfrentados con el colapso total del socialismo y el final de toda autoridad y legitimidad, y enfrentados con la tarea inmediata y radical de tener que reconstruir sus países, los consejos que la economía matemática o econometría, empíricamente carente de significado, puede dar, o los que pueden derivarse del keynesianismo, monetarismo, la expectativa racional, o peor aún, de la hermenéutica, les han tenido que parecer de lo más absurdo e

inapropiado. Debido a su situación de emergencia, sólo la Escuela Austriaca ofrece una respuesta no ambigua, radical y constructiva: no sólo existen verdades en las ciencias sociales, sino que existen verdades *a priori* y no hipotéticas imposibles de deshacer. La verdad es tan simple como fundamental: la propiedad privada y los derechos de propiedad privada son válidos de forma indisputable en tanto que principios absolutos de la ética y como base de un desarrollo económico «óptimo» y continuado; y que para resurgir de las ruinas del socialismo, será necesaria una privatización sin compromisos de toda la propiedad y retornar a una sociedad contractual basada en el reconocimiento de los derechos absolutos de propiedad.^[30]

De hecho, la Escuela Austriaca representa la forma más ambiciosa de todo el racionalismo social con su inquebrantable defensa de que existe un conocimiento no-hipotético empírico *a priori* dentro del campo de las ciencias sociales, y que la ética y la economía (que contienen este conocimiento) son análogas a la lógica y la profísica en tanto que bases indispensables de toda investigación social empírica. Además, la Escuela Austriaca ha sustanciado estas afirmaciones al ofrecer una teoría *positiva* completamente desarrollada, consistente y que realiza un tratamiento totalmente exhaustivo de la ética y la economía.^[31]

Indirectamente, la demanda base del austrianismo ya ha sido establecida. Durante la refutación anterior del positivismo se ha demostrado que mientras el conocimiento y las acciones no pueden ser concebidas como causadas (es decir, predecibles sobre la base de variables cuyo efecto es invariable en el tiempo), cualquier acción, por virtud de tratar de lograr algún objetivo, presupone una realidad física que posee una estructura causal. Obviamente, esta observación representa un perfecto ejemplo sobre la posibilidad del conocimiento social no-hipotético: postula un saber sobre la acción del que ningún actor puede dudar o descubrir su falsedad, pues tal descubrimiento presupondría en verdad su validez. De hecho, el austrianismo sólo pone en evidencia la dificultad de falsar todo ese conocimiento que hemos adquirido de modo reflexivo sobre lo que implica actuar o no actuar.

La teoría austriaca parte de dos axiomas sistemáticamente interrelacionados que no son hipotéticamente verdaderos. El primero es el «axioma de la acción»: la proposición de que los humanos actúan, o más precisamente, de que estoy actuando ahora. Es imposible negar que esta proposición sea cierta, ya que su negación sería una acción. Nadie puede intencionalmente *no* actuar, porque esto también sería una acción. Por lo

tanto, y de forma literal, se trata de una verdad que no puede ser desechada.
[32]

El segundo axioma es el «*a priori* de la argumentación». Lo que hemos hecho hasta ahora —yo escribiendo este estudio y el lector al leerlo— es involucrarnos en la argumentación. Si yo no argumentase, no habría debate sobre la verdad o falsedad del relativismo social o el racionalismo y el estatuto de la ética y la economía. En ese caso sólo habría silencio o ruido sin sentido. Es sólo mediante la argumentación que la verdad adquiere su validez formal. Decir que algo está justificado, que es verdad, falso o indecible, o determinar lo que se necesita para justificarlo, son cosas que se deciden en el curso de la argumentación y el intercambio proposicional. Esta proposición también es verdadera de forma *a priori* al no poder ser negada sin afirmarla en el acto de negarla. Uno no puede argumentar que no argumenta, y uno no puede disputar saber lo que significa reivindicar la validez formal de algo sin implícitamente afirmar al menos que la negación de esa proposición es verdad. Este es el *a priori de la argumentación*,^[33] y ambos axiomas se encuentran lógicamente interrelacionados en la base de nuestro saber *a priori*. Por un lado, las acciones son más fundamentales que la argumentación porque la argumentación es sólo una subclase de la acción. Por otro lado, afirmar lo que se ha dicho hasta ahora sobre la acción y la argumentación y su relación mutua requiere de por sí la argumentación, luego la argumentación debe considerarse como más fundamental que la acción no argumentativa desde un punto de vista epistemológico.

La ética, o más específicamente, la ética austriaca de la propiedad privada, se deriva del *a priori* de la argumentación, y es de esta naturaleza que posee como axioma verdadero no hipotético de donde la ética deriva su estatuto de verdad.^[34]

Con el *a priori* de la argumentación establecido como punto epistemológico de partida, se deduce que cualquier cosa que se presuponga en el acto de hacer proposiciones no puede ser proposicionalmente disputado de nuevo. No tendría sentido pedir que se justifiquen los supuestos que permiten decir cosas con sentido para empezar. En vez de eso, se debe considerar que es el emisor de enunciados el que los justifica en última instancia. Cualquier contenido proposicional específico que dispute su validez debe verse como implicando una contradicción práctica.

Además, de la misma manera en la que no se puede dudar de que uno no puede argumentar no argumentar, y que debe asumirse que todo participante en la argumentación debe conocer lo que significa afirmar que algo sea

verdad, también es cierto que cualquier argumentación requiere una persona que argumente, un actor. Argumentar nunca consiste en soltar enunciados sueltos e inconexos, sino que se trata también de una actividad. Dado que se hacen afirmaciones de verdad que han de decidirse en el curso de la argumentación, y que la argumentación, aparte de lo que se haya dicho en su curso es también un asunto práctico, se deduce que existen normas intersubjetivamente significativas. Estas normas son precisamente aquellas que nos permiten identificar ciertas acciones como una actividad argumentativa, y tienen un estatuto cognitivo especial al tratarse de las precondiciones prácticas de la verdad. De hecho, ni la dicotomía hechos-empíricos/valor-emotivo tan estimada por los positivistas, ni su distinción entre afirmaciones empíricas y analíticas, podrán ser afirmadas como válidas salvo que las normas subyacentes a la argumentación (en cuyo curso se hacen estas distinciones) se consideren también válidas. Es simplemente imposible argumentar de otra manera porque al hacerlo uno presupondría la validez del argumento en sí.

Ahora, como un asunto necesariamente práctico, cualquier intercambio proposicional requiere el control exclusivo (propiedad) del emisor de enunciados sobre algunos recursos escasos. Nadie podría proponer nada en absoluto, ni habría manera de convencerse de la verdad de ningún enunciado, si no se presupusiera de antemano la propiedad de uno sobre su propio cuerpo. Es el reconocimiento propio de la propiedad de otros sobre su cuerpo lo que explica la característica distintiva de los intercambios proposicionales: que mientras uno puede estar en desacuerdo sobre lo que se ha dicho, aún es posible estar de acuerdo en que hay desacuerdo. Es obvio, también, que tal derecho de propiedad sobre el propio cuerpo debe decirse que está justificado *a priori*, ya que cualquiera que intente justificar cualquier norma debe presuponer un control exclusivo sobre su cuerpo simplemente para decir «propongo tal y tal cosa». Cualquiera que dispute tal derecho se vería involucrado en una contradicción práctica, ya que al argumentar tal cosa uno ya habría aceptado implícitamente la norma que estaba disputando.

Finalmente, sería igualmente imposible argumentar si uno no pudiese apropiarse, además del propio cuerpo, de otros recursos escasos a través de la apropiación originaria, es decir, usándolos antes de que nadie lo haga, o si tales medios no estuviesen definidos desde un punto de vista físico y objetivo.

Pues, si nadie tuviese derecho a controlar nada en absoluto, excepto su propio cuerpo, entonces dejaríamos de existir y el problema de justificar las normas —así como todo otro problema humano— simplemente no existiría.

El hecho de que uno esté vivo presupone la validez de los derechos de propiedad sobre otras cosas. Nadie que esté vivo podrá argumentar lo contrario.

Y si una persona no ha adquirido el derecho al control exclusivo sobre tales bienes por apropiación originaria, al establecer algún vínculo objetivo entre una persona en particular y un recurso físico concreto antes de que nadie más lo haga, sino que se asume que los que llegan después tienen los mismos derechos sobre las cosas, entonces, literalmente, *nadie podría hacer nada con nada en ningún momento* salvo que tuviese el consentimiento previo de todos los que vengan después. Ni nosotros ni nuestros antecesores o nuestra progenie pudo sobrevivir o sobrevivirá si siguiésemos esta regla. Pero para que cualquier persona —presente, pasada o futura— argumente algo, se tiene que hacer patente la posibilidad de sobrevivir. Y para hacer esto, no podemos concebir derechos de propiedad atemporales y no específicos sobre el número de personas involucradas en ellos. En vez de eso, los derechos de propiedad deben originarse de modo necesario a partir de la acción desarrollada en lugares y tiempos definidos por individuos concretos que actúan. Si no, nadie podría decir nada en un momento y lugar dados o que alguien responda. Decir que la regla primer-usuario-primer-propietario de la propiedad privada puede ser ignorada o que está injustificada implica una contradicción. La afirmación propia de esta proposición presupone la existencia de uno como una unidad físicamente independiente de toma de decisiones en un punto dado del tiempo, y la validez del principio de apropiación originaria en tanto que principio absoluto de adquisición.

La economía, o en términos de Mises la praxeología, y su estatuto como ciencia social *a priori* cierta y no hipotética está derivada del axioma de la acción.^[35]

Con cada acción un actor persigue un objetivo, y sea el que sea su objetivo, el hecho de que sea perseguido por un actor revela que lo valora relativamente más que cualquier otro objetivo que pudo haber concebido al empezar su acción.

Para lograr objetivos un actor tiene que decidir entre intervenir o no intervenir (que también es una intervención) en un punto anterior del tiempo para producir un resultado posterior, y esta interferencia implica el uso de algunos medios escasos (al menos aquellos del cuerpo del actor, la sala en la que éste se encuentre y el tiempo empleado durante el curso de la acción).

Estos medios deben también tener un valor para el actor —un valor derivado del objetivo— porque el actor debe considerar su uso como

necesario para lograr su propósito de forma efectiva. Además, las acciones sólo pueden ser llevadas a cabo secuencialmente y siempre involucran la toma de decisiones, es decir, elegir un curso de acción que en algún punto dado del tiempo prometa el resultado más valorado para el actor y que excluye al mismo tiempo la búsqueda de otros objetivos menos valiosos.

Además, al actuar un actor no sólo persigue de modo invariable sustituir un estado de las cosas menos satisfactorio por otro que lo sea más y demuestra una preferencia por lo que más valora sobre aquello que valora menos; sino que valora también cuándo se logran esos objetivos en el tiempo y demuestra una preferencia universal por obtener los resultados más pronto que tarde. Ya que cada acción requiere tiempo y el hombre debe consumir algo de cuando en cuando, el tiempo es siempre escaso. Por lo tanto, los resultados presentes o anteriores son, no puede ser de otro modo, valorados más que los futuros o posteriores, y un hombre sólo intercambiará un valor presente por uno futuro si anticipa que eso *incrementará* su futuro bienestar.

Además, como consecuencia de tener que elegir y dar preferencia a un objetivo sobre otro, de no poder lograr toda meta simultáneamente, y de estar limitado por sus propias preferencias temporales, cada acción implica incurrir en costes, es decir, perder el valor conectado con la meta alternativa más valorada que no pueda ser llevada a cabo o cuya realización deba posponerse porque los medios para lograrla están siendo empleados en la producción de otro objetivo aún más valorado.

Finalmente, queda implícito en nuestro conocimiento sobre el actuar que en su punto de partida todo objetivo que persiga la acción debe considerarse más valioso para el actor que su coste y ser capaz de generar beneficios, es decir, lograr un resultado cuyo valor sea superior al de las oportunidades desechadas. No obstante, toda acción se ve también siempre amenazada por la posibilidad de una pérdida si en retrospectiva un actor encuentra que al contrario de sus expectativas el resultado logrado tiene un menor valor que el que la alternativa desechada hubiese tenido.

Todas estas categorías que sabemos se sitúan en la base de la economía — valores, medios, elección, preferencia, preferencia temporal, coste, ganancia y pérdida— están implícitos en el axioma de la acción. Como el propio axioma, incorporan conocimiento verdadero no hipotético. Cualquier intento de refutar este conocimiento sería una acción, con un objetivo, que requeriría medios, excluyendo otros cursos de acción, y que incurriría en costes, sometiendo al

actor a la posibilidad de lograr o no el objetivo deseado, y conduciendo a un beneficio o pérdida.

Toda proposición económica verdadera, y esto es de lo que trata el enfoque económico austriaco, puede deducirse de un modo formal a partir de este saber material incontestablemente cierto sobre el significado de la acción y sus categorías. Más precisamente, todo teorema económico verdadero consiste en: (a) un entendimiento del significado de acción; (b) una situación o cambio situacional —asumido como dado o identificado como dado— y descrito en términos de categorías de la acción; y (c) una deducción lógica de las consecuencias —nuevamente en términos de tales categoría— que resultan para un actor de este cambio situacional. Por ejemplo, la ley de la utilidad marginal, que es uno de los enunciados más elementales de la economía, se deduce de nuestro conocimiento indisputable del hecho de que cada actor siempre prefiere lo que le satisface más sobre lo que le satisface menos, además de la asunción adicional de que el actor se enfrenta con un aumento de los bienes (que son medios escasos) cuyas unidades adicionales serán consideradas de forma similar al resto de unidades en función del servicio prestado. De esto se deduce con necesidad lógica que esta unidad adicional puede sólo ser empleada como medio para eliminar una incomodidad que se consideraba menos urgente que el objetivo menos valorado previamente satisfecho por la primera unidad de tal bien.

La combinación de la ética implícita en el axioma de la argumentación y de la economía implícita en el de la acción nos da lo que podría llamarse la economía austriaca del bienestar.^[36]

Mientras los actores elijan actuar de forma acorde con el principio indisputable de la ética de la propiedad privada, el bienestar social —definida como un óptimo de Pareto— mejorará considerablemente: la apropiación originaria de recursos sin propietario, tal y como pone en evidencia la acción misma, aumenta su utilidad o bienestar (al menos *ex ante*). Al mismo tiempo, no empeora la situación de otros porque al apropiarse de esos recursos no le quita nada a nadie. Obviamente, otros podrían haberse apropiado de esos recursos inicialmente también si los hubiesen percibido como escasos, y por lo tanto, valiosos. No obstante, estos no lo hicieron, lo que demuestra que no valoraban lo suficiente tales bienes, y, por lo tanto, no podemos decir que hayan perdido utilidad debido a este acto. Procediendo desde aquí, cualquier acto posterior de producción empleando recursos apropiados originariamente representa del mismo modo un óptimo de Pareto sobre la base de la preferencia demostrada, siempre que tal acto no viole la integridad física de

recursos apropiados originariamente o producidos a partir de ahí por otros. Finalmente, cada intercambio voluntario que parta de este punto debe ser considerado como un cambio Pareto-óptimo porque sólo tiene lugar si ambas partes esperan beneficiarse de él.

Operar según las reglas descritas siempre conduce, de manera ineludible, a la máxima producción posible de riqueza, ya que cada desviación de este conjunto de reglas implica, por definición, una redistribución de títulos de propiedad, y por lo tanto, de ingresos, desde los usuarios-productores y contratantes de bienes hacia los no usuarios-productores y no contratantes. Consecuentemente, cualquier desviación de este modelo implica que se dará una menor apropiación relativa de recursos cuya escasez esté reconocida, habrá menos producción de nuevos bienes, se reducirá el mantenimiento de los bienes existentes, y habrá menos contratos e intercambios mutuamente ventajosos. Esto a su vez implica un menor estándar de vida en cuanto a bienes y servicios intercambiables se refiere. Además, la demanda de que sólo se respete el derecho de propiedad del *primer* usuario de un bien asegura que los esfuerzos productivos serán tan altos como sea posible *en todo momento*. La exigencia de que sólo se proteja la integridad física de la propiedad (no su valor relativo) garantiza que cada propietario llevará a cabo los mayores esfuerzos productivos para promover cambios favorables en el valor de la propiedad o contrarrestar los efectos negativos que pudieran resultar de la actividad de otras personas en relación con la misma. Por lo tanto, cualquier desviación de estas reglas también implica unos niveles menores de esfuerzos productivos en todo momento.

La simplicidad radical de la teoría austriaca de la ética y la economía, de hecho el que haya sido totalmente elaborada —principalmente en la gran *Acción humana* de Ludwig von Mises, y en *El hombre, la economía y el Estado* y *La ética de la libertad* de Murray N. Rothbard— para acabar en un modelo riguroso y consistente, así como estructuralmente bello, sobre el pensamiento ético y económico, explica por qué el racionalismo social de la Escuela Austriaca pudo ser apartado de la escena académica durante el apogeo del positivismo pero nunca pudo ser totalmente erradicado. Su verdad es demasiado obvia para ser consistentemente ignorada entre los hombres de curiosidad intelectual y sentido común, porque ¿no es natural que cada persona debiera poseer su propio cuerpo así como todos los bienes escasos que usa con ayuda de su cuerpo antes de que nadie más lo haya hecho? ¿No es obvio que cada propietario debería tener el derecho a emplear estos bienes como vea oportuno mientras no viole la integridad física de la propiedad de

otra persona? ¿No es obvio que una vez que un bien ha sido apropiado o producido con medios apropiados originariamente, la propiedad sólo podrá adquirirse por medio de la transferencia contractual y voluntaria de un título de propiedad de un propietario anterior a otro posterior? ¿Y no es intuitivamente claro que sólo si se siguen estas reglas se logrará la mayor producción posible de riqueza social y bienestar?^[37]

Esta teoría que se presenta tan clara de una forma tan obvia posee grandes implicaciones prácticas y políticas. Refuta como éticamente injustificable y económicamente contraproducente actos como la recaudación de impuestos, la redistribución legislativa de los derechos de propiedad, la creación de dinero fiduciario, la banca de reserva fraccional y, en última instancia, la mismísima institución del gobierno estatal. Pide en su lugar una sociedad puramente basada en la propiedad privada, una anarquía de propietarios, regulada exclusivamente por la ley de propiedad privada.^[38] En virtud de esto, la Escuela Austriaca se sitúa en una oposición fundamental ante cualquier ejercicio del poder del Estado. Reconociéndola como su natural y más peligrosa enemiga natural, aquellos en el poder han hecho todo lo que estaba en sus manos para provocar su olvido y sustituir la ética y la economía por estatolatría. Como escribe Mises:

Los déspotas y las mayorías democráticas están borrachos de poder. Estos deben admitir a regañadientes que están sujetos a las leyes de la naturaleza. Pero rechazan la mismísima noción de ley económica. ¿O no se trata de los supremos legisladores?... Es imposible entender la historia del pensamiento económico si uno no presta atención al hecho de que la economía es un desafío para la arrogancia de aquellos en el poder. Un economista nunca podrá ser el favorito entre autócratas y demagogos. Para ellos éste representa un causador de problemas, y cuanto más estén convencidos de que sus objeciones están bien fundadas, más le odian.^[39]

En la situación presente de crisis mundial por parte de la legitimidad gubernamental, del colapso del socialismo del Bloque del Este y del estancamiento de los estados del bienestar occidentales, el racionalismo austriaco tiene una excelente oportunidad de llenar el vacío filosófico que ha aparecido con la retirada del positivismo y convertirse en el paradigma del futuro.^[40] Ahora al igual que antes se requiere de cierto coraje moral, así como de integridad intelectual, para pregonar la teoría social austriaca —los batallones estatistas que se le oponen aún representan una formidable mayoría y están en control de una cantidad mayor de recursos. Sin embargo, con la total caída del socialismo y del concepto de propiedad social aún presentes, la antitética teoría austriaca de la propiedad privada, el libre mercado y el *laissez faire* no puede sino ganar en atractivo y apoyo. Los austriacos tienen razones

para creer que ha llegado el momento en el que puedan tener éxito a la hora lograr un cambio fundamental en la opinión pública, reclamando la ética y la economía de las manos de los positivistas y los ingenieros sociales y restaurando el reconocimiento público de los derechos de propiedad privada y mercados libres basados en tales principios definitivos y absolutos de la ética y la economía.

EL PROBLEMA DEL ORDEN SOCIAL

Robinson Crusoe, solo en su isla, puede hacer lo que quiera. Para él, la cuestión concerniente a las reglas sobre la conducta humana —cooperación social— simplemente carece de sentido. Naturalmente, esta cuestión sólo puede surgir una vez una segunda persona, Viernes, llega a la isla, pero, incluso entonces, la cuestión sigue siendo mayormente irrelevante mientras no se dé *escasez*. Supongamos que la isla es el Jardín del Edén. Todos los bienes externos están disponibles en superabundancia. Se trata de «bienes libres», tal y como el aire que respiramos, que normalmente se considera un bien «libre». Da igual lo que Crusoe haga con estos bienes, sus acciones no tendrán repercusiones *ni* con respecto al suministro futuro de tales bienes *ni* con respecto al suministro presente o futuro de los bienes de Viernes (y viceversa). Por lo tanto, es imposible que pueda haber un conflicto entre Crusoe y Viernes sobre el uso de tales bienes. El conflicto sólo se hace posible si los bienes son escasos, y sólo entonces surge el problema de formular reglas que ordenen la cooperación social liberándola de todo conflicto posible.

En el Jardín del Edén sólo hay dos recursos escasos: el cuerpo físico de una persona y el espacio que éste ocupa. Crusoe y Viernes tienen cada uno un cuerpo y pueden estar sólo en un lugar a la vez. Por lo tanto, incluso en el Jardín del Edén es posible que surjan conflictos entre Crusoe y Viernes: Crusoe y Viernes no pueden ocupar a la vez el mismo espacio sin entrar en conflicto físico el uno con el otro. Y por ello, incluso en el Jardín del Edén existen reglas de conducta social ordenada —reglas sobre la correcta localización y movimiento de cuerpos humanos. Fuera del Jardín del Edén, en el reino de la escasez, debe haber reglas que regulen no sólo el uso del propio

cuerpo sino de *todo* lo que sea escaso al objeto de que *todo* conflicto pueda resolverse. Este es el problema del orden social.

LA SOLUCIÓN: LA IDEA DE APROPIACIÓN ORIGINARIA Y PROPIEDAD PRIVADA

En la historia del pensamiento social y político se han hecho muchas propuestas de solución frente el problema del orden social, y esta variedad de propuestas mutuamente inconsistentes ha contribuido al hecho de que hoy la búsqueda de una sola solución «correcta» se considere frecuentemente ilusoria. Pero, como demostraré, una solución correcta *existe*; por lo tanto, no hay razón para sucumbir al relativismo moral. Yo no descubrí la solución, ni tampoco Murray Rothbard. Realmente, la solución es conocida desde hace cientos de años o incluso mucho más. La fama de Murray Rothbard es «meramente» debida al hecho de que redescubrió esta vieja y simple solución y la formuló de una forma más clara y convincente que las formulaciones que le antecedieron.

Empecemos por formular la solución —primero para el caso especial representado por el Jardín del Edén y subsecuentemente para el caso general representado por el mundo «real» de escasez general— y proceder luego a la explicación de por qué ésta solución, y no otra, es la correcta.

En el Jardín del Edén, la solución la provee la simple regla que estipula que todos pueden colocar o mover su propio cuerpo donde quieran *siempre que nadie más esté ya ocupando ese mismo espacio*. Fuera del Jardín del Edén, en el reino de la escasez, la solución la da esta regla: todo el mundo es el legítimo propietario de su cuerpo físico así como de todo lugar y bienes naturales que haya ocupado y usado a través de su cuerpo, *siempre que nadie más los haya ocupado o usado previamente antes que él*. La propiedad de los lugares o bienes «originariamente apropiados» por una persona implica que ésta tiene derecho a usar y transformar esos lugares y bienes como crea oportuno, *siempre que no cambie la integridad física de los lugares o bienes originariamente apropiados por otra persona*. En particular, una vez que un lugar o bien ha sido apropiado por vez primera al (como dijo John Locke) «mezclar la labor propia» con el mismo, la propiedad de tales lugares o bienes puede ser adquirida sólo mediante la transferencia contractual del título de propiedad de un propietario previo a uno posterior.

A la luz del amplio relativismo moral, es interesante señalar que esta idea relativa a la apropiación originaria y la propiedad privada como solución al

problema del orden social está en total acuerdo con nuestras «intuiciones» morales. ¿No es absurdo afirmar que una persona *no* debería ser el legítimo propietario de su cuerpo y los lugares y bienes que él originariamente, es decir, *antes que nadie más*, se haya apropiado, use y/o produzca por medio del trabajo? ¿Quién más, si no él mismo, debería ser su propietario? ¿No es también obvio que la absoluta mayoría de la gente, incluso los niños y los hombres primitivos, actúa acorde a estas reglas, y lo hace incuestionablemente y de forma general?

Por importante que sea, una intuición moral no representa prueba alguna. Pero existe prueba de que nuestra intuición moral es correcta.

La prueba puede darse de dos maneras. Por un lado, tal prueba puede darse al imaginar las consecuencias que se seguirían si uno negase la validez de la institución de la apropiación originaria y la propiedad privada: si una persona A *no* fuese el propietario de su propio cuerpo y los lugares y bienes originariamente apropiados y/o producidos por medio del trabajo así como los bienes voluntariamente (contractualmente) adquiridos a partir de otros propietarios, entonces sólo hay dos alternativas posibles. U *otra* persona B debe ser reconocida como legítima propietaria del cuerpo de A así como los lugares y bienes apropiados, producidos o adquiridos por A, o que *todas* las personas, A y B, se consideren co-propietarios de todos los cuerpos, lugares y bienes.

En el primer caso, A se vería reducido al rango de esclavo de B y objeto de explotación. B es el propietario del cuerpo de A, y los lugares y bienes apropiados, producidos y adquiridos por A, pero A, a su vez, no es el propietario del cuerpo de B y los lugares y bienes apropiados, producidos y adquiridos por B. Por lo tanto, con esta regla, aparecen dos categorías de personas —*Untermenschen* como A y *Übermenschen* como B— a los cuales se les aplican diferentes «leyes». De forma acorde, tal regla deberá ser descartada en tanto que ética humana igualmente aplicable a todos *qua* seres humanos (animal racional). Desde el principio, es obvio que la tal regla no puede ser aceptada de forma universal y ello impide que se la acepte como ley. Para que una norma pueda aspirar al rango de ley —una norma *justa*— es necesario que tal norma se aplique igual y universalmente a todos.

Alternativamente, en el segundo caso de copropiedad universal e igualitaria, el requerimiento de la misma ley para todos se cumple. No obstante, esta alternativa sufre de otra deficiencia aún más severa, porque si se aplicase, toda la humanidad perecería instantáneamente. (Y dado que toda ética humana debe permitir la supervivencia de la humanidad, esta alternativa

debe rechazarse). Cada acción de una persona requiere el uso de algunos recursos escasos (al menos el cuerpo de la persona y el lugar que ocupa), pero si todos los bienes fuesen co-poseídos por alguien, entonces nadie, en ningún momento y lugar, tendría permitido hacer nada salvo que hubiese logrado el permiso de todos los demás co-propietarios para hacerlo. No obstante, ¿cómo va alguien a dar tal consentimiento si no fuese el propietario exclusivo de su propio cuerpo (incluyendo sus cuerdas vocales), con el que puede expresar su consentimiento? De hecho, éste necesitaría el consentimiento de los demás para poder expresar el suyo propio, pero los demás tampoco pueden dar su consentimiento sin tener antes el consentimiento del primero, etc.

Esta observación sobre la imposibilidad praxeológica del «comunismo universal», que es como Rothbard se refirió a esta propuesta, nos lleva inmediatamente a una manera alternativa de demostrar la idea de apropiación originaria y propiedad privada en tanto que única solución viable frente el problema del orden social. Si las personas tienen o no derechos (y, si es así, cuáles) es algo que sólo puede determinarse en el curso de la argumentación (intercambio proposicional). La justificación —prueba, conjetura, refutación— es justificación *argumentativa*. Cualquiera que niegue esta proposición estaría entrando en una contradicción de facto debido a que su negación constituiría un argumento en sí. Incluso un relativista ético debe aceptar esta primera proposición, que se ha venido a llamar el *a priori de la argumentación*.

De la innegable aceptación —el estatuto axiomático— de este *a priori* de la argumentación, se deducen dos conclusiones igualmente necesarias. Primero, se deduce bajo qué circunstancias *no* existe una solución racional frente a problemas y conflictos que surgen a partir de la escasez. Supongamos que en mi escenario anterior sobre Crusoe y Viernes, Viernes no sea el nombre de un hombre sino de un gorila. Obviamente, de igual manera que Crusoe puede entrar en conflicto a partir del lugar que ocupa su propio cuerpo con respecto al de Viernes el hombre, también puede pasarle lo mismo con Viernes el gorila. El gorila podría querer ocupar el mismo espacio que ocupa Crusoe. En este caso, al menos si el gorila hace honor a su propia naturaleza, entonces de hecho no hay solución racional al conflicto. O el gorila gana, devora y aplasta o empuja a Crusoe a un lado (la solución del gorila al problema), o Crusoe gana, mata, golpea, ahuyenta o domestica al gorila (la solución de Crusoe). En esta situación, de hecho se puede hablar de relativismo moral. Aquí es posible ponerse de acuerdo con Alasdair MacIntyre, un prominente filósofo relativista, que pregunta como título de

uno de sus libros *¿La Justicia de quién? ¿Qué racionalidad?* —¿La de Crusoe o la del gorila? Dependiendo del lado en el que nos posicionemos, la respuesta será diferente. No obstante, es más apropiado referirnos a esta situación como una en la que la cuestión de justicia y racionalidad simplemente no surge: se trata de una situación extra-moral. La existencia de Viernes el gorila es para Crusoe un problema técnico, no uno moral. Crusoe no tiene otra opción más que aprender a controlar los movimientos del gorila con éxito de igual manera que aprende a manejar y controlar los objetos inanimados de su entorno.

Por implicación, sólo si dos partes de un conflicto son capaces de entrar en mutua argumentación podrá uno hablar del problema moral frente a la pregunta de si existe o no una solución con sentido. Sólo si Viernes, sin importar su aspecto físico (es decir, si parece un hombre o si parece un gorila), es capaz de argumentar (aunque sólo se haya mostrado capaz de ello una vez), puede entonces ser considerado racional y la pregunta de si existe o no una solución correcta al problema del orden social tiene sentido. No podemos esperar dar una respuesta a alguien que nunca ha preguntado o, más precisamente, a alguien que nunca ha enunciado su propio punto de vista relativista en forma de argumento. En tal caso, este «otro» no puede sino más que ser considerado y tratado como un animal o planta, es decir, una entidad extra-moral. Sólo si esa otra entidad es en principio capaz de pausar su actividad, sea la que sea, dar un paso atrás para hablar y decir «sí» o «no» a algo que otro ha dicho es que se le debe una respuesta, y, conforme a esto, podremos afirmar que nuestra respuesta es la correcta para ambas partes involucradas en un conflicto.

En segundo lugar, se deduce del *a priori* de la argumentación que todo lo que se presuponga en el curso de una argumentación —como preconditione lógica y praxeológica de la argumentación misma— no puede ser argumentativamente disputado sin entrar en una contradicción interna (por el uso). Los intercambios proposicionales no están compuestos de proposiciones sueltas sino que constituyen una actividad humana concreta. La argumentación entre Crusoe y Viernes requiere que ambos posean (y mutuamente se reconozcan como propietarios) control exclusivo de sus respectivos cuerpos (cerebro, cuerdas vocales, etc.), así como del lugar que ocupan sus cuerpos. Nadie podría proponer nada y esperar que la otra parte se convenza de la validez de tal proposición, o que la niegue y proponga otra cosa diferente, salvo que se presuponga de antemano la validez de los derechos propios en conjunción con los del otro por el control exclusivo de

sus propios cuerpos y lugares respectivos que ocupan. De hecho, es precisamente este reconocimiento mutuo de la propiedad sobre el cuerpo lo que constituye la *characteristicum specificum* de toda disputa proposicional: mientras que uno puede estar o no de acuerdo sobre la validez de alguna proposición específica, no se puede, sin embargo, no estar de acuerdo sobre el hecho de que no hay acuerdo.

Más aún, el derecho a la propiedad sobre el propio cuerpo y el lugar que éste ocupa debe ser considerado *a priori* (o indisputablemente) justificado por uno y otro por igual. Todo el que quiera afirmar la proposición que sea como válida vis a vis con un adversario ya habrá tenido que presuponer su propio control exclusivo junto al de su oponente sobre sus respectivos cuerpos y lugares que ocupan para poder decir «afirmo que tal y tal es verdad, y te reto a que me refutes».^[1]

Además, sería igualmente imposible iniciar una argumentación y confiar en la fuerza proposicional de los argumentos propios si uno no pudiese poseer (controlar exclusivamente) otros medios escasos (aparte del cuerpo propio y el lugar que ocupa). Si uno no tuviese tal derecho, todos moriríamos inmediatamente y el problema de justificar reglas simplemente no existiría. Así pues, por virtud del hecho de estar vivos, los derechos de propiedad sobre otras cosas deben presuponerse como válidos también. Nadie que esté vivo puede argumentar lo contrario.

Y si una persona no pudiese adquirir propiedad en estos bienes y espacios mediante un acto de apropiación originaria, es decir, estableciendo un vínculo objetivo (intersubjetivamente discernible) entre sí mismo y un bien o espacio particular antes que nadie más, sino que en vez de eso la propiedad sobre tales bienes o espacios fuese otorgada a los que vengan después, entonces nadie podría empezar a usar ningún bien salvo que tuviese el consenso de los que llegasen después. ¿Pero cómo puede alguien que venga después estar de acuerdo con las acciones de alguien que haya llegado antes? Más aún, cada persona que llegue después tendría que pedir permiso a los que vengan aún más tarde, y así sucesivamente. Esto es, ni nosotros ni nuestros ancestros ni nuestra progenie podrían haber sobrevivido si uno siguiese esta regla. No obstante, para que una persona —pasada, presente o futura— argumente algo debe ser posible sobrevivir entonces y ahora, y para hacer esto los derechos de propiedad no pueden ser concebidos como atemporales y sin especificar con respecto del número de personas que conciernen.

En vez de eso, los derechos de propiedad deben concebirse como resultado de individuos concretos que actúan en puntos definidos del tiempo y

del espacio. De otra manera, sería imposible para nadie decir nada en un momento dado o que otro pueda responderle. Simplemente decir que la regla primer-usuario-primer-propietario de la ética de la propiedad privada pueda ser ignorada, o que no está justificada, implica una contradicción de uso, ya que para que uno pueda decir eso se debe presuponer la existencia propia en tanto que unidad independiente de toma de decisiones en un punto dado del tiempo y el espacio.

SOLUCIÓN SIMPLE, CONCLUSIONES RADICALES: ANARQUÍA Y ESTADO

Aunque la solución al problema del orden social nos parezca simple, y por más que la gente actúe en su quehacer cotidiano de forma intuitiva en conformidad con la ética de la propiedad privada ya explicada, esta simple solución implica algunas conclusiones sorprendentemente radicales. Aparte de tachar de injustificadas tales actividades como el asesinato, el homicidio, la violación, la violación de la propiedad privada, el robo, el atraco, el carterismo o el fraude, la ética de la propiedad privada es también incompatible con la existencia de un Estado definido como agencia que posee un derecho territorial y coactivo exclusivo sobre la toma de decisiones (jurisdicción) y/o el derecho a recaudar impuestos.

La teoría política clásica, al menos desde Hobbes en adelante, ha visto al Estado como la institución responsable de hacer cumplir la ética de la propiedad privada. Al considerar al Estado como injusto —de hecho, se trata de una «gran organización criminal»— y llegando a conclusiones anarquistas en su lugar, Rothbard no niega la necesidad de hacer valer la ética de la propiedad privada. No comparte la visión de esos otros anarquistas, que ya fueron ridiculizados por su profesor y mentor Mises, que creían que toda la gente, si se la dejaba sola, sería buena y amante de la paz.

Al contrario, Rothbard está de acuerdo con Mises en que siempre habrá asesinos, ladrones, matones, estafadores, etc., y que la vida en sociedad sería imposible si no fuesen castigados por medio de la fuerza física. En vez de eso, lo que Rothbard niega categóricamente es la afirmación que seguía del derecho y necesidad a la protección de la persona y la propiedad de que la protección debería ser provista por un monopolista jurisdiccional y la imposición. Al hacer esta afirmación, la teoría política clásica tenía que presentar el Estado como resultado de un acuerdo contractual entre propietarios. Rothbard argumentó que esto es falso e imposible. Un Estado no

puede surgir contractualmente; y así, puede demostrarse que ningún Estado es compatible con la protección justa y efectiva de la propiedad privada.

La propiedad privada, en tanto que resultado derivado de actos de apropiación originaria, producción o intercambios voluntarios entre propietarios, implica el derecho de los mismos al dominio exclusivo de su propiedad; y ningún propietario de propiedad privada puede delegar en modo alguno su derecho de defensa y dominio exclusivo en otra persona salvo que haya vendido o transferido su propiedad (en cuyo caso sería otro el que tuviera ese dominio exclusivo sobre la misma). No cabe duda de que todo propietario puede beneficiarse de las ventajas inherentes a la división del trabajo y buscar una mejor protección para su propiedad mediante la cooperación con otros propietarios y sus posesiones. Es decir, cada propietario puede comprar, vender o contratar con otros al objeto de prestar o recibir una mejor protección de lo propio, y cada propietario puede en cualquier momento desistir en tal cooperación con otros o cambiar sus afiliaciones respectivas. Por lo tanto, para cubrir la demanda de protección, sería posible y económicamente probable que aparezcan individuos y agencias especializadas que provean protección, seguros y servicios de arbitraje a cambio de una cuota a clientes que paguen por ellos.

Si bien es fácil concebir un origen contractual para un sistema de proveedores que compiten entre sí para dotar de seguridad a los diferentes propietarios, un sistema donde los propietarios son obligados a acordar con otros agentes a los que se concede de forma irrevocable el poder exclusivo de decisión última sobre uno mismo y su propiedad, y/o el poder de cobrar impuestos, es del todo inconcebible. Esto es, resulta inconcebible pensar en las razones que pudiera tener alguien para estar de acuerdo con un contrato que permita a otros determinar de modo permanente lo que él puede o no puede hacer con su propiedad, porque al hacerlo, la persona se vuelve indefensa frente a tal tomador último de decisiones. De igual manera, es inconcebible que nadie quiera aceptar un contrato que permita a ese que nos protege determinar unilateralmente, sin consentimiento del protegido, la suma que debe pagársele por su protección.

Los teóricos políticos ortodoxos, es decir, los estatistas, desde John Locke a James Buchanan y John Rawls, han intentado resolver esta dificultad a través de acuerdos «tácitos», «implícitos», o «conceptuales», contratos o constituciones estatales. Todos estos tortuosos y confusos intentos tan característicos, no obstante, no han logrado superar la conclusión insuperable a la que llegó Rothbard: que es del todo imposible derivar justificación alguna

de gobierno partiendo de contratos implícitos entre los distintos propietarios, y, por lo tanto, que la institución del Estado debe ser considerada injusta, es decir, el resultado de un error moral.

LA CONSECUENCIA DEL ERROR MORAL: EL ESTATISMO Y LA DESTRUCCIÓN DE LA LIBERTAD Y LA PROPIEDAD

Los errores tienen costes. Esto es obvio con los errores concernientes a las leyes de la naturaleza. Si una persona yerra sobre las leyes de la naturaleza esa persona no será capaz de alcanzar sus propios objetivos. No obstante, debido a que las consecuencias del error recaen sobre cada individuo que yerra, siempre prevalece en este reino un deseo universal por aprender y corregir los errores propios. Los errores morales son costosos también. A diferencia del primer caso, no obstante, su coste no debe, al menos no necesariamente, ser pagado por cada una de las personas que cometan el error. De hecho, este sería el caso sólo si el error involucrado fuese el de creer que *todo el mundo* tiene el derecho a cobrar impuestos y el derecho de toma de decisiones último sobre la persona y su propiedad de *todos los demás*. Una sociedad cuyos miembros creen *esto* estaría abocada al desastre. El precio a pagar por este error sería la muerte universal y la extinción. No obstante, el asunto es diferente cuando el error involucrado es que uno crea que sólo *una agencia* —*el Estado*— tiene derecho a cobrar impuestos y el derecho a la toma última de decisiones (en lugar de *todos*, o para ser más exactos, *nadie*). Una sociedad cuyos miembros creen *esto* —esto es, que debe haber diferentes leyes que se apliquen de distinta manera a siervos y señores, contribuyentes y recaudadores, legisladores y legislados— *puede* existir y perdurar. Este error también debe pagarse. Pero no todos los que mantengan esta creencia errónea tienen por qué pagar por ello de forma similar. En vez de eso, *algunas* personas pagarán por ello, mientras otras —los agentes del Estado— se beneficiarán del mismo error. Así, en este caso sería un error asumir un deseo universal de aprender y corregir los propios errores. Al contrario, en este caso debe asumirse que en vez de aprender y promover la verdad, algunas personas tienen un motivo constante para mentir, es decir, mantener y promover falsedades aunque éstas se reconozcan como tal.

En cualquier caso, ¿cuáles son las consecuencias «mixtas» de, y cuál es el precio desigual a pagar por, el error y/o mentira de creer en la justicia de la institución del Estado?

Una vez el principio de gobierno —el monopolio judicial y el poder de cobrar impuestos— se admite de forma errónea como justo, cualquier noción de restringir el poder gubernamental y salvaguardar la libertad individual y la propiedad es ilusoria. En vez de eso, bajo auspicios monopolísticos el precio de la justicia y la protección crecerá continuamente y la calidad de la justicia y la protección caerán. Una agencia de protección financiada con impuestos es una contradicción en los términos —una agencia expropiadora protectora de la propiedad privada— e inevitablemente conducirá a más impuestos y menos protección. Incluso si, como algunos estatistas liberales clásicos han propuesto, un gobierno limitase sus actividades exclusivamente a la protección de derechos de propiedad pre-existentes, la pregunta relativa a *cuánta* seguridad producir seguiría estando ahí. Motivados (como todos) por el propio interés y la no utilidad del trabajo pero en posesión del poder único de cobrar impuestos, la respuesta de un agente gubernamental será siempre la misma: *maximizar el gasto en protección* —y prácticamente toda la riqueza de una nación puede concebirse como consumida por el coste de la protección — y al mismo tiempo *minimizar la producción de protección*. Cuanto más dinero uno puede gastar y menos tenga que trabajar para conseguirlo, mejor que mejor.

Más aún, un monopolio judicial conducirá de forma ineludible a un deterioro continuo de la calidad de la justicia y la protección. Si nadie puede apelar a la justicia salvo el gobierno, la justicia se pervertirá a favor del gobierno, constituciones y tribunales supremos incluidos. Las constituciones y tribunales supremos son instituciones y agencias estatales, y toda limitación a la acción estatal que puedan contener o encontrar siempre se decide por agentes de la misma institución bajo consideración. Podemos prever que la definición de propiedad y protección será alterada y el rango de jurisdicción expandido en beneficio del gobierno hasta que, en última instancia, la noción de derechos humanos inalienables —y en particular los derechos de propiedad — desaparecerá y será sustituida por la de ley en tanto que legislación que pasa el gobierno, y los derechos pasarán a ser concesiones gubernamentales.

Todos estos resultados, que fueron predichos por Rothbard, están ante nuestros ojos, cualquiera puede verlos. La carga impositiva de los propietarios y productores ha crecido continuamente, haciendo la carga económica de los esclavos y siervos, en comparación, moderada. La deuda gubernamental —y por lo tanto, las futuras obligaciones impositivas— ha crecido a cotas abrumadoras. Cada detalle de la vida privada, la propiedad, el comercio y el contrato está regulado por montañas crecientes de papeleo legal. No obstante,

la única tarea que se supone que tenía que asumir el gobierno —la de proteger nuestra vida y la propiedad— no la cumple. Al contrario, cuanto más aumentan los gastos en lo social, lo público y la seguridad nacional, una mayor parte de nuestra propiedad es expropiada, confiscada, destruida y depreciada. Cuanto más papeleo legal se produce, mayor incertidumbre legal y riesgo moral se crea, y el desorden ha desplazado a la ley y el orden. En vez de protegernos del crimen doméstico y la agresión extranjera, nuestro gobierno, equipado con enormes arsenales de armas de destrucción masiva, agrede a cualquier supuesto nuevo Hitler de turno y sus simpatizantes fuera de su «propio» territorio. En pocas palabras, aunque nos hemos vuelto más pobres, amenazados e inseguros, nuestros gobernantes estatales se han convertido en más corruptos y arrogantes y están peligrosamente armados.

LA RESTAURACIÓN DE LA MORALIDAD: SOBRE LA LIBERACIÓN

¿Qué hacer, pues? Rothbard no sólo ha reconstruido la ética de la libertad y explicado el cenagal en el que nos encontramos como resultado del estatismo; también nos ha mostrado el camino hacia la reconstrucción de la moral.

En primer lugar y más importante, éste ha explicado que los Estados, tan poderosos e invencibles como puedan parecer, en última instancia deben su existencia a las ideas, y dado que las ideas en principio pueden cambiar instantáneamente, los Estados pueden ser derribados y caer de la noche a la mañana.

Los representantes del Estado en todas partes son siempre una pequeña minoría de la población sobre la que gobiernan. La razón de ello es tan simple como fundamental: cien parásitos pueden vivir vidas confortables si chupan la sangre vital de miles de huéspedes productivos, pero miles de parásitos no pueden vivir confortablemente de una población de huéspedes de sólo un centenar. Pero si los agentes del gobierno son sólo una minoría de la población, ¿cómo es que siempre pueden imponer su voluntad y salirse con la suya? La respuesta dada por Rothbard, así como por de la Boétie, Hume y Mises antes que él, es sólo por virtud de la cooperación voluntaria de la mayoría de la población sujeta al Estado. ¿Pero cómo puede el Estado lograr esta cooperación? La respuesta es que esto es así sólo en tanto en cuanto la mayoría de la población crea en la *legitimidad* del gobierno estatal. Esto no es decir que la mayoría de la población deba estar de acuerdo con cada medida estatal. De hecho, se puede pensar que muchas políticas estatales sean

erróneas o incluso despreciables. No obstante, la mayoría de la población debe creer en la justicia de la institución del Estado como tal y, por lo tanto, si un gobierno en particular lo hace mal, sus errores son meros accidentes que deben ser aceptados y tolerados a la luz de algún bien mayor provisto por la institución del gobierno.

¿Pero cómo se puede conseguir que la mayoría de la población se crea esto? La respuesta es con la ayuda de los intelectuales. En los viejos tiempos esto significaba pactar una alianza entre el Estado y la Iglesia. En tiempos modernos y de forma más efectiva, esto significa nacionalizar (socializar) la educación: a través de universidades o escuelas estatales o subsidiadas por el Estado. La demanda del mercado de servicios intelectuales, en particular en el área de humanidades y ciencias sociales, no es exactamente alta y tampoco demasiado estable y segura. Los intelectuales estarían a merced de los valores y elecciones de las masas, y las masas generalmente no están interesadas en asuntos intelectuales o filosóficos. El Estado, por otro lado, dice Rothbard, acomoda su habitual ego hiperinflado y «está dispuesto a ofrecer a los intelectuales un lugar acogedor, seguro y permanente en su aparato, unos ingresos estables y la panoplia del prestigio». De hecho, el moderno Estado democrático en particular ha creado una masiva sobreoferta de intelectuales.

Esta acomodación no garantiza un «correcto» pensamiento —estatista—, por supuesto; y aunque se les pague tanto como se les paga, los intelectuales seguirán quejándose de cuán poco el Estado valora su tan importantísimo trabajo. Pero ayuda a la hora de alcanzar conclusiones «correctas» cuando nos damos cuenta de que sin Estado —esa institución coactiva y legisladora— uno podría estar en el paro y quizá tendría que dedicarse a trabajos mecánicos como operar bombas de gas en vez de preocuparse de problemas tan acuciantes como la alienación, la igualdad, la explotación, la deconstrucción del género y los roles de sexo, o la cultura de los esquimales, los hopis y los zulúes. Además, incluso si uno se siente poco apreciado por este o aquel gobierno, uno aún se da cuenta de que la ayuda puede venir sólo de otro gobierno, y ciertamente no de un asalto intelectual contra la legitimidad de la institución del gobierno como tal. Por lo tanto, no es sorprendente que, como hecho empírico, la mayoría de los intelectuales contemporáneos sean izquierdistas y que incluso la mayoría de los intelectuales conservadores o favorables al libre mercado como Friedman o Hayek, por ejemplo, sean fundamental y filosóficamente estatistas.

A partir de esta observación sobre la importancia de las ideas y el rol de los intelectuales como guardaespaldas del Estado y el estatismo, se deduce

que el rol más decisivo en el proceso de liberación —la restauración de la justicia y la moralidad— debe recaer sobre los hombros de los que podríamos llamar intelectuales anti-intelectuales. ¿Pero cómo pueden estos intelectuales anti-intelectuales tener éxito en su labor de deslegitimar al Estado en la opinión pública, especialmente si la gran mayoría de sus colegas son estadistas y harán lo que esté en su poder para aislarles y desacreditarles como extremistas y dementes? El tiempo permite sólo unos breves comentarios sobre esta pregunta fundamental.

En primer lugar, uno debe enfrentarse a la viciosa oposición de los propios colegas. Para soportarla, es importante basar el caso propio no en la economía y en el utilitarismo, sino en la ética y los argumentos morales, ya que sólo las convicciones morales proveen a uno con el coraje y la fuerza necesaria en la batalla intelectual. Pocos están inspirados y dispuestos a aceptar sacrificios si se enfrentan a meros errores y despilfarros. Se puede sacar más inspiración y coraje del saber que uno está inmerso en una batalla contra el mal y las mentiras. (Volveré sobre esto en breve).

En segundo lugar, es importante reconocer que uno no necesita convertir a sus propios colegas, es decir, persuadir a los intelectuales *mainstream*. Como Thomas Kuhn ha mostrado, esto es raro incluso en las ciencias naturales. En las ciencias sociales, conversiones entre intelectuales establecidos desde visiones anteriores son hechos muy raros. En vez de eso, uno debería concentrar sus esfuerzos en la juventud aún no comprometida intelectualmente cuyo idealismo les hace particularmente receptivos a argumentos morales y el rigorismo moral. De igual manera, uno debería circunvalar la academia y alcanzar al público general (es decir, al hombre de a pie educado), que alberga algunos sanos prejuicios anti-intelectuales de los que uno puede aprovecharse.

En tercer lugar, volviendo a la importancia del ataque moral contra el Estado, es esencial reconocer que no puede haber compromiso a nivel teórico. Para estar seguros, uno no debería negarse a cooperar con gente cuyas ideas sean erróneas o estén equivocadas, *siempre que* sus objetivos puedan ser clasificados de forma clara y sin ambigüedades como un paso en la correcta dirección de la desestatalización de la sociedad. Por ejemplo, uno no querría negarse a cooperar con gente que busque un tipo impositivo fijo sobre los ingresos del 10 por ciento (aunque uno no debería querer cooperar con aquellos que quieran combinar esta medida con un mayor impuesto sobre las ventas para alcanzar neutralidad en los ingresos, por ejemplo). No obstante, bajo ninguna circunstancia esa cooperación debería lograrse sacrificando los

principios propios. O los impuestos son justos o no lo son. Una vez que se aceptan como justos, ¿cómo va a alguien a oponerse a que se incrementen? ¡La respuesta es por supuesto que no puede!

Dicho de forma diferente, el compromiso a nivel teórico, que encontramos, por ejemplo, entre los moderados libremercadistas como Hayek o Friedman o incluso entre los llamados minarquistas, no es sólo filosóficamente erróneo sino prácticamente inefectivo y de hecho contraproducente. Sus ideas pueden ser —y de hecho son— fácilmente escogidas e incorporadas por los dirigentes estatales y la ideología estatista. De hecho, cuántas veces escuchamos hoy a los estatistas decir en su defensa de la agenda estatal cosas como «¡incluso Hayek (Friedman) dice!» o «¡ni siquiera Hayek (o Friedman) niega que tal y tal cosa deba ser hecha por el Estado!». Personalmente puede que estos no se encontraran muy satisfechos con este resultado, pero lo cierto es que su trabajo se presta a esta interpretación y, por ello, han terminado contribuyendo al continuado e incontestable crecimiento del poder estatal.

En otras palabras, el compromiso teórico o el gradualismo sólo conducirá a la perpetuación de la falsedad, males y mentiras del estatismo, y sólo el purismo teórico, el radicalismo y la intransigencia pueden y podrán conducir primero a una reforma gradual y mejora general para luego, quizás, abrazar la victoria final. De forma acorde, en tanto que intelectual anti-intelectual en el sentido rothbardiano, a uno se le hace difícil resistirse a criticar las maquinaciones varias de los gobiernos aunque lo más probable es que este sea el lugar por donde se deba empezar, pero desde ahí uno siempre debe proceder al ataque frontal de la institución del Estado y sus representantes como fraudes morales y económicos, así como mentirosos e impostores — como emperadores sin traje.

De forma específica, uno nunca debe dudar a la hora de atacar el mismísimo nudo central sobre el que descansa la legitimidad del Estado: su rol supuestamente indispensable como productor de protección privada y seguridad. He mostrado cuán ridícula es esta afirmación sobre bases teóricas: ¿Cómo puede una agencia con capacidad expropiadora afirmar ser la protectora de la propiedad privada? Si cabe, no menos importante es la tarea de atacar la legitimidad del Estado en este punto sobre bases empíricas señalando e insistiendo en el hecho de que los Estados, que se supone que nos protegen, representan las mismas instituciones responsables de unas 170 millones de muertes sólo en el siglo XX —¡que representa un número mayor de víctimas que las proporcionadas por el crimen privado en toda la historia

de la humanidad! ¡Y este número de víctimas de crímenes privados, de los que el gobierno no nos ha protegido, habría sido mucho menor si los gobiernos de todo el mundo no se hubiese empeñado, con empeinado esfuerzo, en desarmar a sus propios ciudadanos dando así más poder a aquellos cuyo fin es el crimen y el asesinato!

En vez de tratar a los políticos con respeto, nuestro criticismo contra ellos debería pasar al siguiente nivel de forma significativa. Cualquiera que los juzgue ha de concluir que se trata de ladrones y asesinos en masa. ¿Pero cómo se atreven a demandar nuestro respeto y lealtad?

Pero ¿logrará una radicalización ideológica los resultados deseados? No tengo ninguna duda. De hecho, sólo las ideas radicales y radicalmente simples pueden tocar las emociones de las masas indolentes y embotadas y deslegitimar el gobierno ante sus ojos.

Permitidme citar a Hayek a tal efecto (y al hacerlo, no quisiera dar a entender que mi más o menos duro criticismo contra éste implique que no se pueda aprender nada de autores que están fundamentalmente equivocados o confundidos):

Debemos hacer de la construcción de una sociedad libre una vez más una aventura intelectual, una prueba de coraje. Lo que nos falta es una Utopía liberal, un programa que no parezca ni una defensa de las cosas como son ni un tipo de socialismo diluido, sino un verdadero radicalismo liberal que ataque los puntos flacos del poder [...], que no sea demasiado práctico y que no se confine a lo que parece hoy como políticamente posible. Necesitamos líderes intelectuales que estén preparados para resistir las tentaciones del poder y la influencia y que estén dispuestos a trabajar por un ideal, aunque las posibilidades de lograrlo sean pequeñas. Deben ser hombres que estén dispuestos a mantener sus principios y luchar por su consecución, por remota que pueda parecer. El libre comercio y la libertad de oportunidades son ideas que aún resuenan en el imaginario colectivo, pero una mera «libertad de comercio razonable» o una mera «relajación de controles» no es intelectualmente respetable ni es probable que inspire entusiasmo alguno...

Salvo que hagamos de las bases filosóficas de una sociedad libre una vez más un problema intelectual de actualidad, y su implementación una tarea que desafíe el ingenio y la imaginación de nuestras más brillantes mentes, el futuro de la libertad es de hecho oscuro. Pero si recuperamos el creer en el poder de las ideas que ha sido una de las mejores señas del liberalismo, la batalla no está perdida.^[2]

Hayek no siguió su propio consejo y no nos dio una teoría consistente e inspiradora. Su Utopía, tal cual éste desarrolla en su *Constitution of Liberty*, viene representada por la visión poco inspiradora del estado del bienestar sueco. En vez de eso, es Rothbard el que ha hecho lo que Hayek reconoció como necesario para la renovación del liberalismo clásico; y si hay algo que puede revertir la aparentemente imparable marea estatista y restaurar la

justicia y la libertad, es el ejemplo personal marcado por Murray Rothbard y su filosofía.

Apéndice: cuatro respuestas críticas

I. PREFERENCIA DEMOSTRADA Y PROPIEDAD PRIVADA^[1]

El profesor Osterfeld, tras reconocer de manera tan generosa la naturaleza «rompedora» de mi defensa *a priori* de la ética de la propiedad privada, se concentra en cuatro objeciones a mis argumentos.

Comentaré las cuatro objeciones que el profesor Osterfeld trata. No obstante, dado que éstas dependen de un correcto entendimiento de mi argumento central y su fuerza lógica, reafirmaré mi caso de la manera más breve posible.

Como afirma correctamente Osterfeld, doy una prueba praxeológica de la validez de la ética esencialmente lockeana de la propiedad privada. De forma precisa, demuestro que sólo esta ética puede justificarse argumentativamente porque es la presuposición praxeológica de la argumentación, y cualquier propuesta ética que se desvíe de esto se puede probar que constituye una violación de la preferencia demostrada. Tal propuesta puede afirmarse, pero su contenido proposicional contradiría la ética para la cual uno demuestra una preferencia por virtud del propio acto de emitir enunciados, es decir, por el mismo acto de participar activamente en la argumentación. De la misma manera en la que uno dice «Soy y siempre seré indiferente respecto a hacer cosas» aunque esta proposición contradice el acto de hacer proposiciones, que revela *preferencias* subjetivas (decir esto en vez de decir otra cosa o nada en absoluto), las propuestas éticas desviacionistas se ven falsadas por la realidad de proponerlas.

Para alcanzar esta conclusión y entender correctamente su importancia hacen falta dos observaciones.

En primer lugar, la pregunta de qué es justo o qué es injusto (o qué es válido y qué no lo es) sólo surge en tanto yo y otros seamos capaces de intercambios proposicionales —de argumentación. La pregunta no surge para una piedra o un pez porque son incapaces de producir proposiciones que clamen su validez. Pero si esto es así —y uno no puede negar que lo es sin contradecirse, ya que no se puede argumentar la renuncia a argumentar— entonces cualquier propuesta ética, o de hecho cualquier proposición, debe asumirse que afirma que puede ser validada por medios proposicionales o argumentativos. Al producir una proposición, de manera abierta o como pensamiento interno, uno demuestra su preferencia por el querer hacer uso de medios argumentativos para convencerse a sí mismo o a otros de algo. No hay manera de justificar nada si ésta no se da por medio de intercambios proposicionales y argumentos. Se debe considerar como una derrota definitiva para una propuesta ética el hecho de que uno pueda demostrar cómo su contenido es lógicamente incompatible con la exigencia de que su validez sea discernible mediante medios argumentativos. Demostrar tal incompatibilidad se traduce en una prueba de imposibilidad, y tal prueba es letal en el reino de la investigación intelectual.

En segundo lugar, los medios con los que una persona demuestra preferencia al entrar en una argumentación son los de la propiedad privada. Obviamente, nadie podría proponer nada o ser convencido de ninguna proposición por medios argumentativos si el derecho de una persona a hacer uso exclusivo de su cuerpo físico no se presupusiese. Además, sería igualmente imposible sostener una argumentación y confiar en la fuerza proposicional de los argumentos propios si uno no pudiese apropiarse de otros bienes escasos mediante apropiación originaria al usarlos antes de que nadie los use, o si tales bienes y el derecho al control exclusivo sobre ellos no estuviese definido en términos físicos objetivos. Si tal derecho no se presupone, o si los que llegan después tienen los mismos derechos legítimos sobre las cosas, o si las cosas poseídas estuviesen definidas en términos evaluativos subjetivos, nadie podría sobrevivir como una entidad independiente de toma de decisiones; por lo tanto, nadie podría afirmar nunca una proposición que clame su validez.

Por lo tanto, por el mero hecho de estar vivo y emitir enunciados, uno demuestra la invalidez de toda ética salvo la de la propiedad privada.

La cuarta objeción de Osterfeld afirma que mi argumento es una instancia de naturalismo ético, pero que caigo en la falacia naturalista de derivar un «debería» de un «es». La primera parte de su proposición es aceptable, pero

no la segunda. Lo que ofrezco es un sistema ético libre de valores. Permanezco exclusivamente en el reino de las afirmaciones-ser y nunca trato de derivar un «debería» de un «es». La estructura de mi argumento es esta: (a) la justificación es proposicional o argumentativa (una afirmación-ser verdadera *a priori*); (b) la argumentación presupone el reconocimiento de la ética de la propiedad privada (una afirmación verdadera *a priori*); (c) las desviaciones de la ética de la propiedad privada no pueden justificarse argumentativamente (una afirmación verdadera *a priori*). Por lo tanto, mi refutación de toda ética socialista es una puramente cognitiva. Que Rawls u otros socialistas aún defiendan tales éticas es un tema aparte. Que uno más uno sean dos no elimina la posibilidad de que alguien diga que es tres, o de que uno intente hacer de uno más uno igual a tres la ley aritmética del mundo. No obstante, esto no afecta al hecho de que uno más uno sigue *siendo* dos. En estricta analogía con esto, yo «sólo» afirmo probar que lo que Rawls y otros intelectuales dicen es falso y puede ser entendido como tal por todo hombre intelectualmente competente y honesto. Y esto no lo cambia el hecho de que la incompetencia o la deshonestidad y el mal puedan aun existir y prevalecer sobre la verdad y la justicia.

La segunda objeción sufre del mismo malentendido de la naturaleza libre de valores de mi defensa de la propiedad privada. Osterfeld está de acuerdo con que la argumentación presupone el reconocimiento de la propiedad privada. Pero se pregunta sobre la fuente de este derecho. ¿Pero cómo puede hacer tal pregunta? Sólo porque él, también, es capaz de argumentar. Sin la argumentación no habría más que silencio o ruido sin sentido. La respuesta es que la fuente de los derechos humanos es y debe ser la argumentación como manifestación de nuestra racionalidad. Es imposible afirmar que otra cosa sea el punto de partida para la derivación de un sistema ético porque afirmar tal cosa tendría que presuponer la capacidad argumentativa de uno. ¿Pueden los derechos ser derivados desde un contrato bajo un «velo de ignorancia» pregunta Osterfeld? Sí y no. Por supuesto, hay derechos derivados de contratos, pero para que un contrato sea posible, ya debe haber propietarios y propiedad privada; si no, no habría contratantes físicamente independientes y nada sobre lo que hacer acuerdos contractuales. Y «no»: no se pueden derivar derechos «bajo un velo de ignorancia» porque nadie vive bajo tal cosa excepto zombis epistemológicos y sólo una ética zombi rawlsiana podría derivarse bajo él. ¿Pueden los derechos emerger de la tradición a lo Hume o Burke? Por supuesto, siempre lo hacen. Pero la cuestión de la emergencia

factual de los derechos no tiene nada que ver con la cuestión de si lo que existe puede o no ser justificado.

En su tercera objeción, Osterfeld afirma que construyo una alternativa entre o bien propiedad individual o bien propiedad de la comunidad mundial pero que tal alternativa no es exhaustiva. No está debidamente representada. En ningún lugar digo algo así. En la sección a la que se refiere Osterfeld, trato de explicar las alternativas totalmente diferentes entre propiedad en tanto definida en términos físicos y originada en puntos definidos del tiempo para individuos definidos en contraste con la propiedad definida en términos de valor y no específica con respecto a su tiempo de origen, y la refutación de la segunda como absurda y autocontradictoria. No niego la posibilidad de la propiedad de «comunidades intermedias». No obstante, tal propiedad presupone la propiedad privada individual. La propiedad colectiva requiere contratos, y los contratos sólo son posibles si ya hay derechos de propiedad no contractualmente adquiridos. Los contratos son acuerdos entre entidades físicamente independientes basados en el reconocimiento mutuo del derecho de propiedad de cada contratante sobre cosas adquiridas antes del acuerdo y que conciernen a la transferencia de esos títulos de propiedad desde un propietario específico anterior a un propietario o propietarios específicos posteriores.

Sobre la primera objeción de Osterfeld, no he escrito que los objetivos fundamentales de la economía y filosofía política sean «complementarios». Lo que he dicho es que son diferentes. Nadie que intente responder a «¿Qué es justo?» está lógicamente obligado a insistir que su respuesta debe también contribuir a la mayor producción posible de riqueza (al menos, ¡no digo en ningún sitio que exista tal deber lógico!). Por tanto, no es una objeción válida a mis comentarios sobre la relación entre la economía política y la economía que Hobbes, Rousseau, y otros sugieren que los sistemas políticos no incrementan la riqueza sino la escasez. Su afirmación de que tales sistemas son justos no puede hacerse buena porque, como resulta, la única ética que puede justificarse de hecho ayuda a maximizar la producción de riqueza. Por suerte, esto es así. No cambia lo más mínimo el hecho de que la economía y filosofía política estén preocupadas de asuntos totalmente diferentes.

Esta y sólo esta ha sido mi tesis: mientras los filósofos políticos como tales no necesitan preocuparse con el problema de aliviar la escasez, la economía y filosofía política tienen en común el hecho de que sin escasez ninguna de las dos disciplinas tendría sentido alguno. ¡No habría conflicto interpersonal sobre nada, y no se plantearían preguntas sobre qué normas

deben aceptarse como justas para evitar tales posibles conflictos! No es descabellado decir que los filósofos políticos han estado invariablemente preocupados con la asignación de derechos de control exclusivo sobre bienes escasos. Tal es el caso cuando un lockeano propone aceptar la ética de la propiedad privada, y no es menos cuando un hobbesiano sugiere, en vez de eso, hacer a alguna persona el Führer supremo, cuyas órdenes deben ser seguidas por todos los demás.

II. UTILITARISTAS Y RANDIANOS VS. LA RAZÓN^[2]

No es posible ni vale la pena responder a todos los puntos ya mencionados en la discusión anterior. Me concentraré en aquellos críticos que atacan más vehementemente mi argumento —todos ellos utilitarios de algún tipo. Comentaré entonces brevemente sobre el tipo de reacción randiana.

Sorprendentemente, Friedman, Yeager, Steel, Water, Virkkala y Jones creen que no he tenido en cuenta el hecho de que todas las sociedades existentes son mucho menos que libertarias (que hay esclavitud, gulags, o que los maridos poseen a sus esposas, etc.) y que esto de alguna manera invalida mi argumento. Obviamente, difícilmente hubiese escrito este artículo si mi opinión fuese que el libertarismo ya prevaleciese en el mundo. Por tanto, debería haber sido claro que es precisamente este carácter no libertario de la realidad el que me motiva a mostrar algo un tanto diferente: por qué tal estado de las cosas no puede *justificarse*. Citar hechos como la esclavitud como contraejemplo está a la par de refutar la prueba de que $1 + 1 = 2$ al señalar que alguien considera que 3 es una respuesta —igual de ridículo.

Para reafirmarme: el que algo sea o no verdadero, falso o indecidible; el que algo esté o no justificado; lo que se requiere para justificarlo; si yo, mis oponentes, o ninguno tiene razón —todo ello debe decidirse en el curso de la argumentación. Esta proposición es cierta *a priori*, porque no puede negarse sin afirmarla en el acto de negarla. Uno no puede argumentar que no argumenta, y uno no puede disputar saber lo que significa plantear que algo sea cierto sin implícitamente afirmar al menos que la negación de esta proposición es cierta.

Esto ha sido denominado «el *a priori* de la argumentación», y es por el estado axiomático de esta proposición, análogo al «axioma de la acción» de la praxeología, por lo que he invocado a Mises en mi artículo. (La indignación de Virkkala con esto lo descalifica porque explícitamente digo que el propio

Mises pensaba que lo que yo estaba intentando hacer era imposible. Más aún, es su entendimiento de Mises el que es gracioso. Aunque es cierto que la praxeología habla *sobre* marginalismo, no es obviamente el caso de que la praxeología como cuerpo de proposiciones esté afectada por elecciones marginales. La praxeología contiene proposiciones universalmente verdaderas, y si decidimos o no aceptarlas no les afecta en absoluto. Y obviamente no es diferente cuando se trata de proposiciones éticas. Virkkala podría también atacar a Mises por una «retirada del marginalismo» por afirmar que la praxeología *es cierta*).

Con el *a priori* de la argumentación establecido como un punto de partida axiomático, se deduce que cualquier cosa que se presuponga en el acto de hacer proposiciones no puede disputarse proposicionalmente de nuevo. No tendría sentido pedir una justificación de las presuposiciones que hacen posible la producción de proposiciones con sentido. En vez de eso, deben considerarse como definitivamente justificadas por todo hacedor de proposiciones. Cualquier contenido proposicional específico que dispute su validez incurre en una contradicción performativa (en el sentido explicado por David Gordon) y, por tanto, también se ve falsado.

La ley de contradicción es una proposición así. Uno no puede negar esta ley sin presuponer su validez en el acto de negarla. Pero hay otra presuposición así. Las proposiciones no son entidades sueltas. Requieren de un hacedor de proposiciones que para producir cualquier proposición que clame ser cierta necesita tener control exclusivo (propiedad) sobre algún medio escaso definido en términos objetivos y apropiados (puestos bajo control) en puntos definidos del tiempo a través de la acción de apropiación original. Por tanto, cualquier proposición que dispute la validez del principio de apropiación original o que afirme la validez de algún principio diferente incompatible sería falsada por la ley de contradicción de la misma manera que la proposición «la ley de contradicción es falsa» se vería contradicha por el propio hecho de afirmarla. Como presuposición praxeológica del hacer proposiciones, la validez del principio de apropiación original no puede ser argumentativamente disputada sin caer en una contradicción performativa. Cualquier otro principio de adquisición de propiedad puede entonces ser entendido —reflectivamente— por cada hacedor de proposiciones como en última instancia incapaz de justificación proposicional. (Nótese, en particular, que esto incluye toda propuesta que afirme que está justificado restringir el rango de objetos que puedan ser apropiados originalmente. Yerra porque una vez se admite como justo el control exclusivo sobre *algunos* bienes

apropiados originalmente, se hace imposible justificar cualquier restricción al proceso de apropiación original —excepto uno autoimpuesto— sin caer en una contradicción. Porque si el proponente de tal proposición fuese consistente, tendría control justificado sólo sobre algunos medios físicos que no podría emplear para una posterior apropiación original. Obviamente, no podría interferir con el proceso de apropiación original de otros simplemente por su propia falta de medios físicos para hacer algo al respecto de forma justificada. Pero si interfiriese, estaría entonces inconsistentemente extendiendo sus derechos de propiedad más allá de *sus* medios apropiados originalmente de forma justa. Más aún, para justificar esta extensión tendría que invocar un principio de adquisición de propiedad compatible con el principio de apropiación original cuya validez ya habría tenido que admitir).

Mi argumento, pues, afirma ser una prueba de imposibilidad. No es, como los mencionados críticos parecen pensar, una prueba que pretende mostrar la imposibilidad de ciertos eventos empíricos tal que pueda ser refutada por experiencia empírica. En vez de eso, es una prueba de que es imposible justificar principios de propiedad no libertarios proposicionalmente sin caer en contradicciones. Sin importar el valor que tal cosa pueda tener (y volveré sobre esto en breve), debería ser claro que la evidencia empírica no tiene nada que ver con ello. ¿Y qué si hay esclavitud, gulag o impuestos? La prueba concierne al problema de afirmar que tales instituciones pueden ser justificadas involucra una contradicción performativa. Es puramente intelectual en su naturaleza, como las pruebas lógicas, matemáticas o praxeológicas. Su validez, como la de éstas, puede establecerse independientemente de cualquier experiencia contingente. Tampoco su validez se ve afectada, como varios críticos —como Waters— parecen pensar, por lo que la gente prefiera, favorezca, entienda o consensue sobre ello, o si están o no involucrados en una argumentación.

Dado que consideraciones como estas son irrelevantes a la hora de juzgar la validez de una prueba matemática, por ejemplo, también sobran aquí. De la misma manera que la validez de una prueba matemática no está restringida al momento en el que se prueba, la validez de la teoría libertaria de propiedad no está limitada a instancias de argumentación. Si es correcta, el argumento demuestra su justificación universal. (De todas las críticas utilitarias, sólo Steele acepta el desafío que les había planteado: que la asignación de derechos de propiedad no puede ser independiente de cualquier consecuencia posterior porque en este caso nadie podría saber antes de la consecuencia si su acción está justificada o no; y que al apoyar una posición consecuencialista, el

utilitarismo no es [estrictamente hablando] ético y no logra responder la pregunta decisiva «¿Qué tengo justificado hacer?». Steele resuelve este problema de la misma manera en la que procede a lo largo de su comentario: malinterpretando lo que es. Entiende erróneamente mi argumento como sujeto a pruebas empíricas y dice erróneamente que afirma mostrar que «Favorezco una ética libertaria» se deduce de «Estoy diciendo algo», mientras que de hecho afirma que, de forma totalmente independiente de lo que la gente favorezca o aborrezca, «La ética libertaria tendrá una justificación proposicional definitiva» se deduce de «Afirmo tal y tal como válido, es decir, capaz de justificación proposicional». Su respuesta al problema consecuencialista es otra «genialidad»: no, dice Steele, el consecuencialismo no debe involucrar una ética praxeológicamente absurda de esperar-al-resultado. Su ejemplo: algunas reglas se apoyan inicialmente, luego se implementan y luego se ajustan dependiendo de los resultados. Aunque esto es de hecho un ejemplo de consecuencialismo, no logro ver cómo da una respuesta a «¿Qué tenemos justificado hacer ahora?» y escapar por tanto de los absurdos de la ética de esperar-al-resultado. El punto de partida no está justificado [¿qué regla?, ¡no sólo el resultado depende de esto!]; y el procedimiento consecuencialista tampoco está justificado [¿por qué no adoptar reglas y aferrarse a ellas sin importar el resultado?]. La respuesta de Steele a la pregunta «¿Qué tengo justificado hacer?» es «Depende de con qué reglas empieces, luego del resultado al que esto lleve, y finalmente de si te importa o no tal resultado». Lo que sea esto, no es ética).

La reacción desde el otro lado randiano, representada por Rasmussen, es diferente. Tiene menos dificultades para reconocer la naturaleza de mi argumento pero me pregunta a su vez «¿Y qué? ¿Por qué debería una prueba *a priori* de la teoría libertaria de propiedad marcar alguna diferencia? ¿Por qué no agredir de todas formas?». ¡¿Que por qué?! Pero entonces, ¿por qué marca alguna diferencia la prueba de que $1 + 1 = 2$? Uno puede ciertamente actuar sobre la creencia de que $1 + 1 = 3$. La respuesta obvia es «porque la justificación proposicional exista para hacer una cosa, pero no para otra». Pero por qué deberíamos ser razonables es la siguiente pregunta. Y nuevamente, la respuesta es obvia. A fin de cuentas, porque sería imposible argumentar contra ella; y además, porque el proponente que plantee esta pregunta estaría afirmando el uso de razón en su acto de cuestionarla. Esto puede que no sea suficiente y todos sabemos que no lo es, ya que incluso si la ética libertaria y el razonamiento argumentativo deben ser considerados como definitivamente justificados, esto no impide que la gente actúe basándose en

creencias injustificadas en su lugar porque no saben, no les importa, o prefieren no saber. No logro ver por qué esto debería ser sorprendente o que esto haga la prueba de alguna manera defectuosa. Más que esto no puede hacerse mediante el argumento proposicional.

Rasmussen parece pensar que si puedo conseguir derivar un «debería» de algún sitio (algo que Yeager afirma que estoy intentando hacer aunque explícitamente lo niego), entonces las cosas mejorarían. Pero esto es simplemente una esperanza ilusoria. Incluso si Rasmussen hubiese probado la proposición de que uno *debería* ser razonable y *debería* actuar acorde a la ética de la propiedad libertaria, esto sería otro argumento proposicional más. No te asegura que la gente hará lo que debiera hacer de la misma manera que mi prueba no garantiza que lo que harán esté justificado. ¿Dónde está la diferencia, y por qué todo este escándalo? Hay una diferencia entre establecer una afirmación de verdad e infundir un deseo de actuar según la verdad —con «debería» o sin él. Es genial ciertamente si la prueba puede infundir este deseo. Pero incluso si no lo hace, este hecho no puede usarse contra ella. Tampoco le quita nada de mérito si en algunos o muchos casos unas cuantas afirmaciones utilitarias tienen más éxito a la hora de persuadir a alguien de las ideas libertarias que mi prueba. Una prueba sigue siendo una prueba y la psicología social sigue siendo psicología social.

III. ¿INTIMIDACIÓN POR ARGUMENTAR?^[3]

Loren Lomasky se vio intimidado y enfurecido por mi libro *A Theory of Socialism and Capitalism*. Empezando porque el libro es más ambicioso de lo que su libro indica. «Es», se lamenta, «nada menos que un manifiesto para un anarquismo sin límites». Sea. ¿Y qué? Como explico en el libro, aunque convenientemente Lomasky no lo mencione, el anarquismo sin límites no es nada más que el nombre para un orden social de derechos de propiedad sin límites, es decir, del derecho absoluto a la autopropiedad y el derecho absoluto a apropiarse de recursos no previamente poseídos, de emplearlos para cualquier propósito que uno crea necesario en tanto esto no afecte a la integridad física de los recursos apropiados por otros de igual manera, y de entrar en cualquier acuerdo contractual con otros propietarios que se considere mutuamente beneficioso. ¿Qué tiene de horrible esta idea? Empíricamente hablando, la teoría de propiedad constituye el núcleo duro del sentido intuitivo de justicia de la mayoría de la gente y por tanto es difícil llamarla revolucionaria. Sólo alguien que apoye la limitación de los derechos

de propiedad se ofendería, como hace Lomasky, con mi intento de justificar una economía puramente basada en la propiedad privada.

Lomasky no sólo está enfurecido con mis conclusiones, no obstante. Su ira se ve agravada porque no sólo intento dar prueba empírica de ellas, sino una prueba rigurosa, dice Lomasky, «validada por la razón pura y libre de la contaminación de cualquier observación empírica». No es sorprendente que un oponente de los derechos de propiedad sin límites, como Lomasky, encuentre este hecho doblemente ofensivo. ¿Pero qué hay de malo en la idea de *teorizar a priori* en la economía y la ética? Lomasky señala que existen intentos fallidos de construir teorías *a priori*. ¿Pero y qué? Eso habla sólo de esas teorías. Más aún, presupone la existencia de un razonamiento *a priori* en que la refutación de una teoría *a priori* debe ser también una prueba. Para Lomasky, no obstante, nada salvo la hipérbole intelectual puede ser posiblemente responsable de «desechar la carretera del empirismo, volando con Kant y von Mises por el reino de las necesidades *a priori*». Un libro sobre economía o filosofía política, pues, nunca debería llevar a conclusiones no ambiguas sobre lo que hacer o qué normas seguir. Todo debería dejarse vago y en una etapa no operacional del desarrollo conceptual, y nadie debería nunca intentar probar nada sino seguir el siempre abierto de mente método empirista de prueba y error, de conjeturas tentativas, de refutaciones y de confirmaciones. Tal, para Lomasky, es el camino correcto, la carretera humilde por la que uno debe viajar. Ciertamente, muchos filósofos políticos contemporáneos parecen haber seguido sin reservas este consejo en su camino hacia la fama. Yendo por la carretera elevada en su lugar, presento una tesis no ambigua, afirmada en términos operacionales e intento demostrarla mediante argumentos axiomático-deductivos. Si esto hace de mi libro el insulto definitivo en algunos círculos filosóficos, mucho mejor. Aparte de otras ventajas, como que este podría ser el único método apropiado de investigación, al menos fuerza a uno a decir algo específico y a abrirse al criticismo lógico-praxeológico en vez de producir, como Lomasky y otros viajeros de la carretera humilde, palabrería carente de significado y no operacional.

Además de tener un problema con la arrogancia de uno que escribe un libro que presenta una tesis praxeológicamente significada y fácilmente entendible sobre los problemas centrales de la economía y filosofía política, y que defiende vigorosamente hasta el punto de excluir otras respuestas como falsas, Lomasky tiene otros puntos que atacar. Como pudiera esperarse de un

intimidado conductor de la carretera humilde, son críticas o no sistemáticas y baratas o que muestran una total falta de comprensión del problema.

Se me critica por no prestar suficiente atención a Quine, Nozick y a cuerpos enteros de pensamiento filosófico. Quizá sea así, aunque Nozick, si bien en un pie de foto como Lomasky dice indignado, es de hecho sistemáticamente refutado. No obstante, a uno le gustaría saber por qué eso marca diferencia alguna para mi argumento. Es fácil que a uno se le ocurran sugerencias de lectura estos días. Se me critica por malinterpretar a Locke al no mencionar su famosa condición, pero no me ocupó de una interpretación de Locke. Construyo una teoría positiva y al hacerlo empleo ideas lockeanas; y asumiendo mi teoría correcta por motivos dialécticos, no hay duda sobre mi veredicto respecto a su condición. Es falso, y es incompatible con el principio de apropiación original como pilar central de la teoría de Locke. Lomasky no demuestra que no es así. Le molesta mi disolución del problema de los bienes públicos como un pseudo-problema sin mencionar mi punto central sobre el asunto, es decir, que la noción de clases objetivamente distintas de bienes privados vs. públicos es incompatible con la economía subjetivista y por tanto debe ser desechada junto con todas las distinciones en ello basadas. Encuentra mi argumento en apoyo de la tesis de la siempre-optimalidad de los mercados libres escaso porque deben confiar en la asunción de «la universal optimalidad de las transacciones voluntarias». Deben de hecho. Nunca he afirmado lo contrario. Pero esta afirmación resulta ser verdad —de hecho, como argumento, indiscutiblemente cierta. ¿Entonces qué? ¿¡O va Lomasky a emprender la tarea de demostrarla su falsedad?! Cómo me atrevo —en una nota a pie de página— a criticar a Buchanan y Tullock por emplear la neolengua orwelliana, se queja Lomasky. Sólo que olvida mencionar que doy razones bastante específicas de esta caracterización: entre otras, el uso de la noción de acuerdos «conceptuales» y contratos en su intento de justificar un Estado cuando acorde al habla ordinaria tales acuerdos y contratos son no acuerdos y no contratos. ¡No contratar significa contratar! Similarmente, por mis oh-tan-faltos-de-respeto comentarios sobre las teorías de propiedad estilo Chicago, doy razones (su asunción de la mensurabilidad de la utilidad, por ejemplo) que Lomasky simplemente suprime. El resto, sobre mi teoría de la justicia, es o mala comprensión o una deliberada mala representación. De la lectura de la reconstrucción que hace Lomasky de mi argumento central, que reveladoramente no emplea citas directas, nadie podría apreciar su principal punto fuerte y estructura. Sin escasez no hay conflicto interpersonal y por tanto tampoco cuestiones éticas (¿qué tengo justificado hacer y qué no?). Los

conflictos son el resultado de derechos incompatibles sobre recursos escasos, y sólo hay una manera posible de escapar de tales problemas: a través de la formulación de reglas que asignen derechos de propiedad mutuamente excluyentes sobre recursos escasos y físicos tal que sea posible para los diferentes actores actuar simultáneamente sin generar conflictos. (Como muchos filósofos contemporáneos, Lomasky no da indicación de que haya comprendido el punto elemental aunque fundamental de que cualquier filosofía política que no esté construida como una teoría de derechos de propiedad yerra enteramente en su objetivo y que debe ser descartada desde el principio como palabrería praxeológicamente carente de sentido).

No obstante, la escasez y la posibilidad de conflictos no son suficientes para la emergencia de problemas éticos. Obviamente, uno podría tener conflictos sobre recursos escasos con un animal, pero nadie consideraría resolver tales problemas mediante la proposición de normas de propiedad. En tales casos evitar esos conflictos es meramente un problema técnico, no ético. Para que se convierta en ético, es necesario que los actores en conflicto sean capaces, en principio, de argumentar. (El ejemplo del mosquito de Lomasky es absurdo entonces: los animales no son agentes morales porque son incapaces de argumentar. ¡Mi teoría de la justicia niega explícitamente su aplicabilidad a los animales, y de hecho implica que no tienen derechos!).

Además, el que no pueda haber problemas de ética sin argumentación es indisputable. No sólo he estado argumentando todo este tiempo, sino que es imposible, sin caer en contradicción, negar que el si uno tiene derechos o no, o de cuáles sean, es algo que debe decidirse en el curso de la argumentación. Por tanto, no hay justificación ética de nada, salvo si es argumentativa. Esto es lo que se ha venido a llamar «el *a priori* de la argumentación». (¡Lomasky no ha entendido nada de esto, y no parece estar al tanto del estatus axiomático de esta proposición, es decir, del hecho de que la argumentación *a priori* da un punto absoluto de partida y no requiere de mayor justificación!).

Argumentar es una actividad y requiere el control exclusivo de una persona sobre recursos escasos (el cerebro de uno, cuerdas vocales, etc.). De forma más específica, mientras haya argumentación, hay reconocimiento mutuo del control exclusivo sobre tales recursos. Es esto lo que explica la característica clave de la comunicación: que aunque uno pueda no estar de acuerdo con lo dicho, siempre podrá estar de acuerdo en que hay desacuerdo. (Lomasky no parece disputar esto. Afirma, no obstante, que meramente prueba el *hecho* de dominios múltiples de control exclusivos, no el *derecho* a la autopropiedad. Yerra. Lo que [la ley de contradicción, por ejemplo] debe

presuponerse en tanto uno esté argumentando no puede ser válidamente disputado porque es la propia precondition de la duda válida; por tanto, debe considerarse indisputable o *válida a priori*. De igual manera, el hecho de la autopropiedad es la precondition praxeológica de la argumentación. Cualquiera que intente probar o refutar algo debe ser un autopropietario. Es una autocontradicción pedir una justificación más profunda para este hecho. Requerida, por necesidad, para toda argumentación con significado, la autopropiedad es un hecho absoluto y en última instancia definitivamente *justificado*).

Finalmente, si los actores no tuviesen derecho a poseer recursos físicos aparte de sus cuerpos, y si ellos como agentes morales —categóricamente diferentes de los mosquitos de Lomasky— siguiesen esta prescripción, estarían muertos y no habría problemas en absoluto. Para que los problemas éticos existan, la propiedad sobre otras cosas debe estar justificada. Además, si uno no puede apropiarse de otros recursos a través de apropiación original, es decir, usándolos antes de que nadie más lo haga, o si el rango de objetos apropiables originalmente fuese de alguna manera limitado, esto sólo sería posible si la propiedad se pudiese adquirir por mero decreto en vez de por acción. No obstante, esto no vale como solución al problema de la ética, es decir, de evitar conflictos, incluso en términos puramente técnicos, ya que no permitiría a uno a decidir qué hacer si tales afirmaciones declarativas resultasen ser incompatibles. Más decisivo aún, sería incompatible con la ya justificada autopropiedad, ya que si uno pudiese apropiarse de recursos por decreto, implicaría que puede decretar que el cuerpo de otra persona es suyo. Por tanto, cualquier que niegue la validez del principio de apropiación original —cuyo reconocimiento está implícito cuando dos personas argumentan y respetan mutuamente el control exclusivo sobre sus cuerpos— contradiría el contenido de su proposición a través del propio acto de enunciarla. (En un ataque de genialidad, Lomasky encuentra un error en el hecho de que la primera parte de este argumento no dé justificación para la apropiación original ilimitada. Cierto. Pero tampoco afirma hacer tal cosa. La segunda parte —*el argumentum a contrario*— lo hace. Sobre mi argumento en su totalidad, Lomasky afirma que sólo he mostrado la validez del principio de no agresión para la argumentación en sí y no más allá... No se extiende al objeto de discusión. Como mucho, esta objeción indica un fallo total a la hora de entender la naturaleza de las contradicciones performativas: si la justificación de algo es justificación argumentativa, y si lo que debe presuponerse en cualquier argumentación debe ser considerado como

definitivamente justificado, entonces cualquier proposición que afirme su validez cuyo contenido sea incompatible con tales hechos definitivamente justificados se ve en última instancia falsada al involucrar una contradicción performativa. Y eso es así).

El teorizar económico y filosófico es de hecho un trabajo serio.

IV. SOBRE LA INDEFENDIBILIDAD DE LOS DERECHOS DEL BIENESTAR^[4]

David Conway afirma que mi argumento que pretende mostrar la ilimitada validez del principio de apropiación original, es decir, la regla del primer-uso-primer-propietario sobre recursos no poseídos, dados por la naturaleza, es errónea, y que puede demostrar la posible defensa de los derechos del bienestar. No me ha convencido y afirmo que es su contraargumentación la que es errónea.

Aunque no tengo problema con su presentación de mi argumento, reiteraré brevemente mi prueba. En segundo lugar, señalaré los principales errores en su respuesta. En tercer lugar, me gustaría ofrecer una explicación para el rechazo de Conway a mi argumento como resultado de un malentendido muy común sobre la lógica del razonamiento ético.

El hecho de que uno tenga o no derechos, y en el caso de tenerlos, cuáles, sólo puede decidirse en la argumentación. Es imposible negar esto sin caer en una contradicción. Argumentar requiere el control exclusivo de una persona (propiedad) sobre recursos escasos (cerebro, cuerdas vocales, etc.). Negar esto meramente probaría este punto. Además, una persona debe haber adquirido esta propiedad simplemente por virtud del hecho de que empezó a usar estos recursos antes de que nadie lo hiciera; si no, nunca podría decir o argumentar nada, para empezar. Por tanto, cualquiera que niegue la validez del principio de apropiación originaria al menos con respecto a *algunos* recursos contradiría el contenido de su proposición a través del propio acto de hacerla. Por tanto, parece, hasta aquí estaría de acuerdo Conway. Pero él impondría limitaciones sobre el rango de objetos que pueden ser legítimamente apropiados originalmente. Desafortunadamente para el caso de Conway, una vez el control exclusivo de algunos medios apropiados originalmente queda justificado, se hace imposible justificar cualquier restricción al proceso — excepto una autoimpuesta y voluntaria— sin caer en contradicciones. Porque si el proponente de tal restricción fuese consistente, podría tener justificado el control sólo sobre algunos, aunque limitados, recursos escasos, que

obviamente no podría emplear para una apropiación original adicional. Pero obviamente, no podría interferir con las actividades apropiadoras de otros simplemente por su propia falta de medios para hacer algo al respecto. Y si interfiriese, estaría (inconsistentemente) extendiendo sus reivindicaciones de propiedad más allá de sus recursos justamente apropiados. Más aún, para justificar su interferencia tendría que invocar un principio de adquisición de propiedad incompatible con el principio de apropiación original: tendría que afirmar (inconsistentemente) que una persona que extiende su proceso de apropiación original, y que lo hace acorde a un principio que no puede ser considerado generalmente inválido, es, o al menos puede ser, un agresor (aunque al hacer esto no podríamos decir que esta persona le haya quitado nada a la primera, ya que simplemente se ha apropiado de *recursos previamente sin propietario*, es decir, cosas que nadie hasta ese punto había reconocido como escasas y que cualquier podría haberse apropiado si hubiese reconocido su escasez antes, incluyendo a cualquiera como Conway, a quien le importaba el destino de los que vengan después, y quiera preservar tales recursos para su posterior beneficio). Además, que una persona que interfiere con tal acción y lo hace acorde a un principio que nadie puede considerar generalmente válido está, o al menos puede estar, actuando legítimamente (incluso aunque siempre le quitase algo a aquellos cuyas apropiaciones habían ocurrido a costa de nadie).

El error central en el rechazo de Conway a este argumento es que se niega a reconocer la incompatibilidad lógica de su idea de derechos del bienestar por un lado —la noción de que uno puede tener derechos sobre los recursos apropiados por otros— y del principio de apropiación original por otro. O la primera es correcta o lo es la segunda. No obstante, la primera no puede ser correcta porque para que alguien diga tal cosa debe presuponer la segunda como válida. No puede haber tal cosa como un derecho a la vida, entonces, en el sentido de Conway de derecho a que otros mantengan la vida de uno. Sólo pueden existir el derecho a la propiedad de cada persona sobre su cuerpo y todo lo apropiado con su ayuda, y a realizar intercambios mutuamente beneficiosos con otros. Supongamos, por ejemplo, que soy un enfermo terminal y que la única manera en la que puedo sobrevivir es conectando mi cerebro al de Conway. ¿Tiene él derecho a negarse? Creo que sí, y creo que él también. Pero él no tendría este derecho según el derecho del bienestar (asumiendo que su vida no se viese amenazada por tal operación), pero sólo sobre la base del principio de apropiación originaria como precondition de la existencia de uno como un ser independiente físico capaz de razonar.

Además, su afirmación de que los derechos del bienestar son «tan objetivos» como aquellos implícitos al mezclar la labor propia con recursos escasos (al contrario que mi tesis de que los anteriores son subjetivos, arbitrarios, verbales y derivados de la nada) es falaz. A través de la apropiación original, se crea un vínculo objetivo entre una *persona particular* y un *recurso particular*. ¿Pero cómo puede uno decir que mi necesidad puede dar pie a un derecho sobre un recurso específico o sobre un propietario específico X en vez de Y o Z, si no me he apropiado originalmente de ninguno ni los he producido!? No sólo es la necesidad incapaz de ser identificada objetivamente o medida: ¿quién determina quién está o no necesitado? ¿Cada uno por sí mismo? ¿Y qué ocurre si no estoy de acuerdo con la consideración de otro sobre sí mismo? La gente ha muerto de amor. ¿Tienen derecho a un amante-conscripto? La gente ha sobrevivido comiendo yerbas, ratas, cucarachas o la basura de otros. ¿No hay gente necesitada mientras haya suficiente yerba o basura que comer? ¿Si no, por qué no? ¿Durante cuánto tiempo tiene que durar la ayuda a los necesitados? ¿Para siempre? ¿Y qué hay de los derechos de los poseedores de todo esto, que quedarían permanentemente esclavizados por los necesitados? ¿O qué ocurre si mi apoyo a los necesitados ha hecho que yo caiga en la necesidad, o de alguna manera incremente mis necesidades futuras? ¿Aún tendría que sostenerles? ¿Y cuánto trabajo puedo esperar que los necesitados realicen a cambio de mi soporte, dado el hecho de que nadie está tratando aquí de un empleo mutuamente beneficioso o una relación voluntaria de caridad para empezar? ¿Tanto como el necesitado considere apropiada?

Más aún, incluso si se superasen todas estas dificultades, quedarían otras porque la necesidad no conecta al necesitado con ningún recurso o propietario en particular, pero invariablemente deben ser recursos concretos los que alivien sus necesidades. Los necesitados pueden estar necesitados sin que sea culpa suya, pero los no-necesitados pueden estar no-necesitados sin que sea culpa suya también. ¿Entonces cómo pueden los necesitados exigir sustento de mí en vez de ti? ¡Ciertamente eso sería injusto conmigo en particular! De hecho, o el necesitado tiene un derecho contra nadie en particular, que es lo mismo que decir que no lo tiene; o su derecho tendrá que tener como objetivo a todos los no-necesitados del mundo por igual.

¿Pero cómo pueden los necesitados hacer valer este derecho? A fin de cuentas, no tienen recursos. Para que esto sea posible, haría falta una agencia con muchos recursos, que opere a escala mundial. Los propietarios de tal agencia tendrían que ser clasificados como no-necesitados y por tanto no

tendrían un derecho directo sobre nadie. Supuestamente, sólo la necesidad crea tales derechos. De hecho, esta agencia tendría que ser considerada uno de los principales deudores de los necesitados, y podría solamente actuar contra otros no-necesitados si hubiese pagado previamente *su* parte de deudas de bienestar y si los necesitados le hubiesen confiado contractualmente con tal tarea de defender sus derechos. Por tanto, al problema del bienestar tendrá que esperar a que esta institución llegue para ser solucionado. Aún no ha llegado, y no hay nada que indique que vaya a hacerlo en un futuro. Incluso si lo hiciera, los derechos del bienestar seguirían siendo incompatibles con el principio de apropiación original en tanto principio indisputablemente válido y axiomático.

La explicación para la negativa de Conway a aceptar la ética de la apropiación originaria yace en una concepción errónea de la naturaleza de la teoría ética. En vez de reconocer la ética como una teoría lógica, deductivamente derivada desde axiomas incontestables (como la praxeología), Conway implícitamente comparte un acercamiento popular, empirista-intuicionista (o instintivo) sobre la ética. Según él, una teoría ética es *probada* contra experiencias morales tales que si la teoría da conclusiones que no encajen con las intuiciones morales de uno, deberá ser descartada como falsa. No obstante, esta visión es totalmente errónea, y como ocurre en economía, el papel de la teoría y la experiencia en la ética es casi precisamente lo opuesto: es la mismísima función de la teoría ética proveer una justificación racional para nuestras intuiciones morales, o mostrarnos por qué no tienen tal base y hacernos reconsiderar y revisar nuestras reacciones instintivas. Por no decir que las intuiciones nunca podrán jugar un rol en la tarea de construir la teoría ética. De hecho, conclusiones teóricas contraintuitivas pueden *indicar* un error teórico. Pero si después de reexaminar la teoría, no se encuentran errores en los axiomas ni en las deducciones, son entonces las intuiciones propias las que deben ser erróneas, no la teoría.

De hecho, lo que Conway señala como una implicación contraintuitiva de la ética de la apropiación original, y le conduce a rechazarla, puede ser interpretado de manera algo diferente. Es cierto, como dice Conway, que esta ética permitiría que todo el mundo sea colonizado. ¿Y qué hay de los que vengan al mundo en esta situación que no posean nada más que sus cuerpos físicos? ¿No pueden los apropiadores originales restringir el acceso a su propiedad a estos recién llegados, y no sería esto intolerable? No logro ver por qué. (Empíricamente, por supuesto, el problema no existe: ¡si no fuese por

los gobiernos restringiendo el acceso a tierra no apropiada, aún habría mucha tierra vacía disponible!).

Estos recién llegados normalmente comienzan a existir en algún sitio como hijos de padres que son propietarios o rentistas de tierras (si viniesen de Marte, y nadie les quisiese aquí, ¿qué problema hay?; asumen un riesgo al venir y si ahora tienen que volver, ¡buena suerte!). Si los padres no proveen a los recién llegados, son libres de buscar por el mundo a empleadores, vendedores o contribuyentes caritativos, y una sociedad gobernada por la ética de la apropiación original sería, como admite Conway, ¡la más próspera posible! Si aún no pudiesen encontrar a *nadie* que quiera emplearles, apoyarles o comerciar con ellos, ¿por qué no preguntar qué *están* haciendo mal, en vez de sentirse mal por ellos como hace Conway? Aparentemente *ellos* deben ser personas intolerablemente desagradables y deberían recapacitar o no merecerán otro tratamiento. Tal, de hecho, sería mi propia reacción instintiva.



HANS-HERMANN HOPPE (Peine, Alemania, 1949) es un economista de la escuela austriaca y filósofo anarcocapitalista paleolibertario.

Estudió en la Universidad del Sarre en Saarbrücken y en la Universidad Goethe en Fráncfort, donde obtuvo su doctorado en Filosofía en 1974.

Tras impartir Filosofía, Sociología, Historia y Economía en diversas universidades de Alemania e Italia, se trasladó a los Estados Unidos en 1986 para estudiar con el economista Murray Rothbard, de quien se convirtió en un colaborador cercano hasta su muerte en enero de 1995.

En la actualidad, Hoppe es profesor emérito de Economía en la Universidad de Nevada en Las Vegas, miembro distinguido del Mises Institute, miembro vitalicio de la Real Sociedad de Horticultura y fundador y presidente de la Property and Freedom Society.

Sus aportaciones abarcan desde la filosofía de la ciencia aplicada a la economía (donde sostiene la necesidad de las categorías apriorísticas para la construcción de cualquier teoría científica, lo que le lleva a afirmar la superioridad de la metodología económica racionalista de la escuela austriaca), a la ética (donde fundamenta apodícticamente la ética de no-agresión desde la teoría de la ética de la argumentación), pasando por la economía aplicada (refutando el concepto de bienes públicos) y la estrategia

política y la apología del derecho privado como el único ético y económicamente eficaz.

Hoppe se identifica como un libertario culturalmente conservador. Sus teorías no han estado exentas de polémica tanto en la economía austriaca como en la teoría libertaria (siendo en ambas uno de sus principales referentes contemporáneos), generando debate incluso más allá de estos círculos.

Notas

[1] Para una lectura del tratamiento que el profesor Hoppe lleva a cabo sobre estas cuestiones es recomendable la lectura de su obra *Monarquía, democracia y orden natural. Una visión austriaca de la Era Americana*, Ediciones Gondo, 2004. <<

[2] Respecto de las cuales, el profesor Hoppe se convierte en uno de los principales defensores de la moneda metálica, el coeficiente del 100 % y la oposición a la producción de medios fiduciarios. <<

[3] El autor participa de la posición de que es necesario aceptar el proceso de deshomogeneización entre Mises y Hayek respecto del socialismo iniciado por el profesor Salerno («Mises and Hayek Dehomogenized», *The Review of Austrian Economics* 6, n.º 2, 1993). El profesor Hoppe adopta una línea claramente misesiana y señala como los problemas del socialismo no radican en el conocimiento subjetivo y disperso, sino en la ausencia de propiedad privada y por lo tanto en la imposibilidad del cálculo económico. <<

[4] Hoppe es sin duda uno de los referentes más coherentes y sistemáticos en la defensa de la ética rothbardiana, aunque asentada en el axioma praxeológico de la argumentación y no en el derecho natural como señalaremos más adelante. Sin embargo, el propio autor reconoce así la importancia que Rothbard otorga al concepto de axioma auto-evidente y al proceso de discusión racional. <<

[5] Eugen von Böhm-Bawerk, *La conclusión del sistema marxiano*, Unión Editorial, 2000. Aunque originalmente formaba parte dicha refutación de las teorías marxistas de su obra magna, *Capital e interés*, en España se ha procedido a publicar esa parte de forma diferenciada en un libro separado. <<

[6] Es gracias a la obra de Mises y también al papel de alguno de sus discípulos, entre los que cabe destacar a Hayek y Rothbard, que la tradición de la Escuela Austriaca no se perdió completamente tras la diáspora sufrida como consecuencia del ascenso del totalitarismo en Europa durante el siglo xx y la Segunda Guerra Mundial. Entre las obras principales de Ludwig von Mises caben destacarse, por orden cronológico, las siguientes: *La teoría del dinero y el crédito*, *El socialismo. Análisis económico y sociológico*, *La acción humana* y *Teoría e Historia*. Todas ellas han sido publicadas en España por Unión Editorial. <<

[7] Ver las consideraciones del propio autor en su texto *My Battle With the Thought Police* disponible en: <http://www.lewrockwell.com/hoppe/hoppe15.html>. <<

[8] Ver Hoppe, *The Property and Freedom Society — Reflections After Five Years*, disponible en: <http://bit.ly/19ZNqs4>. [A 14/2/2022, el enlace ya no funciona, pero el artículo original todavía puede encontrarse en <https://www.mises.org.es/2012/10/la-sociedad-propiedad-y-libertad-reflexiones-despues-de-cinco-anos/>. (N. del E. D.)] <<

[9] Originalmente publicado en 1989 por Kluwer Academic Publishers, y que cuenta con una segunda edición a cargo del Ludwig von Mises Institute desde el año 2010. <<

[10] Esta expresión deriva del poema sinfónico número 13 de Franz Liszt compuesto en 1881. Su aplicación política es la máxima expresión del estado de bienestar, una fórmula que late tras el documento del «Informe Beveridge» en Inglaterra y principalmente tras el ministro de Trabajo en aquel entonces, Ernest Bevin. <<

[11] Desde el texto de Gustave de Molinari en 1849 sobre la producción de seguridad, muchos autores han defendido que el modelo de producción de protección en una sociedad libre funcionaría teniendo como referencia el modelo de contratos de aseguramiento. A este respecto pueden citarse los casos de Benjamin Tucker, Murray Rothbard, Morris y Linda Tannahill, David Friedman o Bruce Benson, entre otros, que han defendido de una forma u otra un modelo de protección basado en la idea de seguros. <<

[12] Existe una cierta polémica respecto de la relación existente entre una menor preferencia temporal y el nivel de riqueza en una sociedad. Mientras que Hoppe, siguiendo a Rothbard, considera que dicha relación es *a priori* y que tiene un carácter apodíctico, otros autores dentro de la Escuela Austriaca como Walter Block, Joseph Salerno o Jörg Guido Hülsmann defienden que esa relación es histórica y contingente. Sea como sea, lo cierto es que la relación entre preferencia temporal y desarrollo suele confirmarse habitualmente en las diferentes sociedades y momentos históricos que podemos analizar. <<

[13] Ludwig von Mises, *La teoría del dinero y el crédito*, Unión Editorial, 2012. <<

[14] Para una defensa de la reserva fraccionaria y una crítica sobre la idea de su responsabilidad en las crisis económicas puede leerse el texto de George A. Selgin y Lawrence H. White titulado «In Defense of Fiduciary Media», *The Review of Austrian Economics* 9, n.º 2, 1996. Este es un texto especialmente recomendable para complementar con la lectura del presente libro ya que fue presentado como una crítica contra el artículo que se recoge como capítulo 6 en nuestro libro, y fue objeto de respuesta por parte de Hoppe en colaboración con Hülsmann y Block en el texto de lo que presentamos como capítulo 7. En este último, los autores demuestran las falacias y errores de comprensión de los fenómenos monetarios que tienen White y Selgin y que les llevan a no comprender en todo su calado el error lógico y el fraude jurídico y económico que supone la práctica habitual de la banca operando con reserva fraccionaria. <<

[15] El desarrollo más completo y reciente de la teoría austriaca del ciclo económico es el ofrecido por el profesor Jesús Huerta de Soto en su libro *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Unión Editorial, 2011. <<

[16] Ver Hoppe, *La ciencia económica y el método austriaco*, Editorial Innisfree, 2012. <<

[17] Por utilizar la clásica expresión de Ludwig von Mises. <<

[18] El contenido del Simposio puede consultarse en el siguiente enlace:
http://www.hanshoppe.com/wp-content/uploads/publications/liberty_symposium.pdf. <<

[19] Robert P. Murphy y Gene Callahan, *Hans-Hermann Hoppe's Argumentation Ethic: A Critique* (Journal of Libertarian Studies 20, n.º 2, 2006). <<

[20] Roderick T. Long, *The Hoppriori Argument*, disponible en:
<http://praxeology.net/unblog05-04.htm#10>. <<

[21] Ilja Schmelzer, *Against Absolute Certainty*, disponible en:
<http://www.ilja-schmelzer.de/papers/againstCertainty.pdf>. <<

[22] Timothy D. Terrell, *The Origin of Property Rights: A Critique of Rothbard and Hoppe on Natural Rights* (Faith & Economics, n.º 36, 2000).
<<

[23] Jorg Guido Hülsmann, *The A Priori Foundations of Property Economics* (The Quarterly Journal of Austrian Economics, vol. 7, n.º 4, 2004). <<

[24] Ver por ejemplo Stephan Kinsella, *A Libertarian Theory of Punishment and Rights* (Loyola of Los Angeles Law Review, vol. 30, n.º 2, 1997). <<

[25] Frank Van Dun, *Argumentation Ethics and The Philosophy of Freedom* (Libertarian Papers, vol. 1, n.º 19, 2009). <<

[*] [Reimpreso del *Journal of Libertarian Studies* 9, n.º 1 (Invierno, 1989).]
<<

[1] Gustave de Molinari, *The Production of Security*, trad. J. Huston McCulloch (Nueva York: Center for Libertarian Studies, Occasional Paper Series n.º 2, 1977), p. 3. <<

[2] *Ibíd.*, p. 4. <<

[3] Para las vanas aproximaciones de los teóricos de los bienes públicos, consúltese James M. Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962); James M. Buchanan, *The Public Finances* (Homewood, Ill.: Richard Irwin, 1970); ídem, *The Limits of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1975); Gordon Tullock, *Private Wants, Public Means* (New York: Basic Books, 1970); Mancur Olson, *The Logic of Collective Action* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965); William J. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State* (Cambridge: Harvard University Press, 1952). <<

[4] Véase Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles: Nash, 1970), pp. 883 y ss.; ídem, «The Myth of Neutral Taxation», *Cato Journal* (1981); Walter Block, «Free Market Transportation: Denationalizing the Roads», *Journal of Libertarian Studies* 3, n.º 2 (1979); ídem, «Public Goods and Externalities: The Case of Roads», *Journal of Libertarian Studies* 7, n.º 1 (1983). <<

[5] Véase, por ejemplo, William J. Baumol and Alan S. Blinder, *Economics, Principles and Policy* (New York: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1979), cap. 31. <<

[6] Otro criterio frecuentemente usado a favor de los bienes públicos es el del «consumo no rival». Ambos criterios parecen coincidir de forma general: cuando se dificulta la tarea de excluir a los gorriones (o *free riders*), el consumo no rival se hace posible, y cuando éstos si pueden ser excluidos, el consumo se convierte en rival, o eso parece. No obstante, tal y como defienden los teóricos de los bienes públicos, esta coincidencia no es del todo perfecta. Es decir, estos mantienen que si bien es posible excluir al gorrón, su inclusión no tiene por qué acarrear coste adicional alguno (es decir, el coste marginal de admitir al gorrón es cero), y que este consumo adicional por parte del gorrón no conlleva una substracción del consumo disponible para los demás. Tal bien, también sería un bien público. Y dado que en el libre mercado se practicaría la exclusión y el bien no estaría disponible para el consumo no rival para todo el mundo, esto —aunque no se requiera de coste adicional alguno— según la lógica socialista de Estado, probaría una falla de mercado, es decir, un nivel que se sitúa por debajo del óptimo de consumo. De aquí se deduce que el Estado tendría que proveer tales bienes. (En un cine medio lleno, por ejemplo, se podría admitir a otros espectadores gratis sin coste adicional alguno, y el hecho de que estos espectadores vean la película no tiene por qué afectar en nada a los que ya han pagado, lo que implica que la película también entraría dentro de la categoría de los bienes públicos. Como, no obstante, se supone que el propietario del cine se dedicaría a excluir en vez de permitir que los gorriones disfruten de una película sin costes, los cines tendrían que ser nacionalizados). Sobre las numerosas falacias involucradas en definir los bienes públicos sobre la base de un consumo no rival, véanse las notas 12 y 17 más abajo. <<

[7] Sobre este tema, Walter Block, «Public Goods and Externalities». <<

[8] Véase por ejemplo Buchanan, *The Public Finances*, p. 23; Paul Samuelson, *Economics* (Nueva York: McGraw-Hill, 1976), p. 166. <<

[9] Véase Ronald Coase, «The Lighthouse in Economics», *Journal of Law and Economics* 17 (1974). <<

[10] Véase por ejemplo, el caso irónico que plantea Block con los calcetines siendo bienes públicos en «Public Goods and Externalities». <<

[11] Para evitar cualquier malentendido aquí, cada productor individual y cada asociación de productores tomando decisiones conjuntas pueden, en cualquier momento, decidir si producir o no un bien basado en la evaluación de su privacidad o publicidad. De hecho, las decisiones de si producir o no bienes públicos de forma privada son constantemente tomadas en el marco de una economía de mercado. Lo que es imposible de decidir es si ignorar o no el resultado de una operación de libre mercado que se basa en el grado de privacidad o publicidad de un bien. <<

[12] Por lo tanto, la introducción de la distinción entre bienes privados y públicos representa de hecho una vuelta atrás a la era pre-subjetivista de la economía. Desde el punto de vista de la economía subjetivista, ningún bien puede ser categorizado objetivamente como privado o público. Esta es precisamente la razón de que el segundo criterio propuesto para los bienes públicos —permitir el consumo no rival (véase la nota 6 arriba)— tampoco se sostenga. Porque ¿cómo podría cualquier observador exterior determinar o no si admitir a un gorrón adicional sin coste alguno conduciría a una sustracción del consumo de un bien para los demás? Claramente no existe manera alguna de hacer esto de un modo objetivo. De hecho, podría ser que el disfrute personal de una película o de conducir por una carretera se reduzca considerablemente cuantas más personas se hallen en el cine o la carretera. De nuevo, para ver si este es o no el caso, habría que preguntar a cada individuo —y quizá no todos estarían de acuerdo (¿y qué pasa entonces?). Además, dado que incluso un bien que permita el consumo no rival tampoco es gratuito, como consecuencia de admitir a gorriones adicionales con el tiempo se producirían aglomeraciones y, por tanto, habría que preguntar a cada uno acerca del «margen» apropiado. Aparte, mi consumo puede o no verse afectado dependiendo de a quién se le permita entrar gratis, así que también se me tendría que preguntar acerca de esto. Y finalmente, cualquiera podría cambiar de opinión sobre estas cuestiones con el tiempo. Es, por tanto, imposible decidir si un bien es candidato para ser producido por el Estado (en lugar de por empresas) basado tanto en el criterio de consumo no rival como en el de no exclusivo (ver nota 17 más abajo). <<

[13] Véase Paul Samuelson, «The Pure Theory of Public Expenditure», *Review of Economics and Statistics* (1954); ídem, *Economics*, cap. 8; Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962), cap. 2; F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty* (Chicago: University of Chicago, 1979), vol. 3, cap. 14. <<

[14] Recientemente los economistas, particularmente los de la Escuela de Chicago, han empezado a preocuparse por el análisis de los derechos de propiedad. Harold Demsetz, «The Exchange and Enforcement of Property Rights», *Journal of Law and Economics* 7 (1964); ídem, «Toward a Theory of Property Rights», *American Economic Review* (1967); Ronald Coase, «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics* 3 (1960); Armen Alchian, *Economic Forces at Work* (Indianapolis: Liberty Fund, 1977), parte 2; Richard Posner, *Economic Analysis of the Law* (Boston: Brown, 1977). Estos análisis, no obstante, no tienen nada que ver con la ética. Al contrario, representan intentos de sustituir consideraciones de eficiencia económica por el establecimiento de principios éticos justificables. Para una crítica de estos esfuerzos véase Murray N. Rothbard, *The Ethics of Liberty* (Atlantic Highlands, N. J.: Humanities Press, 1982), cap. 26; Walter Block, «Coase and Demsetz on Private Property Rights», *Journal of Libertarian Studies* 1, n.º 2 (1977); Ronald Dworkin, «Is Wealth a Value», *Journal of Legal Studies* 9 (1980); Murray N. Rothbard, «The Myth of Efficiency», en Mario Rizzo, ed., *Time Uncertainty and Disequilibrium* (Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1979). Al final, todos los argumentos de eficiencia son irrelevantes porque no existe ninguna manera no arbitraria de medir, ponderar y agregar utilidades individuales que resulten en una asignación determinada de derechos de propiedad. Por tanto, todo intento de recomendar cualquier sistema de asignación de derechos de propiedad en términos de su supuesta maximización del «bienestar social» es una patraña pseudocientífica. Véase en particular, Murray N. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics* (Nueva York: Center for Libertarian Studies, Occasional Paper Series N.º 3, 1977); y Lionel Robbins, «Economics and Political Economy», *American Economic Review* (1981).

El «Principio de Unanimidad», que Buchanan y Tullock, siguiendo a Knut Wicksell (*Finanztheoretische Untersuchungen*, Jena: Gustav Fischer, 1896) ha propuesto repetidas veces como guía para la política económica, tampoco debe confundirse con un principio ético propiamente dicho. Según este principio, sólo deberían llevarse a cabo aquellas políticas que reciban consentimiento unánime —y esto ciertamente suena atractivo; pero entonces, *mutatis mutandis*, éste también exige que el *statu quo* sea preservado si no se da un apoyo mayoritario en cualquier propuesta de cambio —y esto suena

mucho menos atractivo, porque implica que cualquier situación presente relativa a la asignación de derechos de propiedad, o bien como punto de partida, o bien como desarrollo, tiene que ser legítima. No obstante, los teóricos de la elección pública no ofrecen una justificación en términos de una teoría normativa de derechos de propiedad para poder realizar esta audaz reivindicación tal y como haría falta. De hecho, dado que éste legitimaría cualquier *statu quo* concebible, el principio favorito de los buchananistas resulta nada menos que absurdo como criterio moral. Véase sobre esto Rothbard, *The Ethics of Liberty* cap. 26; ídem, «The Myth of Neutral Taxation», pp. 549 y s.

Buchanan y Tullock, siguiendo a Wicksell una vez más, salvan lo que pueden del principio de unanimidad al reducirlo a una unanimidad «relativa» o «cuasi» unanimidad. <<

[15] Hans-Hermann Hoppe, «From the Economics of Laissez Faire to the Ethics of Libertarianism», en Walter Block y Llewellyn H. Rockwell, Jr., eds., *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988); infra cap. 8. <<

[16] Véase sobre este argumento a Rothbard «The Myth of Neutral Taxation», p 533. Incidentalmente, la existencia de un solo anarquista invalida todas las referencias a la optimalidad de Pareto como criterio para la acción legítima del Estado. <<

[17] El mismo razonamiento que lleva a rechazar ese estatismo teórico que se excusa y razona desde el carácter supuestamente único de los bienes públicos, tal y como estos se definen a partir del criterio de la no exclusividad, también vale cuando, en su lugar, tales bienes se definen mediante el criterio de consumo no rival (ver notas 6 y 12 arriba). Para llegar a derivar la afirmación normativa de que *deberían* ser ofrecidos de la afirmación de que los bienes que permiten el consumo no rival *no serían* ofrecidos en el mercado libre a tantos consumidores como pueda ser necesario, esta teoría se enfrenta a exactamente el mismo problema de requerir una base ética que así lo justifique. Más aún, el razonamiento utilitarista también es totalmente erróneo. Razonar tal y como hacen los teóricos de los bienes públicos, que la práctica del libre mercado de excluir al gorrón del disfrute de bienes no rivales a un coste marginal cero implica un nivel subóptimo de bienestar social y, por tanto, ello requiere de la acción compensatoria estatal, constituye un error por dos razones. En primer lugar, el coste es una categoría subjetiva y nunca podrá ser medida por ningún observador externo. Por tanto, decir que los gorriones adicionales pueden ser admitidos sin coste adicional alguno es totalmente inadmisibles. De hecho, si el valor subjetivo de admitir más consumidores sin entrada fuese cero, el empresario que produce tal bien así lo haría. Que éste no lo haga, revela que los costes para él no son nulos. La razón puede residir en su creencia personal de que si así lo hiciera, con ello reduciría la satisfacción disponible para el resto de consumidores y que ello tendería a suprimir el precio de su producto; o puede que sólo se deba a su aversión por el gorrón de turno, como por ejemplo, cuando yo decido negarme a que se me llene la sala de gorriones con la excusa de que el consumo no es rival y tal actividad no acarrea coste adicional alguno. En cualquier caso, dado que no existe razón alguna para asumir el coste como nulo, se hace falaz hablar de una falla de mercado cuando ciertos bienes no se dan gratis. Por otro lado, no cabe duda de que la pérdida de bienestar sería inevitable si uno aceptase las recomendaciones de los teóricos de los bienes públicos de permitir que los bienes que supuestamente permitan un consumo no rival sean provistos gratis por el gobierno. Aparte de la enorme tarea de determinar qué cumple este criterio, el Estado, independientemente de las compras voluntarias tal cuales, primero se encontraría con el problema irresoluble de determinar racionalmente cuánto de un bien público proveer.

No cabe duda, puesto que ni siquiera el uso de los bienes públicos es del todo libre, sino que éste está sujeto a «saturación» a ciertos niveles de uso, no hay un punto de detención para el intervencionismo de Estado, pues, sea cual sea el nivel de suministro, siempre habrá usuarios que habrán de quedar excluidos y que, con un suministro mayor, podrían disfrutar también gratis. Pero incluso en el supuesto de que este problema pudiera resolverse milagrosamente, en cualquier caso el (necesariamente inflado) coste de producción y operación de los bienes públicos distribuidos gratis para un consumo no rival habría de ser financiado con dinero público. Y esto prueba, es decir, el hecho de que los consumidores hayan sido coaccionados para disfrutar de un servicio gratuito, una vez más, sin margen para la duda, que estos bienes públicos son de valor inferior desde el punto de vista del consumidor a los bienes privados en competencia que estos ya no pueden adquirir. <<

[18] Los campeones de la lengua orwelliana de nuevo cuño más prominentes de hoy día son Buchanan y Tullock (véase sus obras citadas en la nota 3). Estos defienden que el gobierno está fundado por un «contrato constitucional» en el cual todos «aceptan de forma conceptual» el someterse a los poderes coactivos del gobierno sabiendo que los demás también están sujetos a él. Parece que el gobierno es *aparentemente* coactivo pero *realmente* voluntario. Hay varias objeciones evidentes a este curioso argumento. En primer lugar, no hay evidencia empírica alguna para afirmar que cualquier Constitución haya sido aceptada voluntariamente por todos y cada uno de los afectados por ella. Lo que es peor, la misma idea de que todas las personas se coaccionen voluntariamente a sí mismas es simplemente inconcebible, de la misma manera en que es inconcebible denegar la ley de contradicción. Porque si la coacción voluntariamente aceptada es voluntaria, entonces sería posible revocar el sometimiento de uno a la Constitución, y el Estado no sería más que un club al que te unes voluntariamente. Si, no obstante, uno no tiene el derecho de «ignorar al Estado» —y el hecho de que no se tenga este derecho es, por supuesto, la diferencia entre un Estado y un club— entonces sería lógicamente inadmisibles afirmar que la aceptación de la coerción estatal sea voluntaria. Además, incluso si todo esto fuese posible, el contrato constitucional no podría pretender aplicarse a todos salvo a los firmantes originarios de la Constitución.

¿Cómo pueden ocurrírseles a Buchanan y Tullock ideas tan absurdas? Gracias a un truco semántico. Lo que es «inconcebible» y «dista del acuerdo» en lenguaje pre-orwelliano se traduce para ellos en «conceptualmente posible» y «acuerdo conceptual». Para un breve ejercicio más instructivo en esta clase de razonamientos véase James Buchanan, «A Contractarian Perspective on Anarchy», en ídem, *Freedom in Constitutional Contract* (College Station: Texas A&M University Press, 1977). Aquí descubrimos (p. 17) que incluso aceptar el límite de velocidad de 55 millas por hora posiblemente también sea voluntario (Buchanan no parece seguro sobre esto) dado que al final todo depende de que todos aceptemos conceptualmente la Constitución, y que Buchanan no sea en verdad un estatista, sino un anarquista (p. 11). <<

[19] Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 887. <<

[20] Esto, en primer lugar, debe ser tenido en cuenta siempre que uno tenga que comprobar la validez de los argumentos estatista-intervencionistas como el que sigue, de John Maynard Keynes («The End of Laissez Faire», en ídem, *Collected Writings*, London: MacMillan, 1972, vol. IX, p. 291):

El papel más importante del Estado no tiene que ver con esas actividades que los individuos ya están acometiendo, sino con esas funciones que caen fuera de la esfera de influencia del individuo, esas decisiones que no se toman salvo que lo haga el Estado. Lo importante para el gobierno no es hacer cosas que los individuos ya están haciendo y hacerlas un poco mejor o un poco peor: sino hacer esas cosas que nadie está haciendo.

Este razonamiento no sólo *parece* una tontería, realmente lo es. <<

[21] Algunos liberales minarquistas objetan que la existencia del mercado presupone el reconocimiento y la protección de un cuerpo común de ley, y por tanto, un gobierno como juez y agencia de protección monopolista. (Véase, por ejemplo, John Hospers, *Libertarianism* [Los Angeles: Nash, 1971]; Tibor Machan, *Human Rights and Human Liberties* [Chicago: Nelson-Hall, 1975]). Ahora bien, si bien es del todo cierto que el mercado presupone el reconocimiento y protección de esas reglas que se requieren para operar, de ahí no se deduce que esta tarea tenga que serle confiada a agencia monopolística alguna. De hecho, un idioma común o un sistema de signos es algo presupuesto por el mercado; pero a uno difícilmente se le ocurriría la idea de decir que el gobierno deba vigilar por el cumplimiento de las reglas del lenguaje. Tal y como pasa con la lengua propia, las reglas del mercado emergen espontáneamente y pueden ser defendidas por la «mano invisible» del interés personal. Sin el respeto a las normas comunes del habla, la gente no podría beneficiarse de las ventajas de la comunicación, y sin el respeto de códigos de conducta comunes, la gente no podría disfrutar de los beneficios obtenidos a partir de la riqueza producida por una economía basada en la división del trabajo y el libre intercambio. Además, como he indicado más arriba, independientemente de cualquier gobierno, el principio de no agresión subyacente al funcionamiento de los mercados puede ser defendido *a priori* como justo. Más aún, como argumentaré en la conclusión de este capítulo, es precisamente un sistema competitivo que administre y haga cumplir la ley el que genera la presión más grande posible para elaborar y promulgar normas de conducta que incorporen el grado de *consenso* más elevado posible. Y por supuesto las reglas que hacen posible esto son las que el razonamiento *a priori* establece como la presuposición lógicamente necesaria para el diálogo y el acuerdo argumentativo. <<

[22] De forma incidental, la misma lógica que forzaría a uno a aceptar la idea de que la financiación privada del orden público es en verdad la mejor solución económica al problema de la satisfacción del consumidor, también fuerza a otra en el ámbito de lo moral e ideológico: abandonar la teoría política del liberalismo clásico y dar (desde ahí) el pequeño pero decisivo paso hacia la teoría austro-libertaria, o anarquismo de propiedad privada. El liberalismo clásico, con Ludwig von Mises como su principal representante en el siglo veinte, propugnaba un sistema social basado en el principio de no agresión. Y esto es también lo que el liberalismo anarquista defiende. Pero el liberalismo clásico quiere defender este principio con una agencia monopolística (el Gobierno, el Estado) —una organización que no depende exclusivamente del apoyo contractual y voluntario de los consumidores de estos servicios, sino que tiene el derecho de determinar sus propios ingresos de forma unilateral, es decir, los impuestos que se le imponen a los consumidores para poder financiar las fuerzas de seguridad u orden público. Con esto, aunque suene perfectamente posible, la inconsistencia de este argumento debería hacerse patente. O bien el principio de no agresión es válido, en cuyo caso el Estado como entidad monopolística privilegiada representaría una instancia inmoral, o bien los negocios erigidos por medio de la agresión —el uso de la fuerza y de medios no contractuales para adquirir recursos— son válidos, en cuyo caso uno debe desechar la primera noción. Es imposible mantener ambas afirmaciones sin acabar en contradicción, salvo que, por supuesto, uno pudiese proporcionar un principio aún más fundamental que los de no agresión y el derecho de los Estados a la violencia, y del cual ambos puedan ser lógicamente deducidos. Sin embargo, el liberalismo nunca ha dado tal principio y nunca podrá hacerlo, ya que para argumentar a favor de algo se tiene que presuponer el derecho de uno a no ser agredido. Dado el hecho de que el principio de no agresión no puede ser argumentalmente refutado como moralmente válido sin reconocer implícitamente su validez, el peso de la lógica nos debe obligar a abandonar el liberalismo y a aceptar en su lugar a su vástago más radical: el austro-libertarianismo, la filosofía del capitalismo puro, que demanda que la producción del orden público sea llevada a cabo por empresas también privadas. <<

[23] Sobre el problema de la financiación competitiva del orden público, véase Gustave de Molinari, *Production of Security*; Murray N. Rothbard, *Power and Market* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977), cap. 1; ídem, *For a New Liberty* (New York: Macmillan, 1978), cap. 12; W.C. Woolridge, *Uncle Sam the Monopoly Man* (New Rochelle, N. Y.: Arlington House, 1970), caps. 5-6; Morris and Linda Tan Nehill, *The Market for Liberty* (New York: Laissez Faire Books, 1984), parte 2. <<

[24] Véase Manfred Murck, *Soziologie der Offentlichen Sicherheit* (Frankfurt: Campus, 1980). <<

[25] Decir que el proceso de asignación de recursos se convierte en arbitrario en ausencia de un mecanismo efectivo de pérdidas y ganancias no significa que las decisiones que se tengan que tomar no estén sujetas a ningún tipo de restricción y sean un capricho. No lo son, y cualquiera de estas decisiones se enfrenta a ciertas restricciones impuestas para el que toma las decisiones. Si, por ejemplo, la asignación de factores de producción es decidida democráticamente, entonces es evidente que debe gustar a la mayoría. Pero si la decisión está restringida de esta manera, o si se toma para algo distinto, ésta sigue siendo arbitraria desde el punto de vista de los consumidores que voluntariamente compran o dejan de hacerlo.

Respecto a las asignaciones controladas *democráticamente*, hay varias deficiencias que son evidentes. Como por ejemplo, James Buchanan y Richard E. Wagner escribieron (*The Consequences of Mr. Keynes* [London: Institute of Economic Affairs, 1978], p. 19):

La competencia en el mercado es continua; en cada compra cada cual es capaz de elegir entre los distintos vendedores en competencia. La competencia política es intermitente; una decisión normalmente es vinculante durante un número fijo de años. La competencia en el mercado permite que varios competidores sobrevivan simultáneamente... La competencia política lleva a un todo o nada... En el mercado el comprador puede estar razonablemente seguro de qué recibirá por su compra. En la competencia política, el comprador está contratando los servicios de un agente al que éste no puede obligar por contrato... Más aún, debido a las necesidades del político de asegurarse la cooperación de la mayoría de los políticos, el significado del voto individual es menor para el político que el que se otorga a una firma privada.

Véase también James M. Buchanan, «*Individual Choice in Voting and the Market*», en ídem, *Fiscal Theory and Political Economy* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1962); para un tratamiento más general del problema, Buchanan and Tullock, *The Calculus of Consent*.

Aquí hay algo que, sin embargo, ha sido pasado por alto —especialmente por parte de aquellos que intentan convertir en una virtud el hecho de que una democracia da el mismo poder de votación a todo el mundo, mientras que la soberanía del consumidor permite «votos» desiguales—: bajo un sistema donde el consumidor es soberano, la gente podrá emitir votos desiguales, pero en cualquier caso, estos ejercerían el control sólo sobre cosas que han adquirido mediante la apropiación originaria o el contrato, lo que obligaría a tales personas a actuar moralmente y en consecuencia. Bajo una democracia de producción, se asume que todo el mundo tiene algo que decir respecto a

cosas que uno no ha adquirido de manera legítima; cosa esta, que nos lleva a vernos continuamente tentados, no sólo a crear inestabilidad legal, con el efecto negativo que ésta tiene en la creación de capital, sino también a actuar inmoralmente. Véase sobre esto Ludwig von Mises, *Socialism* (Indianapolis: Liberty Fund, 1981), cap. 31. <<

[26] Resumiendo a Molinari, *Production of Security*, pp. 13-14,

si... el consumidor no es libre de comprar la seguridad pública como le plazca, con ello se abre la puerta a una profesión dedicada a la arbitrariedad y a la mala gestión. La justicia se convierte en lenta y costosa, la policía en vejatoria, la libertad individual deja de respetarse, el precio de la seguridad se infla de modo abusivo y se reparte mal la justicia, según el poder o influencia de esta o aquella clase de consumidores. <<

[27] Véase la literatura citada en la nota 22; también Bruno Leoni, *Freedom and the Law* (Princeton, N. J.: D. Van Nostrand, 1961); Joseph Peden, «Property Rights in Celtic Irish Law», *Journal of Libertarian Studies* 1, n.º 2 (1977). <<

[28] Véase Terry L. Anderson y Peter J. Hill, «The American Experiment in Anarcho-Capitalism: The *Not So Wild, Wild West*», *Journal of Libertarian Studies* 3, n.º 1 (1980). <<

[29] Sobre esto, véase Hans-Hermann Hoppe, *Eigentum, Anarchie, und Staat* (Opladen: Westdeutscher Verlag, 1986), cap. 5. <<

[30] Contrástese esto con la política estatal de declarar la guerra sin el consentimiento de la población en su conjunto, pues se supone que el Estado tiene el derecho a imponer impuestos; y pregúntese si el riesgo de ir a la guerra sería más alto o más bajo si uno tuviese el derecho a dejar de pagar impuestos en cuanto a uno dejase de gustarle la forma en la que el Estado maneja sus relaciones internacionales. <<

[31] Nótese que las normas que incorporan el grado más alto de consenso son, por supuesto, aquellas que son presupuestas por la argumentación, y cuya aceptación, hace posible el consenso sobre cualquier cosa tal y como se ha indicado arriba. <<

[32] Nuevamente, contrástese con los jueces estatales quienes, debido a que se les paga con dinero proveniente de los impuestos, sumado al hecho de que estos sean relativamente independientes de la satisfacción del consumidor, pueden emitir juicios que claramente no sean aceptados como justos por todos; y preguntémonos si el riesgo de no encontrar la verdad en un caso dado sería menor o mayor si se tuviese la posibilidad de ejercer presión económica cuando uno tuviese dudas sobre la capacidad del juez para juzgar su propio caso o reunir las pruebas relevantes del mismo; o que uno tema que éste simplemente sea corrupto. <<

[33] Véase, para este asunto particular, Rothbard, *For a New Liberty*, pp. 233 y ss. <<

[34] Véase Bernard Bailyn, *The Ideological Origins of the American Revolution* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1967); Jackson Turner Main, *The Anti-Federalists: Critics of the Constitution* (capel Hill: University of North Carolina Press, 1961); Murray N. Rothbard, *Conceived in Liberty* (New Rochelle, N. Y.: Arlington House, 1975-1979). <<

[35] Naturalmente las compañías de seguros asumirían un papel importante a la hora de vigilar la aparición de empresas agresoras. Véase Morris y Linda Tannehill (*The Market of Liberty*, pp. 110-11):

Las compañías de seguros, un sector muy importante de cualquier economía de libre mercado, tendrían un incentivo especial para desasociarse del agresor y, además, de emplear su influencia comercial contra el mismo. El *inicio de la violencia causa pérdidas de valor*, y la compañía de seguros que así obrara incurriría en grandes costes para contrarrestar esas pérdidas de valor. Un agresor sin ataduras es un problema andante, y ninguna compañía de seguros, aun olvidando la agresión original efectuada contra ella, querría asumir el riesgo de que se pueda agredir a uno de sus propios clientes a continuación. Además, los agresores, y otros que con ellos se asocian, tienen más posibilidades de verse involucrados en situaciones de violencia, lo que implica que asegurarlos es tremendamente arriesgado. Lo más probable es que las compañías de seguros se nieguen a asegurar a este tipo de gente si es que ésta quiere minimizar las pérdidas que pudiera causar una futura agresión. Pero incluso en el caso de que esto no motivase a la compañía de seguros, ésta aún se vería forzada a aumentar de forma drástica sus primas de riesgo, o cancelar del todo la cobertura, para poder protegerse frente el riesgo añadido que conlleva apoyar a estas empresas y su inclinación por la violencia. En una economía competitiva, ninguna compañía de seguros podría permitirse cubrir a agresores externalizando el coste en los consumidores honestos. De darse esta tendencia, las compañías no tardarían en perder a este tipo de consumidor, que acabarían yéndose con agencias más reputadas que bajarían sin duda sus cuotas del seguro. <<

[*] [Reimpreso del *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* 1, n.º 2 (1990).] <<

[1] Pueden encontrarse análisis puramente descriptivos de los impuestos en, por ejemplo, Paul Samuelson, *Economics*, 10th ed. (New York: McGraw Hill, 1976), cap. 9; Roger L. Miller, *Economics Today*, 6th ed. (New York: Harper and Row, 1988), cap. 6. <<

[2] Jean Baptiste Say, *A Treatise on Political Economy* (New York: Augustus M. Kelley, 1964), pp. 446-47. <<

[3] *Ibíd.*, p. 446; sobre el análisis de los impuestos de Say véase Murray N. Rothbard, «*The Myth of Neutral Taxation*», *Cato Journal* (Otoño, 1981), esp. pp. 551-54. <<

[4] Véase Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles: Nash, 1970), cap. 12.8; ídem, *Power and Market* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977), cap. 4, 1-3. <<

[5] Véase Say, *A Treatise on Political Economy*, p. 448 <<

[6] Véase Rothbard, *Power and Market*, pp. 95 y s. <<

[7] Uno puede objetar aquí que los impuestos recaudados llegarán a manos de alguien —a los funcionarios del gobierno o a las personas que reciban ingresos del Estado—, que los ingresos de estas personas se verán aumentados, resultando así en una menor tasa de preferencia temporal efectiva para estas personas y que, por tanto, compensaría el aumento de esta tasa por el lado de los contribuyentes, con lo que se deja la estructura de producción invariante. Tal razonamiento, no obstante, es categóricamente erróneo: en lo que respecta al gasto público, no puede considerarse una inversión. En su lugar, sólo se trata de consumo. Como explica Rothbard,

en cualquier tipo de economía basada en la división del trabajo, los bienes de capital se fabrican, no para disfrute del inversor, sino para usarlos en la fabricación de bienes de menor orden, y, eventualmente, de bienes de consumo. En breve, una característica del gasto en inversión es que el bien en cuestión no se usa para satisfacer las necesidades del inversor, sino las de otra persona —el consumidor. Y sin embargo, cuando el Gobierno resta recursos a la economía del sector privado, lo hace desafiando los deseos de los consumidores; y cuando el Gobierno invierte en algún bien, lo hace para servir los designios del funcionariado, y no el de los consumidores (*Man, Economy, and State*, pp. 816-17).

Así pues, el gasto gubernamental, por definición, no alarga de hecho la estructura productiva o ayuda a contrarrestar el aumento de la tasa de preferencias temporales en los contribuyentes. —Por otro lado,

es cierto que parte de las *transferencias* del Gobierno (incluyendo los salarios de los burócratas y subsidios de grupos privilegiados) se ahorrarán e invertirán. Estas inversiones, no obstante, no representarán la voluntad de los consumidores, sino que serán inversiones en áreas de la producción que no serán deseadas por los consumidores... Una vez que se elimina el impuesto, ...estas inversiones creadas a partir de las demandas de los grupos de interés se revelarán a sí mismas como *malas inversiones* (*Power and Market*, p. 98).

Es así que las transferencias no pueden compensar frente al hecho de que los contribuyentes acorten la estructura productiva. Tales gastos sólo aumentan la estructura de la mala producción. «Se mire como se mire», concluye Rothbard,

la cantidad consumida por el Gobierno asegura que el efecto de los impuestos sobre la renta será el de aumentar la tasa de preferencias temporales y reducir el ahorro y la inversión (ibíd., p. 98). <<

[8] Para tales ejemplos de estudios empíricos —irrelevantes— respecto a la importancia relativa de los efectos sobre los ingresos y la producción, véase George F. Break, «The Incidence and Economic Effects of Taxation», en *The Economics of Public Finance* (Washington, D. C.: Brookings, 1974), pp. 180 y ss.; A. B. Atkinson y Joseph E. Stiglitz, *Lectures on Public Economics* (New York: McGraw Hill, 1980), pp. 48 y ss.; Stiglitz, *Economics of the Public Sector* (New York: Norton, 1986), p. 372. <<

[9] Aquí se hace nuevamente evidente lo que a se ha explicado en la nota 7: por qué es un error fundamental pensar que los impuestos pueden tener un efecto «neutral» en la producción tal que cualquier efecto «negativo» sobre los *contribuyentes* se vea compensado con un efecto «positivo» sobre los que *gastan* esos impuestos. Lo que no se tiene en cuenta en este tipo de razonamiento es que los impuestos no sólo favorecen a los no productores a costa de los productores, sino que también cambia, tanto para los productores como para los no productores, el coste asociado a las diferentes formas de obtener ingresos, haciendo relativamente menos costoso obtener ingresos adicionales a través de medios no productivos, es decir no produciendo más bienes sino participando en el proceso de adquisición no contractual de los bienes ya producidos. Si se aplica tal estructura de incentivos a una población dada, entonces la estructura de producción necesariamente se acortará, y se producirá una disminución en la producción de bienes. Véase sobre esto a Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989), cap. 4. <<

[10] Véase por ejemplo William Baumol and Alan Blinder, *Economics: Principles and Policy* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979), pp. 636 y ss.; Daniel R. Fusfeld, *Economics: Principles of Political Economy*, 3rd ed. (Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1987), pp. 639 y ss.; Robert Ekelund y Robert Tollison, *Microeconomics*, 2nd ed. (Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1988), pp. 463 y ss. y 469 y s.; Stanley Fisher, Rudiger Dornbusch, and Richard Schmalensee, *Microeconomics*, 2nd ed. (New York: McGraw Hill, 1988), pp. 385 y s. <<

[11] Sobre la imposibilidad de un impuesto puro sobre el consumo véase a Rothbard, *Power and Market*, pp. 108 y ss. aislado. <<

[12] Baumol y Blinder, *Economics: Principles and Policy*, p. 636, presenta la curva de *demanda* como variable debido a los impuestos. <<

[13] Para evitar cualquier malentendido: hasta ahora los análisis de los libros de texto sobre la incidencia de los impuestos que señalan este hecho están por supuesto en lo cierto. ¡Es la interpretación que hacen de este fenómeno la que se fundamenta a partir de una confusión! <<

[14] Véase Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 809. <<

[15] Si un impuesto no afectase a la oferta en absoluto, tal y como puede ocurrir a corto plazo, entonces se deduce del análisis anterior que el precio no cambiará en absoluto, ya que al subirlo en respuesta al impuesto con ello se llevaría al precio a una región elástica de la curva de la demanda. A largo plazo la oferta tendrá que ser reducida de forma relativa y los precios caerán en esta región. En cualquier caso, aquí no se produce ninguna desviación de las cargas al consumidor. Véase Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 807 y ss.; ídem, *Power and Market*, pp. 88 y ss. <<

[16] Hacer esta distinción entre economía e historia o sociología no es decir, por supuesto, que la economía no sea importante para estas disciplinas. De hecho, la economía es indispensable para las demás ciencias sociales. Mientras que lo contrario no es el caso, la economía puede ser desarrollada y avanzada sin conocimiento histórico o sociológico. La única consecuencia de hacerlo es que tal economía no sería muy interesante, porque estaría escrita sin considerar ejemplos reales de aplicación (como si uno fuese a escribir sobre los aspectos económicos de los impuestos sin que hubiese habido ningún caso en la historia), y formularía lo que no puede ocurrir en el mundo social, o lo que ocurriría si se cumplen ciertas condiciones. Así, cualquier explicación histórica o sociológica está lógicamente constreñida por las leyes de la teoría económica, y cualquier caso de violación de éstas por parte de un historiador debe ser tratada como una confusión. Sobre la relación entre teoría económica e historia véase Ludwig von Mises, *Theory and History* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1985); Hans-Hermann Hoppe, *Praxeology and Economic Science* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988). <<

[17] Véase Franz Oppenheimer, *The State* (New York: Vanguard Press, 1914) esp. pp. 24-27; Rothbard, *Power and Market*, cap. 2; Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, cap. 2. <<

[18] Sobre la teoría del Estado véase, además de las obras citadas en la nota 17, Herbert Spencer, *Social Statics* (New York: Schalkenbach Foundation, 1970); Auberon Herbert, *The Right and Wrong of Compulsion by the State* (Indianapolis: Liberty Fund, 1978); Albert J. Nock, *Our Enemy, the State* (Tampa, Fla.: Hallberg Publishing, 1983); Murray N. Rothbard, *For a New Liberty* (New York: Macmillan, 1978); ídem, *The Ethics of Liberty* (Atlantic Highlands, N. J.: Humanities Press, 1982); Hans-Hermann Hoppe, *Eigentum, Anarchie und Staat* (Opladen: Westdeutscher Verlag, 1987); Anthony de Jasay, *The State* (Oxford: Blackwell, 1985). <<

[19] Esta idea central de la escuela de la elección pública ha sido expresada por sus máximos exponentes como sigue:

Tanto la relación económica como la política representan la cooperación por parte de dos o más individuos. El mercado y el Estado son ambos mecanismos a través de los que la cooperación se hace posible y se organiza. Los hombres cooperan a través del intercambio de bienes y servicios en mercados organizados, y tal cooperación implica una ganancia mutua. El individuo entra en una relación de intercambio en la que persigue su propio interés al ofrecer un producto que beneficia directamente al individuo en el otro lado de la transacción. Básicamente, la acción política o colectiva desde el punto de vista individualista del Estado es la misma. Dos o más individuos encuentran provechoso unir fuerzas para lograr ciertos propósitos comunes. En un sentido real, «intercambian» y dedican recursos a la construcción del bien común (James M. Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* [Ann Arbor: University of Michigan Press], p. 192).

Ciertamente, lo más fascinante de esta «nueva teoría de la política» es que la gente la toma en serio. Citando a Joseph A. Schumpeter:

La teoría que explica los impuestos como analogía de la cuota de un club o la compra de un servicio, digamos, de un médico, sólo prueba cuán apartada está esta parte de las ciencias sociales de los hábitos mentales científicos (*Capitalism, Socialism and Democracy* [New York: Harper, 1942], p. 198).

Y H. L. Mencken tiene esto que decir respecto a una tesis como la de Buchanan y Tullock:

El hombre de a pie, sean cuales sean sus errores, al menos ve claramente que el gobierno es algo situado fuera de la generalidad de otros hombres —que es un poder separado, independiente y a veces hostil, sólo parcialmente bajo su control y capaz de hacerle gran daño... ¿Constituye un hecho irrelevante el que la gente considere que robar al gobierno sea un crimen de menos magnitud que robar a un individuo o a una empresa?... Cuando se roba a un ciudadano, un hombre valioso es privado de los frutos de su labor y sacrificio, cuando es el gobierno quien sufre el robo lo que ocurre es que ciertos bribones y holgazanes tienen menos dinero para jugar del que tenían antes. Nunca se alberga la noción de que ellos han ganado ese dinero. Son simplemente granujas que por accidente tienen un dudoso derecho a una parte de los ingresos de los demás. Cuando esa parte es disminuida por parte de las empresas, tal negocio es, en general, encomiable (*A Mencken Chrestomathy* [New York: Vintage Books, 1949] pp. 146-47). <<

[20] Véase Murray N. Rothbard, «The Anatomy of the State» en ídem, *Egalitarianism as a Revolt Against Nature and Other Essays* (Washington, D. C.: Libertarian Review Press, 1974), esp. pp. 37-42. <<

[21] Podría pensarse que el Gobierno puede lograr tal hazaña simplemente mejorando su armamento: amenazando con bombas atómicas en vez de pistolas y rifles, por así decirlo. Sin embargo, dado que siendo realistas uno debe asumir que los métodos de fabricación de tal armamento mejorado difícilmente pueden mantenerse en secreto, especialmente si llegan a usarse, entonces el uso estatal de mejoras en el armamento para instigar terror en sus víctimas hará que los medios de los que las víctimas disponen mejoren también. Así pues, tales avances deben ser descartados como una explicación de lo que va a explicarse. <<

[22] ¡No hay más que ver la cantidad de Estados que incluso disparan a cualquier sin piedad que haya cometido el pecado de tratar de salir de un territorio e ir a otra parte! <<

[23] Sobre la relación íntima entre Estado y guerra véase el importante estudio de Ekkehart Krippendorff, *Staat und Krieg* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1985); también Charles Tilly, «*War Making and State Making as Organized Crime*» en Peter Evans *et al.*, eds., *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985). <<

[24] Este hecho (que refuta toda palabrería sobre la imposibilidad del anarquismo al mostrar que las relaciones intergubernamentales son, de hecho una forma de anarquismo político) ha sido explicada en un importante artículo por Alfred G. Cuzán, «Do We Ever Really Get Out of Anarchy», *Journal of Libertarian Studies* 3, n.º 2 (1979).

Donde se establezcan o existan gobiernos, la anarquía se prohíbe oficialmente para todos los miembros de la sociedad, normalmente denominados ciudadanos. Ya no pueden relacionarse entre sí según sus propias condiciones. En su lugar, todos los miembros de la sociedad deben aceptar una «tercera partida» externa —un Gobierno— en sus relaciones; una tercera partida esta con la capacidad coactiva suficiente como para hacer cumplir sus criterios y castigar a los infractores... No obstante, tal posición de «tercera partida» no existe entre aquellos que ejercen el poder del gobierno. En otras palabras, no hay «tercera partida» para hacer cumplir normas entre los miembros individuales que componen esa misma «tercera partida». Los dirigentes aún permanecen en un estado de anarquía vis a vis entre sí. Resuelven sus disputas entre ellos, sin necesidad de un Gobierno (que es una entidad externa a la relación misma). La anarquía aún existe. Sólo que donde antes era anarquía natural o de mercado, ahora es anarquía *política*, dentro del poder (Cuzán, pp. 152-53). <<

[25] Uno de los primeros que expuso esta idea fue David Hume. En su ensayo «De los Primeros Principios de Gobierno», escribe:

Nada parece más sorprendente a estos, que consideran los asuntos humanos con ojo filosófico, que la facilidad con la que los muchos son gobernados por los pocos; y la sumisión implícita, con la que los hombres rinden sus sentimientos y pasiones ante sus líderes. Cuando preguntamos cómo se logra tal cosa, encontramos que la FUERZA siempre está del lado de los gobernados, que los gobernantes no tienen nada para apoyarlos sin contar con su opinión. Por tanto, es más bien a partir de la opinión pública que el gobierno obtiene su poder; y esta máxima se extiende a los gobiernos más despóticos y militaristas, así como a los más libres y populares. El sultán de EGIPTO o el emperador de ROMA pueden guiar a sus súbditos como si se tratara de animales y en contra de sus propios sentimientos e inclinaciones: pero éste debe, al menos, haberse ganado previamente la opinión de sus *mamelucos* o *bandas de pretorianos* (*Essays, Moral, Political and Literary* [Oxford: Oxford University Press, 1971], p. 19). <<

[26] Véase sobre esto en particular Murray N. Rothbard, «Left and Right: The Prospects for Liberty» en ídem, *Egalitarianism as a Revolt Against Nature and Other Essays*. <<

[27] La importancia de la anarquía internacional para la erosión del feudalismo y el auge del capitalismo ha sido enfatizada por Jean Baechler, *The Origins of Capitalism* (New York: St. Martin's Press, 1976), esp. cap. 7. Éste escribe: «la constante expansión del mercado, tanto en extensión como en intensidad, es el resultado de la ausencia de un poder político extendiéndose sobre toda Europa Occidental» (p. 73). «La expansión del capitalismo debe su origen y *raison d'être* al anarquismo político... El colectivismo y la planificación estatal sólo han tenido éxito en los libros de texto escolares» (p. 77).

Todo poder tiende hacia lo absoluto. Si no es absoluto, es porque entran en juego ciertas limitaciones... Aquellos en posiciones de poder inicialmente trataron de acabar erosionando estas limitaciones. Estos nunca tuvieron éxito, y ello por una razón que creo ligada al sistema internacional: una limitación del poder para actuar de forma externa en conjunción con la constante amenaza de ataque exterior (las dos características de un sistema multipolar) implican que el poder está limitado internamente y que debe delegar en centros autónomos de toma de decisiones y, por lo tanto, se usará el poder con moderación (p. 78). <<

[28] La característica central de la tradición moderna de la ley natural (representada por Santo Tomás de Aquino, Luis de Molina, Francisco Suárez y los Escolásticos Españoles de finales del siglo XVI, y el protestante Hugo Grotius) venía representado en su profundo racionalismo: la idea de que los principios universalmente válidos, absolutos e inmutables de la conducta humana debían —de forma independiente de la creencia religiosa— ser descubiertos por, y enraizados en, la razón humana. «El Hombre», escribe Frederick C. Copleston [*Aquinas* (London: Penguin Books, 1955), pp. 213-14],

no puede leer, digamos, la mente de Dios... (pero) puede discernir las tendencias fundamentales y necesidades de su naturaleza y, reflexionando sobre ellas, éste puede llegar a conocer la ley moral natural... Cada hombre posee... la luz de la razón donde éste puede reflexionar... y promulgarse a sí mismo la ley natural, que es la totalidad de los preceptos universales de los dictados de la razón concerniente al bien que debe perseguirse y al mal que debe evitarse.

Sobre el origen y desarrollo de la doctrina del derecho natural y su idea de justicia y propiedad (incluyendo todos los fallos estatistas y deslices de sus ya mencionados héroes) véase Richard Tuck, *Natural Rights Theories* (Cambridge: Cambridge University Press, 1979); sobre el carácter revolucionario de la idea de derecho natural véase Lord (John) Acton, *Essays on Freedom and Power* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1948); como un eminente filósofo del derecho natural contemporáneo véase Henry Veatch, *Human Rights* (Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1985). <<

[29] Sobre el auge de las ciudades véase C. M. Cipolla, *Before the Industrial Revolution: European Society and Economy 1000-1700* (New York: Norton, 1980), cap. 4. Europa, alrededor del año 1000, escribe Cipolla:

era pobre y primitiva... compuesta de un innumerable microcosmos rural —los señoríos... La sociedad estaba dominada por un espíritu de resignación y sospecha, y miedo hacia el mundo exterior... Las artes, la educación, el intercambio, y la producción y división del trabajo fueron reducidos a un nivel mínimo. El uso del dinero casi desapareció. La población era pequeña, la producción paupérrima y la pobreza, extrema... Las ideas prevalecientes reflejaban una sociedad brutal y supersticiosa —luchar y rezar eran las únicas actividades respetables... Aquellos que trabajaban eran considerados siervos despreciables... En este mundo deprimido y deprimente, el auge de las ciudades entre los siglos X y XIII representó un nuevo elemento que cambió el curso de la historia (p. 144).

En la base del crecimiento urbano se hallaba un masivo movimiento migratorio (p. 145).

La ciudad era para la Europa del XI al XIII lo que América era para los europeos en el siglo XIX. La ciudad era la «frontera», un nuevo y dinámico mundo donde la gente sentía que podía romper sus cadenas con un pasado desafortunado, donde la gente esperaba poder encontrar oportunidades para el éxito social y económico, donde las instituciones tradicionales y esclerotizadas de siempre y la discriminación ya no contaban, y donde había una amplia recompensa para la iniciativa, la audacia y la laboriosidad (p. 146). En el mundo feudal, prevalecía un sistema vertical, donde las relaciones entre hombres venían dadas por los conceptos de feudos y servicios, investiduras y pleitesías; señor, vasallo y siervo. En las ciudades, surgió un trato horizontal, caracterizado por la cooperación entre iguales (p. 148).

Véase también Henri Pirenne, *Medieval Cities* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1952), cap. 5; Michael Tigar y Madeleine Levy, *Law and the Rise of Capitalism* (New York: Monthly Review Press, 1977). <<

[30] Véase sobre esto Carolyn Webber y Aaron Wildavsky, *A History of Taxation and Expenditure in the Western World* (New York: Simon and Schuster, 1986), pp. 235-41; Pirenne, *Medieval Cities*, pp. 179-80, pp. 227 y s.
<<

[31] Como el campeón destacable de esta tradición véase a John Locke, *Two Treatises of Government*, ed. Peter Laslett (Cambridge: Cambridge University Press, 1960).

Cada hombre tiene una propiedad en su propia persona. Nadie tiene derecho a ella salvo él mismo. La labor de su cuerpo y el trabajo de sus manos podemos decir que le pertenecen. Éste también hace suyos los bienes de la naturaleza que ha mezclado con su labor para hacer algo propio. Al transformar la naturaleza, y cambiar el estado natural de las cosas, la labor del hombre se anexa a ello y excluye de su derecho al uso a todos los demás. Esta labor es propiedad incuestionable del trabajador, y ningún hombre, salvo él mismo, puede tener derecho a ese trabajo así incorporado (p. 305).

Véase también Ernest K. Bramsted and K. J. Melhuish, eds., *Western Liberalism* (London: Longman, 1978). <<

[32] Véase sobre estos desarrollos de la teoría económica Marjorie Grice-Hutchinson, *The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary History* (Oxford: Clarendon Press, 1952); Raymond de Roover, *Business, Banking, and Economic Thought* (Chicago: University of Chicago Press, 1974); Murray N. Rothbard, «*New Light on the Prehistory of the Austrian School*» en Edwin Dolan, ed., *The Foundations of Modern Austrian Economics* (Kansas City: Sheed and Ward, 1976); sobre las importantes contribuciones en particular de Richard Cantillon y A. R. J. Turgot véase *Journal of Libertarian Studies* 7, n.º. 2 (1985) (que está dedicado al trabajo de Turgot) y Murray N. Rothbard, *The Brilliance of Turgot* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, Occasional Paper Series, 1986); véase también Joseph A. Schumpeter, *A History of Economic Analysis* (New York: Oxford University Press, 1954). <<

[33] Sobre la Revolución Industrial y su malinterpretación por parte de la ortodoxia (libros de texto) historiográfica véase F. A. Hayek, ed., *Capitalism and the Historians* (Chicago: University of Chicago Press, 1963). <<

[34] De hecho, aunque el declive del liberalismo comenzó a mediados del XIX, el optimismo que éste creó sobrevivió hasta principios del siglo XX. Así, John Maynard Keynes pudo escribir [*The Economic Consequences of the Peace* (London: Macmillan, 1919)]:

¡Qué episodio tan extraordinario del progreso económico del hombre fue aquella época que terminó en agosto de 1914! Es cierto que la mayor parte de la población trabajaba duro y malvivía, pero ésta se hallaba, aparentemente, razonablemente contenta con la situación. Pero cualquier hombre capaz o de carácter que sobresaliese de la media, todavía era capaz de superar las barreras sociales y acabar en la clase media o alta, donde la vida ofrecía, a bajo coste y sin demasiados contratiempos, confort y divertimentos más allá del alcance de los monarcas más ricos y poderosos de otras eras... Pero lo que es más importante, el hombre consideraba esta situación como normal, cierta y permanente, con excepción del progreso mismo, y cualquier desviación de este caudal se consideraba como aberrante, escandaloso y evitable. Los proyectos políticos del militarismo y el imperialismo, de las rivalidades culturales y raciales, de los monopolios, las restricciones y la exclusión, que debían jugar el papel de la serpiente en este paraíso, no eran más que divertimentos para el periódico local, y parecían no ejercer influencia alguna en el curso ordinario de la vida económica y social, cuya internacionalización estaba casi completa en la práctica (pp. 6-7).

Para una crónica similar véase J. P. Taylor, *English History 1914-15* (Oxford: Clarendon Press, 1965), p. 1. <<

[35] Caracterizando la América del XIX, Robert Higgs (*Crisis and Leviathan* [New York: Oxford University Press, 1987]) escribe:

Hubo una época, hace ya mucho tiempo, en la que el americano medio podía llevar el día a día de su negocio sin contar con el gobierno —especialmente el gobierno federal. Como granjero, mercader o manufacturero, éste podía decidir qué, cómo, cuándo y dónde producir y vender sus bienes, viéndose limitado por poco más que las fuerzas del mercado mismo. Imagina: nada de subsidios agrícolas, fijación de precios o control sobre la tierra; sin una Comisión Federal de Comercio; sin leyes contra la competencia; o sin una Comisión de Comercio Interestatal. Como empleado, empleador, consumidor, inversor, acreedor, deudor, estudiante o profesor, éste podía proceder de acuerdo con su propio parecer y criterio. Imagina: sin una Junta Nacional de Relaciones Laborales; sin leyes federales de «protección» al consumidor; sin una SEC, sin una Comisión de Igualdad de Oportunidades Laborales y sin Departamento de Salud y Servicios Humanos. A falta de un banco central para emitir papel moneda nacional, la gente usaba monedas de oro para hacer compras con normalidad. Entonces no se daban los impuestos sobre el valor añadido, la Seguridad Social o la renta. Aunque los oficiales gubernamentales eran tan corruptos como hoy —quizá más— éstos tenían mucho menos que corromper. Los ciudadanos gastaban unas quince veces más que todos los gobiernos combinados (p. IX). <<

[36] Sobre lo siguiente véase en particular A. V. Dicey, *Lectures on the Relation Between Law and Public Opinion in England* (New Brunswick, N. J.: Transaction Books, 1981); Elie Halevy, *History of the English People in the 19th Century*, 2 vols. (London: Benn, 1961); W. H. Greenleaf, *The British Political Tradition*, 3 vols. (London: Methuen, 1983-87); Arthur E. Ekirch, *The Decline of American Liberalism* (New York: Atheneum, 1976); Higgs, *Crisis and Leviathan*. <<

[37] Sobre los excesos mundiales del estatismo a partir de la Primera Guerra Mundial véase Paul Johnson, *Modern Times: The World from the Twenties to the Eighties* (New York: Harper and Row, 1983). <<

[38] Sobre las relaciones entre el Estado y la educación véase Murray N. Rothbard, *Education, Free and Compulsory: The Individual's Education* (Wichita, Kans.: Center for Independent Education, 1972). <<

[39] Sobre la relación entre el Estado y los intelectuales véase Julien Benda, *The Treason of the Intellectuals* (New York: Norton, 1969). <<

[40] Sobre esto véase en particular Hoppe, *Eigentum, Anarchie, und Staat*, caps. 1, 5; ídem, *A Theory of Socialism and Capitalism*, cap. 8. <<

[41] Sobre esta tendencia véase Webber y Wildavsky, *A History of Taxation and Expenditure in the Western World*, pp. 588 y s.; sobre la redistribución en general véase de Jasay, *The State*, cap. 4. <<

[42] Sobre esta tendencia véase Reinhard Bendix, *Kings or People* (Berkeley: University of California Press, 1978). <<

[43] Sobre la psicología social de la democracia véase Gaetano Mosca, *The Ruling Class* (New York: McGraw Hill, 1939); H. L. Mencken, *Notes on Democracy* (New York: Knopf, 1926); sobre la tendencia del gobierno democrático de «degenerar» en un gobierno oligárquico véase Robert Michels, *Zur Soziologie des Parteiwesens* (Stuttgart: Kroener, 1957). <<

[44] Bertrand de Jouvenel, *On Power* (New York: Viking Press, 1949), pp. 9-10. <<

[45] Sobre el nacionalismo, imperialismo, colonialismo —y su incompatibilidad con el liberalismo clásico— véase Ludwig von Mises, *Liberalism* (San Francisco: Cobden Press, 1985); ídem, *Nation, State and Economy* (New York: New York University Press, 1983); Joseph A. Schumpeter, *Imperialism and Social Classes* (New York: World Publishing, 1955); Lance E. Davis y Robert A. Huttenback, *Mammon and the Pursuit of Empire: The Political Economy of British Imperialism 1860-1912* (Cambridge: Cambridge University Press, 1986). <<

[46] Véase Krippendorff, *Staat und Krieg*; Johnson, *Modern Times*. <<

[47] Este proceso es el tema central de Higgs, *Crisis and Leviathan*. <<

[48] El más perverso de tales acuerdos es probablemente el de restringir la entrada a personas sin antecedentes que quieran emigrar a un territorio dado —y la oportunidad de los que ahí viven de ofrecerles empleo— y extraditarles a sus países de origen. <<

[49] Sobre los problemas del llamado Tercer Mundo véase Peter T. Bauer y B. S. Yamey, *The Economics of Under-Developed Countries* (London: Nisbet and Co., 1957); P. T. Bauer, *Dissent on Development* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1972); ídem, *Equality, The Third World and Economic Delusion* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981); Stanislav Andreski, *The African Predicament* (New York: Atherton Press, 1969); ídem, *Parasitism and Subversion* (New York: Pantheon, 1966). <<

[50] Sobre la regulación y los impuestos como formas de agresión diferentes contra la propiedad privada y sus aspectos socioeconómicos véase Rothbard, *Power and Market*; Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*. <<

[51] Sobre la política exterior imperialista de, en particular, los EE UU, véase Krippendorff, *Staat und Krieg*, cap. III, p. 1; y Rothbard, *For a New Liberty*, cap. 14. <<

[52] Véase sobre esto Etienne de la Boétie, *The Politics of Obedience: The Discourse of Voluntary Servitude*, ed. Murray N. Rothbard (New York: Free Life Editions, 1975).

Niégate a servir más, y serás libre de una vez por todas. No pido que derribes al tirano, sino que simplemente no le apoyes más; entonces le contemplarás, como un gran coloso cuyo pedestal ha sido retirado, caer por su propio peso y hacerse añicos (pp. 52-53). <<

[53] Sobre la justificación racional —apriorística— de la propiedad privada véase Hans-Hermann Hoppe, «From the Economics of Laissez Faire to the Ethics of Libertarianism», en Walter Block y Llewellyn H. Rockwell, Jr., eds., *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988); ídem, «The Justice of Economic Efficiency», *Austrian Economics Newsletter* (Invierno, 1988); infra caps. 8 y 9. <<

[*] [Reimpreso del *Review of Austrian Economics* 4 (1990).] <<

[1] Sobre el desarrollo en el libre mercado del dinero véase Carl Menger, *Principles of Economics* (New York: New York University Press, 1976), pp. 257-85; «Geld», en Carl Menger, *Gesammelte Werke*, vol. IV (Tübingen: Mohr, 1970). <<

[2] Sobre el patrón oro, véase Llewellyn H. Rockwell, Jr., ed., *The Gold Standard: An Austrian Perspective* (Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1985), Ron Paul y Lewis Lehrman, *The Case for Gold* (San Francisco: Cato Institute, 1983). <<

[3] Sobre la banca, y en particular sobre la diferente función del préstamo y los depósitos, véase Murray N. Rothbard, *The Mystery of Banking* (New York: Richardson and Snyder, 1983). <<

[4] Véase Murray N. Rothbard, *The Case for a 100 Percent Gold Dollar* (Meriden, Conn.: Cobden Press, 1984), pp. 32-34. <<

[5] Un ejemplo claro de este equívoco se da en F. A. Hayek, *Denationalization of Money* (London: Institute of Economic Affairs, 1976); para una crítica véase Murray N. Rothbard, «Hayek's Denationalized Money», *Libertarian Forum* XV, n^{os}. 5-6 (Agosto 1981-Enero 1982). <<

[6] Sobre el proceso de falsificación véase Rothbard, *The Mystery of Banking*, cap. IV; también Elgin Groseclose, *Money: The Human Conflict* (Norman: University of Oklahoma Press, 1934), pp. 178 y 273. <<

[7] Sobre la teoría austriaca del ciclo económico véase Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit* (Irvington-on-Hudson, N. Y.: Foundation for Economic Education, 1971); ídem, *Human Action* (Chicago: Regnery, 1966), cap. XX; F. A. Hayek, *Monetary Theory and the Trade Cycle* (New York: Augustus M. Kelley, 1975); *Prices and Production* (New York: Augustus M. Kelley, 1967); Richard von Strigl, *Kapital und Produktion* (Vienna: Julius Springer, 1934); Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles: Nash, 1970), vol. 2, cap. 12. <<

[8] ¿Y los cárteles? ¿No podrían los bancos en competencia formar un cártel y ponerse todos de acuerdo para falsificar la moneda? Nuevamente, bajo la banca libre esto es altamente improbable, ya que un sistema así está caracterizado por una falta absoluta de incentivos económicos para la cartelización. Sin restricciones de entrada, cualquier cártel bancario tendría que estar clasificado como voluntario y sufriría de los mismos problemas que cualquier cártel voluntario: enfrentado con la amenaza de no-cartelistas y/o nuevos competidores, y reconociendo que como todo acuerdo de cártel, un cártel bancario favorecería a los miembros menos eficientes del cártel a costa de los más eficientes, no hay base económica para que tal acción tenga éxito, y cualquier intento de cartelizar rápidamente fracasaría al ser económicamente ineficiente. Más aún, mientras el dinero falsificado se emplee para expandir el crédito, los bancos actuando en concierto podrían dar lugar a un ciclo y recesión a gran escala. Esto también evitaría la cartelización. Véase sobre la teoría de la banca libre Mises, *Human Action*, pp. 434-48; Rothbard, *The Mystery of Banking*, cap. VIII. <<

[9] Al contrario de lo afirmado por la escuela de la elección pública, los Estados no realizan el mismo tipo de negocio que la empresa privada, sino que estos se involucran en dos tipos de operaciones categóricamente diferentes. Ambos tipos de instituciones constituyen el resultado de intereses diferentes y antagónicos. No cabe duda alguna sobre el hecho de que no puede haber ningún interés «político» en explotar y expropiar por parte de los Estados si no se presupone la existencia de la riqueza misma o el interés «económico» de alguna persona en producir tal riqueza (partir del supuesto contrario no sería posible). Pero al mismo tiempo, cuanto más pronunciados y exitosos sean los intereses políticos, tanto más letal serán los efectos que se ejerzan sobre la economía y la producción de bienes de consumo. La escuela de la elección pública tiene toda la razón al afirmar que todo el mundo —tanto el funcionario público como el empleado de una empresa privada— habrá de preferir unos ingresos mayores a otros menores, y que este interés explica por qué el gobierno tendrá la misma tendencia a crecer que cualquier empresa. Pero este descubrimiento —de que los políticos y burócratas no son más altruistas o interesados en el bien común que otras personas— no es nada nuevo aunque se haya subestimado en ocasiones. Lo que sí es nuevo en los planteamientos de la elección pública es la inferencia que se saca a partir de esta verdad. La idea de que toda institución deba ser considerada como producto de estos mismos intereses, y que éstas deban ser analizadas de la misma manera, constituye una falsedad que roza el absurdo. Dejando ya de lado las creencias subjetivas que la gente pueda tener, el coordinar las propias acciones con lo establecido por el marco institucional del Estado, o el hacerlo en función de lo requerido por la empresa privada, y perseguir la riqueza propia maximizando el interés en uno u otro ámbito, tiene que producir con necesidad resultados categóricamente distintos. Sobre una explicación representativa de la idea de la escuela de la elección pública que ve al «Estado como empresa», y sobre el «intercambio político» entendido como intercambio económico, véase James Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1965), p. 19; para una crítica de esta idea y la diferencia fundamental entre medios económicos y políticos véase Franz Oppenheimer, *The State* (New York: Vanguard Press, 1914), pp. 24-27; Murray N. Rothbard, *Power and Market* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977), cap. 2. <<

[10] Sobre la teoría del Estado que viene a continuación véase Murray N. Rothbard, *For a New Liberty* (New York: Macmillan, 1978); *The Ethics of Liberty* (Atlantic Highlands: Humanities Press, 1982); Hans-Hermann Hoppe, *Eigentum, Anarchie und Staat* (Opladen: Westdeutscher Verlag, 1987); *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston: Kluwer, 1989); Anthony de Jasay, *The State* (Oxford: Blackwell, 1985). <<

[11] Sobre la confusión semántica acerca del término «acuerdo conceptual» en particular por James Buchanan, véase Hans-Hermann Hoppe, «The Fallacies of the Public Goods Theory and the Production of Security», *Journal of Libertarian Studies* 9, n.º 1 (1989); supra, cap. 1. <<

[12] Véase Hoppe, *Eigentum, Anarchie, und Staat*, cap. 5.3; *A Theory of Socialism and Capitalism*, cap. 8. <<

[13] Sobre la democratización como medios de expandir el poder estatal, véase Bertrand de Jouvenel, *On Power* (New York: Viking Press, 1949), pp. 9-10.
<<

[14] Sobre la tendencia inherentemente estatal de lograr un monopolio ilimitado de la falsificación de moneda, véase Murray N. Rothbard, *The Mystery of Banking*; ídem, *What Has Government Done to Our Money?* (San Rafael, Calif.: Libertarian Publishers, 1985). <<

[15] Sobre la imposibilidad del surgimiento del dinero como papel moneda fiduciario, véase el teorema regresivo: Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 97-123; *Human Action*, pp. 408-10; Rothbard, *Man, Economy, and State*, vol. I, pp. 231-37. <<

[16] Sobre la participación apasionada de la élite bancaria en la creación del Sistema de la Reserva Federal, véase Rothbard, *Mystery of Banking*, caps. XV, XVI. <<

[17] Sobre la formación de esta coalición Estado-banca-empresa véase Gabriel Kolko, *The Triumph of Conservatism* (Chicago: Free Press, 1967); *Railroads and Regulations* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1965); James Weinstein, *The Corporate Ideal in the Liberal State* (Boston: Beacon Press, 1968); Richard Radosh y Murray N. Rothbard, eds., *A New History of Leviathan* (New York: Dutton, 1972). <<

[18] En la tradición marxista, esta etapa de desarrollo social se denomina «capitalismo monopolista», «capitalismo financiero» o «capitalismo monopolístico estatal». La parte descriptiva de los análisis marxistas es en general valiosa. Al señalar las relaciones personales y financieras entre Estado y Banca, muestran una imagen más realista del orden económico actual que la mayoría de los «economistas burgueses». Analíticamente, no obstante, se equivocan en casi todo y le dan la vuelta a la verdad.

La visión tradicional y correcta, pre-marxista, de la explotación era la del liberalismo *laissez faire* tal cual fue defendida por ejemplo por Charles Comte y Charles Dunoyer. Según estos autores, no hay intereses antagonistas entre los capitalistas como propietarios de los medios de producción y los obreros, sino entre, por un lado, los productores de la sociedad, es decir, apropiadores originales, productores y contratantes, incluyendo a hombres de negocios y *también* a trabajadores, y por otro lado, a aquellos que adquieren riqueza de forma no productiva o no contractual, es decir, el Estado y los grupos privilegiados por éste, como los terratenientes feudales. Esta distinción fue confundida en primer lugar por Saint-Simon que recibió cierta influencia de Comte y Dunoyer, y que clasificaba a los hombres de negocios junto con los señores feudales y otros grupos privilegiados de explotadores. Marx retomó esta confusión de Saint-Simon y la expandió al decir que sólo los capitalistas son explotadores y que todos los trabajadores son explotados, justificando esto a través de una teoría del valor ricardiana y su teoría de la plusvalía. Esencialmente, esta visión de la explotación ha continuado en el marxismo a pesar de su refutación aplastante por parte de Böhm-Bawerk y su explicación de la diferencia entre los precios de los factores de entrada y los de salida a través de la preferencia temporal (interés). A día de hoy, cuando los teóricos marxistas hablan acerca del carácter explotador del capitalismo monopolístico, ven la causa raíz de esto en la existencia continuada de la propiedad privada de los medios de producción. Incluso si admiten un cierto grado de independencia entre el aparato estatal y la clase de capitalistas monopolistas (como en la versión de «capitalismo monopolístico estatal»), para ellos no es el Estado el que hace posible la explotación capitalista; sino que el Estado es un agente del capitalismo, una organización que transforma los intereses individuales de los capitalistas en el interés de un ideal universal

capitalista (el *ideelle Gesamtkapitalist*), que explica la existencia de la explotación.

De hecho, como he explicado, la verdad es precisamente todo lo contrario: es el Estado el que por propia naturaleza es una organización explotadora, y los capitalistas se ven envueltos en la explotación sólo en tanto dejan de ser capitalistas y unen fuerzas con el Estado. En vez de hablar de capitalismo monopolístico estatal, deberíamos llamar al presente sistema «socialismo monopolístico de financiación estatal» o «socialismo burgués».

Para los estudios marxistas más representativos véase Rudolf Hilferding, *Finance Capital* (London: Routledge and Kegan Paul, 1981); V. I. Lenin, *Imperialism Last Stage of Capitalism* (Moscow: Foreign Languages Publishing House, 1947); Paul M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development* (New York: Monthly Review Press, 1942); Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *Monopoly Capital* (New York: Monthly Review Press, 1966); Ernest Mandel, *Marxist Economic Theory* (London: Merlin, 1962); *Late Capitalism* (London: New Left Books, 1975); Herbert Meissner, ed., *Bürgerliche Okonomie ohne Perspektive* (East Berlín: Dietz, 1976); sobre la perversión del análisis clásico liberal de clases debido al marxismo, véase Murray N. Rothbard, «Left and Right» en *Egalitarianism As a Revolt Against Nature and Other Essays* (Washington, D. C.: Libertarian Review Press, 1974); sobre la refutación de la teoría marxista de la explotación véase Eugen von Böhm-Bawerk, *Karl Marx and the Close of His System*, ed. Paul M. Sweezy, (New York: Augustus M. Kelley, 1948). <<

[19] Reconocer la profunda integración de los intereses estatales, y los de aquellos en la élite económica, debido a la monopolización del dinero y la banca no es lo mismo que decir que no pueda haber conflictos dentro de esta coalición. Como se ha mencionado antes, el Estado también está caracterizado, por ejemplo, por la necesidad de democratizar su propia constitución interna. Y de los procesos democráticos podrían surgir sentimientos igualitaristas o populistas que se opondrían al trato de favor otorgados a los bancos y grandes empresas por parte del Estado. Sin embargo, es precisamente la naturaleza financiera de la conexión Estado-empresas lo que hace que tal cosa no suceda. Esto no sólo supondría una amenaza inmediata para la élite en el poder, sino que también repercutiría en una pérdida severa de ingresos para el Estado, aunque con ello no se amenazara la estabilidad del Estado como tal. Es así que se da un fuerte incentivo para que ambos sectores unan fuerzas al objeto de evitar tales sentimientos y dejarlos fuera del proceso político antes de que se extiendan, y asegurar con todos los medios a su disposición que la gama de alternativas políticas admitidas para la discusión pública sea tan restringida como para excluir sistemáticamente cualquier examen de esta actividad conjunta de falsificación.

Véase sobre esto también —a pesar de los errores característicos de la izquierda— estudios tan informativos como C. Wright Mills, *The Power Elite* (New York: 1965); G. William Domhoff, *Who Rules America?* (New York: 1967); E. E. Schattschneider, *The Semi-Sovereign People* (New York: Holt 1960); Peter Bachrach y Morton Baratz, *Power and Poverty* (New York: 1970); C. Offe, *Strukturprobleme des Kapitalistischen Staates* (Frankfurt/M. Suhrkamp, 1972). <<

[20] Sobre la relación íntima entre el Estado y la Guerra, véase el importante estudio de Ekkehart Krippendorff, *Staat and Krieg* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1985); también Charles Tilly, «War Making and State Making as Organized Crime», en Peter Evans *et al.*, eds., *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985); Robert Higgs, *Crisis and Leviathan* (New York: Oxford University Press, 1987). <<

[21] El término «liberal» es usado aquí y en lo que sigue en su sentido tradicional europeo y no en el sentido actual americano como sinónimo de «socialista» o «socialdemócrata». <<

[22] Un ejemplo altamente característico de esta conexión entre una política de desregulación interna y un aumento de la agresividad externa fue la administración Reagan. <<

[23] Sobre esto véase Hans-Hermann Hoppe, «The Economics and Sociology of Taxation», en *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* 1, n.º 2 (1990); supra cap. 2. <<

[24] Sobre la importancia de la «anarquía política» para el surgimiento del capitalismo véase Jean Baechler, *The Origins of Capitalism* (New York: St. Martin's, 1976), cap. 7. <<

[25] Sobre el imperialismo británico véase Lance E. Davis y Robert A. Huttenback, *Mammon and the Pursuit of Empire: The Political Economy of British Imperialism, 1860-1912* (Cambridge: Cambridge University Press, 1986). <<

[26] Véase sobre esto E. Krippendorff, *Staat and Krieg*, pp. 97-116. <<

[27] Véase la tabla en Ekkehart Krippendorff, *Die amerikanische Strategie* (Frankfurt/M. Suhrkamp, 1970), pp. 43 y ss. <<

[28] Sobre la política exterior de los EE UU en el siglo XX, véase Leonard P. Liggio, «American Foreign Policy and National Security Management» en Radosh y Rothbard, *A New History of Leviathan*; Rothbard, *For a New Liberty*, cap. 14. <<

[29] Véase sobre esto *Mystery of Banking*, pp. 230-47; sobre el rol de los Morgan en incitar a la administración Wilson a entrar en guerra véase en particular, Charles Tansill, *America Goes to War* (Boston: Little, Brown, 1938), caps. II-IV. <<

[30] Sobre la teoría de la paridad del poder adquisitivo, véase Mises, *Human Action*, pp. 452-58; Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 715-22. <<

[31] Sobre la ley Gresham véase Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 75, 77; *Human Action*, pp. 781-83; Rothbard, *Power and Market*, pp. 29-31. <<

[32] Sobre el patrón dólar establecido con el sistema Bretton Woods, véase Henry Hazlitt, *From Bretton Woods to World Inflation* (Chicago: Regnery, 1984). <<

[33] Desde 1971, cuando se suspendió el patrón oro, se ha creado más dinero del que previamente habían acumulado todas las naciones de la Tierra desde el principio de los tiempos. <<

[34] Sobre la naturaleza imperialista de estas instituciones, véase Gabriel Kolko, *The Politics of War, the World and United States Foreign Policy 1943-1945* (New York: Random House, 1968), pp. 242-340. <<

[35] Véase Paul A. Baran, *Political Economy of Growth* (New York: Monthly Review Press, 1957), caps. V-VI. <<

[36] Véase Hazlitt, *From Bretton Woods to World Inflation*. <<

[37] Un ejemplo de miembros americanos prominentes de la Comisión Trilateral: David M. Abshire, consejero presidencial; Frank C. Carlucci, asesor de seguridad nacional; J. C. Whitehead, Secretario de Estado adjunto; Alan Greenspan, ex-Director del Sistema de la Reserva Federal; Winston Lord, Embajador ante China; George Bush, ex-Presidente; Paul A. Volcker, ex-director del Sistema de Reserva Federal; Alexander Haig, ex-Secretario de Estado; Jean Kirkpatrick, ex-embajador antes la ONU; David A. Stockman, ex-líder de OMB; Caspar Weinberger, ex-Secretario de Defensa; W. Michael Blumenthal, ex-Secretario del Tesoro; Zbigniew Brzezinski, ex-asesor de seguridad nacional; Harold Brown, ex-Secretario de Defensa; James E. (Jimmy) Carter, ex-Presidente; Richard N. Cooper, ex-Subsecretario de Estado para Asuntos Económicos y Monetarios; Walter Mondale, ex-vicepresidente; Anthony M. Solomon, ex-Subsecretario del Tesoro para Asuntos Monetarios; Cyrus Vance, ex-Secretario de Estado; Andrew Young, ex-embajador ante la ONU; Lane E. Kirkland, líder de AFL-CIO; Flora Lewis, *New York Times*; Thomas Johnson, *Los Angeles Times*; George Will, *ABC television* y *Newsweek*. <<

[38] Véase sobre esto Jeffrey Tucker, «The Contributions of Menger and Mises to the Foundations of Austrian Monetary Theory Together With One Modern Application» (manuscrito 1988), presentado en la decimotercera conferencia anual de la Asociación por la Educación Empresarial Privada, Cleveland, Ohio; y Ron Paul, «The Coming World Monetary Order», un informe especial de la *Ron Paul Investment Letter* (1988). Europeos prominentes que apoyan explícitamente la idea de un Banco Central Europeo, el ECU y finalmente una moneda única mundial incluyen a: G. Agnelli, director de FIAT, TC; J. Deflassieux, director del BIS, TC; G. FitzGerald, ex-primer ministro de Irlanda, TC; L. Solana, presidente de Telefónica, TC; G. Thorn, presidente de la Comunidad Europea y ex-primer ministro de Luxemburgo, TC; N. Thygesen, profesor de Economía, Universidad de Copenhagen, TC; U. Agnelli, vicepresidente de FIAT; E. Balladour, ministro de finanzas francés; N. Brady, Dillon Read Investments; J. Callaghan, ex-primer ministro inglés; K. Carstens, ex-presidente de Alemania del Oeste; P. Coffey, profesor de Economía, Universidad de Ámsterdam; E. Davignon, ex-comisario europeo; J. Delors, ex-presidente de la Comunidad Europea; W. Dusenbergh, presidente del BIS; L. Fabius, ex-primer ministro de Francia; J. R. Fourtoul, presidente de Rhone-Poulence; R. d. La Jemere, ex-gobernador del Banco de Francia; V. Giscard d'Estaing, ex-presidente de Francia; Ch. Goodhart, profesor de Banca, London School of Economics; P. Guimbertiere, director del proyecto europeo del ECU; W. Guth, presidente del Deutsche Bank; E. Heath, ex-primer ministro británico; M. Kohnstamm, ex-presidente del Instituto Universitario Europeo, Florence; N. Lawson, canciller británico del Exchequer; L. M. Leveque, presidente del Credit Lyonnais; L. Lucchini, presidente de Confindustria Italia; F. Maude, ministro británico para Asuntos Corporativos y de Consumidores; P. Mentre, director de Credit National, Francia; H. L. Merkle, director de Bosch GmbH, Alemania; F. Mitterrand, ex-presidente de Francia; J. Monet, fundador de la Comunidad Europea; P. X. Ortoli, presidente de Total Oil y ex-comisario de la Comunidad Europea; D. Rambure, Credit Lyonnais; H. Schmidt, ex-canciller de Alemania del Oeste y editor de *Die Zeit*; P. Sheehy, director de BAT Industries; J. Solvay, director de Solvay, Bélgica; H. J. Vogel, director del Partido Socialdemócrata alemán; J. Zijlstra, ex-presidente del Nederlandse Bank. <<

[39] Jeffrey Tucker del Ludwig von Mises Institute tuvo una importante influencia en mi entendimiento de la dinámica del sistema monetario internacional —a través de frecuentes discusiones así como a través de darme acceso a sus investigaciones al respecto. Huelga decir que cualquier deficiencia en este texto es mía por completo. <<

[*] [Impreso por primera vez en el *Journal of Libertarian Studies* 9, n.º 2 (Otoño, 1990). También reimpresso en *Requiem for Marx*, editado por Yuri N. Maltsev (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1993).] <<

[1] Véase sobre esto Karl Marx y Frederic Engels, *The Communist Manifesto* (1848); Karl Marx, *Das Kapital*, 3 vols. (1867; 1885; 1894); como marxistas contemporáneos, Ernest Mandel, *Marx's Economic Theory* (London: Merlin, 1962); ídem, *Late Capitalism* (London: New Left Books, 1975); Paul Baran y Paul Sweezy, *Monopoly Capital* (New York: Monthly Review Press, 1966); desde una perspectiva no marxista, Leszek Kolakowski, *Main Currents of Marxism* (Oxford: Clarendon Press, 1995); G. Wetter, *Sovietideologie heute* (Frankfurt/M.: Fischer, 1962), vol. 1; W. Leonhard, *Sovietideologie heute* (Frankfurt/M.: Fischer, 1962), vol. 2. <<

[2] Marx y Engels, *El Manifiesto Comunista* (sección 1). <<

[3] *The Communist Manifesto* (sección 2, últimos dos párrafos); Frederic Engels, *Von tier Autoritat*, en Karl Marx y Frederic Engels, *Ausgewahlte Schriften*, 2 vols. (East Berlin: Dietz, 1953), vol. I, p. 606; ídem, *Die Entwicklung des Sozialismus von der Utopie zur Wissenschaft*, *Ibíd.*, vol. 2, p. 139. <<

[4] Véase Marx, *Das Kapital*, vol. I: la presentación más breve está en su *Lohn, Preis, Profit* (1865). De hecho para probar la tesis marxista más específica de que sólo el propietario de la fuerza de trabajo (el trabajador) es explotado (y no el propietario del otro factor originario de producción: la tierra), se necesitaría otro argumento. Ya que si fuese cierta la afirmación de que la discrepancia entre los precios de los factores de producción y los precios finales de venta suponen una relación de explotación, esto sólo mostraría que el capitalista que alquila la fuerza de trabajo de un propietario de trabajo, o servicios de tierra de un propietario de tierras, explotaría o al propietario de trabajo, o al de la tierra, o a ambos a la vez. Es la teoría del valor trabajo, por supuesto, la que supuestamente proporciona el enlace que falta aquí al establecer el trabajo como única fuente de valor. No me encargaré de refutar aquí tal teoría. Aún quedan pocos hoy, incluso entre aquellos que dicen ser marxistas, que no reconozcan las deficiencias de la teoría del valor trabajo. En vez de eso admitiré dialécticamente la sugerencia del autoproclamado «marxista analítico» John Roemer (*A General Theory of Exploitation and Class* [Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982]; ídem, *Value, Exploitation and Class* [London: Harwood Academic Publishers, 1985]) de que la teoría de la explotación puede separarse analíticamente de la teoría del valor; y que puede formularse una «teoría generalizada de la explotación», justificable independientemente de si la teoría del valor trabajo es cierta o n.º Quiero demostrar que la teoría marxista de la explotación no tiene sentido incluso si uno no obliga a sus proponentes a probar la teoría del valor trabajo, o incluso si ésta fuese verdadera. Incluso la teoría generalizada de la explotación no permite escapar del hecho de que la teoría marxista de la explotación lleva a un callejón sin salida. <<

[5] Véase sobre lo siguiente Eugen von Böhm-Bawerk, *The Exploitation Theory of Socialism-Communism* (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1975); ídem, *Shorter Classics of Böhm-Bawerk* (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1962). <<

[6] Ludwig von Mises, *Human Action* (Chicago: Regnery, 1966), p. 407; véase también Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles: Nash, 1970), pp. 300-01. <<

[7] Véase sobre la teoría del interés basada en la preferencia temporal, además de las obras citadas en las notas 5 y 6; Frank Fetter, *Capital, Interest and Rent* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977). <<

[8] Véase sobre esto Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989); ídem, «Why Socialism Must Fail», *Free Market* (Julio 1988); ídem, «The Economics and Sociology of Taxation», *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* (1990); supra cap. 2. <<

[9] Las contribuciones de Mises a la teoría de la explotación y de clases no son sistemáticas. No obstante, a través de sus escritos presenta interpretaciones sociológicas e históricas que en verdad constituyen análisis implícitos de clase. De hecho, éste presenta un análisis certero de la colaboración existente entre el gobierno y la élite bancaria para destruir el patrón oro y, a su vez, incrementar sus poderes inflacionistas como medio de redistribuir la riqueza obtenida de forma fraudulenta y explotadora en beneficio propio. Véase por ejemplo su *Monetary Stabilization and Cyclical Policy* (1928) en ídem, *On the Manipulation of Money and Credit*, ed. Percy Greaves (Dobbs Ferry, N. Y.: Free Market Books 1978); ídem, *Socialism* (Indianapolis: Liberty Fund, 1981), cap. 20; ídem, *The Clash of Group Interests and Other Essays* (New York: Center for Libertarian Studies, Occasional Paper Series N.º 7, 1978). Pero Mises no sistematiza el análisis de clases y la teoría de la explotación porque en última instancia entiende mal la explotación como un mero error intelectual que un correcto razonamiento económico podría refutar. No logra reconocer del todo que la explotación es también, a pesar del razonamiento económico, un problema moral. Rothbard expande la estructura miseana de la economía austriaca y hace del análisis de poder y de las élites una parte integral de la teoría económica y de sus explicaciones histórico-sociológicas; y expande sistemáticamente el argumento austriaco contra la explotación para incluir la ética además de la teoría económica, es decir, una teoría de la justicia junto a una teoría de la eficiencia, tal que la clase dominante pueda ser tachada de inmoral. Sobre la teoría de Rothbard del poder, clases y la explotación, véase en particular *Power and Market* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977); ídem, *For a New Liberty* (New York: Macmillan, 1978); ídem, *The Mystery of Banking* (New York: Richardson and Snyder, 1983); ídem, *America's Great Depression* (Kansas City: Sheed and Ward, 1975). Sobre importantes precursores del análisis de clase austriaco véase Leonard Liggio, «Charles Dunoyer and French Classical Liberalism», *Journal of Libertarian Studies* 1, n.º 3 (1977); Ralph Raico, «Classical Liberal Exploitation Theory», *Journal of Libertarian Studies* 1, n.º 3 (1977); Mark Weinburg, «The Social Analysis of Three Early 19th Century French Liberals: Say, Comte, and Dunoyer», *Journal of Libertarian Studies* 2, n.º 1 (1978); Joseph T. Salerno, «Comment on the French Liberal School», *Journal of Libertarian Studies* 2, n.º 1 (1978); David M. Hart, «Gustave de

Molinari and the Anti-Statist Liberal Tradition», 2 partes, *Journal of Libertarian Studies* 5, n^{os}. 3 y 4 (1981). <<

[10] Véase sobre esto Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*; ídem, «The Justice of Economic Efficiency», *Austrian Economics Newsletter* 1 (1988); infra cap. 9; ídem, «The Ultimate Justification of the Private Property Ethics», *Liberty* (Septiembre 1988): infra cap. 10. <<

[11] Véase sobre este tema a Lord (John) Acton, *Essays in the History of Liberty* (Indianapolis: Liberty Fund, 1985); Franz Oppenheimer, *System der Soziologie, vol. II: Der Staat* (Stuttgart: G. Fischer, 1964); Alexander Rüstow, *Freedom and Domination* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1986). <<

[12] Véase sobre esto Murray N. Rothbard, «Left and Right: The Prospects for Liberty», en ídem, *Egalitarianism as a Revolt Against Nature and Other Essays* (Washington, D. C.: Libertarian Review Press, 1974). <<

[13] A pesar de toda propaganda socialista que diga lo contrario, el error en el que descansa la descripción marxista que hace de los capitalistas y trabajadores clases antagonistas recoge, no obstante, ciertas observaciones empíricas: lógicamente, la gente puede ser dividida en clases de muchas maneras posibles. De acuerdo con la metodología ortodoxa positivista (que considero falsa, pero estoy dispuesto a aceptar aquí en aras de la argumentación), el mejor sistema de clasificación es aquel que nos ayuda a predecir mejor. Y sin embargo la clasificación de la gente como capitalistas o empleados (o ambas, en distintas proporciones para un solo individuo) es prácticamente inútil a la hora de predecir qué posición tomará una persona en asuntos económicos, políticos y sociales fundamentales. Al contrario que esto, la correcta clasificación de la gente como productores de impuestos y regulados vs. consumidores de impuestos y reguladores (o ambas, en distintas proporciones para un solo individuo) posee una poderosa capacidad predictiva. Los sociólogos han subestimado este hecho por compartir en su mayoría preconcepciones marxistas. Pero la experiencia diaria confirma mi tesis de forma abrumadora: si se averigua quién es empleado público (y su rango y salario), y en qué medida los ingresos de una persona fuera del sector público están determinados por compras y regulaciones del sector público, ¡la gente tendrá diferentes respuestas para asuntos políticos fundamentales según sean estos clasificados como consumidores de impuestos directos o indirectos o como productores de impuestos! <<

[14] Franz Oppenheimer, *System der Soziologie*, vol. II, pp. 322-23, presenta el asunto así:

La norma básica del Estado es el poder. Esto es, visto desde el punto de vista de su origen: la violencia transformada en poder. La violencia es una de las fuerzas más poderosas que moldean la sociedad, pero no es *per se* una forma de interacción social. Ésta debe convertirse en ley en el sentido positivo del término, esto es, sociológicamente hablando, debe permitir el desarrollo de un sistema de «reciprocidad subjetiva», y esto es sólo posible a través de un sistema de restricciones autoimpuestas sobre el uso de la violencia y la asunción de ciertas obligaciones a cambio de los derechos que se arroga; de esta manera la violencia es convertida en poder, y surge una relación de dominación que no sólo es aceptada por los dirigentes, sino (salvo que se den circunstancias de opresión severas) también por los ciudadanos. A partir de esta norma de base surgen otras secundarias y terciarias: normas de ley privada, de herencia, penales, obligacionales y constitucionales, todas las cuales portan la marca de la norma básica del poder y la dominación, y fueron diseñadas para influenciar la estructura del Estado de manera que éstas permitan incrementar la explotación económica del Estado hasta lograr un nivel máximo que sea compatible con la propia dominación legalmente regulada.

La clave fundamental es que «la ley surge a partir de dos raíces totalmente diferentes». Por un lado, la ley de asociación entre iguales, que puede ser llamada «derecho natural», incluso si no es un derecho natural, y por otro lado de la ley de la violencia transformada en poder regulado, la ley de los desiguales.

Sobre la relación entre ley privada y pública, véase F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, 3 vols. (Chicago: University of Chicago Press, 1973-79), esp. vol. I, cap. 6 y vol. II, pp. 85-88. <<

[15] Véase James Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962), p. 19. <<

[16] Véase Hans-Hermann Hoppe, *Eigentum, Anarchie, und Staat* (Opladen: Westdeutscher Verlag, 1987); ídem, *A Theory of Socialism and Capitalism*.
<<

[17] Véase Hans-Hermann Hoppe, «Banking, Nation States and International Politics», *Review of Austrian Economics* 4 (1990); supra cap. 3; Rothbard, *The Mystery of Banking*, caps. 15-16. <<

[18] Véase sobre esto en particular Rothbard, *Man, Economy, and State*, cap. 10, esp. la sección «The Problem of One Big Cartel»; también Mises, *Socialism*, caps. 22-26. <<

[19] Véase sobre esto Gabriel Kolko, *The Triumph of Conservatism* (Chicago: Free Press, 1967); James Weinstein, *The Corporate Ideal in the Liberal State* (Boston: Beacon Press, 1968); Ronald Radosh y Murray N. Rothbard, eds., *A New History of Leviathan* (New York: Dutton, 1972); Leonardiggio y James J. Martin, eds., *Watershed of Empire* (Colorado Springs, Colo.: Ralph Myles, 1976). <<

[20] Sobre la relación entre el Estado y la guerra véase Ekkehart Krippendorff, *Staat Und Krieg* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1985); Charles Tilly, «War Making and State Making as Organized Crime», en Peter Evans *et al.*, eds., *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985); también Robert Higgs, *Crisis and Leviathan* (New York: Oxford University Press, 1987). <<

[21] Sobre una versión más elaborada de esta teoría del imperialismo militar y monetario véase Hoppe, *Banking, Nation States and International Politics* (supra cap. 3). <<

[22] Véase sobre esto en particular Ludwig von Mises, *Theory and History* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1985), esp. parte 2. <<

[23] Nótese que Marx y Engels, principalmente en su *Manifiesto Comunista*, expusieron el carácter históricamente progresivo del capitalismo y colmaron de alabanzas sus logros sin precedentes. De hecho, al repasar los pasajes relevantes del *Manifiesto*, Joseph A. Schumpeter concluye:

Jamás, repito, y me refiero en particular a los defensores modernos de la civilización burguesa, se había escrito algo como esto, un texto que represente a la clase empresarial desde una comprensión tan amplia y profunda del logro y lo que éste supone para la humanidad. («The Communist Manifesto in Sociology and Economics», en ídem, *Essays of Joseph A. Schumpeter*, ed. Richard Clemence [Port Washington, N. Y.: Kennikat Press, 1951], p. 293).

Dada esta visión del capitalismo, Marx llegó incluso a defender la conquista británica de la India, por ejemplo, como un progreso histórico. Véanse las contribuciones de Marx en el *New York Daily Tribune*, del 25 de junio, 1853, 11 de julio, 1853, 8 de agosto, 1853 (Marx and Engels, *Werke* [East Berlin: Dietz, 1960], vol. 9). Como ejemplo de marxista contemporáneo que adopta una posición similar sobre el imperialismo véase Bill Warren, *Imperialism: Pioneer of Capitalism* (London: New Left Books, 1981). <<

[24] Sobre la teoría de la revolución en particular véase Charles Tilly, *From Mobilization to Revolution* (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1978); ídem, *As Sociology Meets History* (New York: Academic Press, 1981). <<

[25] Para una visión neo-marxista de la era presente de «capitalismo tardío» caracterizado por «una nueva desorientación ideológica» nacida del permanente estancamiento económico y el agotamiento de los poderes legitimatorios del conservadurismo y la socialdemocracia (es decir «liberalism» en terminología americana) véase Jürgen Habermas, *Die Neue Unübersichtlichkeit* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1985); también ídem, *Legitimation Crisis* (Boston: Beacon Press, 1975); C. Offe, *Strukturprobleme des kapitalistischen Staates* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1972). <<

[26] Para una visión austrolibertaria del carácter en crisis del capitalismo tardío y sobre la idea del surgimiento de una conciencia de clase libertaria revolucionaria véase Rothbard, «*Left and Right*»; ídem, *For a New Liberty*, cap. 15; ídem, *The Ethics of Liberty* (Atlantic Highlands, N. J.: Humanities Press, 1982), parte V. <<

[27] Sobre las inconsistencias internas de la teoría marxista del Estado véase también Hans Kelsen, *Sozialismus und Staat* (Viena, 1965). <<

[*] [Una versión ligeramente diferente apareció en *Dissent on Keynes: A Critical Appraisal of Keynesian Economics*, editado por Mark Skousen (New York: Praeger, 1992)]. <<

[1] Véase en particular Ludwig von Mises, *Human Action* (Chicago: Regnery, 1966); Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles: Nash, 1970). <<

[2] Véase sobre las bases de la economía Ludwig von Mises, *Epistemological Problems of Economics* (New York: New York University Press, 1981); ídem, *Theory and History* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1985); ídem, *The Ultimate Foundation of Economic Science* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1978); Murray N. Rothbard, *Individualism and the Philosophy of the Social Sciences* (San Francisco: Cato Institute, 1979); Hans-Hermann Hoppe, *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung. Untersuchungen zur Grundlegung von Soziologie und Ökonomie* (Opladen: Westdeutscher Verlag, 1983); ídem, *Praxeology and Economic Science* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988).

Sobre el enfoque de la economía que compite con ella, la de la economía positivista, según la cual las leyes económicas son hipótesis sujetas a confirmación empírica y falsación (como las leyes físicas), véase Milton Friedman, «*The Methodology of Positive Economics*», en ídem, *Essays in Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1953). <<

[3] John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York: Harcourt, Brace and World, 1964), esp. cap. 23. <<

[4] Mises, *Human Action*, p. 599. <<

[5] *Ibíd.*, p. 611. <<

[6] Sobre la preferencia temporal, véase la sección 1.3. <<

[7] La afirmación de que el desempleo involuntario es posible en el marco de una economía de propiedad privada viene caracterizada por una confusión lógico-conceptual de fondo: ésta ignora el hecho de que el empleo es un asunto entre dos partes; es decir, un intercambio que, como cualquier otro intercambio voluntario, sólo puede tener lugar si se considera beneficioso *mutua y bilateralmente*. No tiene más sentido clasificar a alguien como desempleado involuntario por no encontrar a nadie que quiera atender sus demandas de trabajo fijadas de forma unilateral que llamar a una persona que busca esposa, casa, o un Mercedes soltero, sin techo o peatón involuntario porque nadie quiera casarse con él, proveerle de casa o coche *en los términos que esa persona haya determinado de forma unilateral*. Hacer eso habría de resultar en una contradicción y el absurdo. Si aceptamos esto, también tendremos que aceptar, en tanto que la otra cara de la misma moneda, que el empleador boicoteador, la mujer, o el propietario de la casa o el Mercedes no contraten, se casen o vendan de forma involuntaria *porque sus demandas unilaterales no encajen con las del empleado, posible marido o posibles nuevos propietarios de la casa o el Mercedes*. Más aún, si se clasifica tanto al posible empresario como al trabajador de involuntario por no haber estos podido llegar a un acuerdo mutuo entre ambos, el crear «empleo voluntario» implicaría coaccionar a una o ambas partes para que acepten un intercambio cuyos términos uno o ambos no logran aceptar. Por tanto, decir que el desempleo involuntario es posible en el libre mercado es decir que la coerción significa voluntariedad, y la voluntariedad, coerción, lo que es un sinsentido.

<<

[8] Véase Mises, *Human Action*, pp. 244-50.

En un sistema en reposo donde no se registran cambios o incertidumbre alguna sobre el futuro, nadie necesitaría dinero. Aquí cada individuo sabría qué cantidad de dinero necesitaría en cualquier fecha futura. Esto, por lo tanto, pone al hombre en un posición donde éste puede prestar todos los fondos que reciba de tal manera que los préstamos venzan justo cuando éste los necesite (p. 249).

Véase también Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 280. <<

[9] Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit* (Irvington, N. Y.: Foundation for Economic Education, 1971), pp. 32-33; también Carl Menger, *Principles of Economics* (New York: New York University Press, 1981); ídem, Geld, en Carl Menger, *Gesammelte Werke*, ed. F. A. Hayek (Tübingen: Mohr, 1970), vol. 4. <<

[10] Véase Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 669-71.

Los bienes son útiles y escasos, y cualquier incremento en la cantidad de bienes es un beneficio social. Pero el dinero es útil, no de una forma directa, sino como medio de pago... Donde hay menos dinero, el valor de cambio de la unidad monetaria aumenta; cuando hay más dinero, el valor de cambio de la unidad monetaria cae. Debemos concluir que no existe tal cosa como «poco» o «demasiado» dinero, *pues sea cual sea el stock monetario de la sociedad ésta siempre maximizará su uso* (p. 670).

Véase también Murray N. Rothbard *The Mystery of Banking* (New York: Richardson and Snyder, 1983). <<

[11] Sobre la teoría del interés basada en las preferencias temporales véase William Stanley Jevons, *Theory of Political Economy* (New York: Augustus M. Kelley, 1965); Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, 3 vols. (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1959); Richard von Strigl, *Kapital und Produktion* (Vienna: Julius Springer, 1934 [Ingl. trad., Ludwig von Mises Institute, 1988]); Frank Fetter, *Capital, Interest, and Rent* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1971); Roger Garrison, «In Defense of the Misesian Theory of Interest», *Journal of Libertarian Studies* 3, n.º 2 (1979); ídem, «Professor Rothbard and the Theory of Interest», en Walter Block y Llewellyn H. Rockwell, Jr., eds., *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988). <<

[12] Mises, *Human Action*, p. 483. <<

[13] Para estar seguro, no todos los procesos más largos de producción son más productivos que los más cortos; pero bajo la asunción de que el hombre, limitado por sus preferencias temporales, siempre y en todo momento elegirá los medios de producción más cortos concebibles para producir unos bienes dados, cualquier incremento en la producción sólo puede lograrse — praxeológicamente— si se alarga la estructura productiva. <<

[14] Mises, *Human Action*, pp. 490 y ss. <<

[15] Véase también Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 663 y s. <<

[16] Véase también Mises, *Human Action*, pp. 530-32; Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 385-86. <<

[17] Véase Murray N. Rothbard, *America's Great Depression* (Kansas City: Sheed and Ward, 1975), pp. 39-41. <<

[18] Véase también Rothbard, *America's Great Depression*, pp. 12-17. <<

[19] Sobre el papel del gobierno como destructor de formación de riqueza, véase Murray N. Rothbard, *Power and Market* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977); Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989); ídem, «The Economics of Sociology and Taxation», *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* (1990); supra cap. 2. <<

[20] Véase en particular Rothbard, *The Mystery of Banking*; Hans-Hermann Hoppe, «Banking, Nation States, and International Politics», *Review of Austrian Economics* 4 (1990); supra cap. 3; ídem, «Marxist and Austrian Class Analysis», *Journal of Libertarian Studies* 9, n.º 2 (1990); supra cap. 4; ídem, «European Economic Integration and the ECU», *Austrian Economics Newsletter* (1989). <<

[21] Sobre la teoría del ciclo económico véase la contribución de Mises en su *Theory of Money and Credit*, parte III, cap. 5; su primera versión elaborada en *Geldwertstabilisierung und Konjunkturpolitik* (Jena: Gustav Fischer, 1928), la traducción inglesa de la cual no apareció hasta 1978 en Ludwig von Mises, *On the Manipulation of Money and Credit* (Dobbs Ferry, N. Y.: Free Market Books, 1978); F. A. Hayek, *Monetary Theory and the Trade Cycle* (New York: A. M. Kelley, 1966); ídem, *Prices and Production* (New York: Augustus M. Kelley, 1967); la obra de Hayek fue publicada por primera vez en 1929, resp. 1931; es interesante comentar que Hayek, quien recibió el premio Nobel en 1974, un año después de la muerte de Mises, por sus contribuciones a la teoría Mises-Hayek del ciclo económico obviamente no representa del todo los logros de Mises en lo que al desarrollo de su teoría respecta: en sus *Precios y Producción* de 1931, la primera presentación de la teoría austriaca del ciclo económico que apareció en inglés, admite el mérito de Mises. Pero aunque también cita a la obra de Mises arriba mencionada de 1928, éste afirma falsamente que las contribuciones de Mises a la teoría están limitadas a una serie de aclaraciones en su trabajo original de 1912, véase cap. 3 fn. 1 en *Prices and Production*; Strigl, *Kapital und Produktion*; Lionel Robbins, *The Great Depression* (Freeport, N. Y.: Books for Libraries Press, 1971); Rothbard, *America's Great Depression*; Ludwig von Mises *et al.*, *The Austrian Theory of the Trade Cycle and Other Essays* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1983); Hoppe, *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung*, cap. 3; Roger Garrison, «Hayekian Trade Cycle Theory: A Reappraisal», *Cato Journal* 6, n.º 2 (1986); ídem, «The Austrian Theory of the Business Cycle in the Light of Modern Macroeconomics», *Review of Austrian Economics* 3 (1988). <<

[22] Véase también Roger Garrison, «“Rational Expectations” Offers Nothing That’s Both New and True», *Austrian Economics Newsletter* 6, n.º 1 (1985); ídem, «The Austrian Theory of the Business Cycle in Light of Modern Macroeconomics» esp. pp.19-23. Véase también la crítica de las teorías psicológicas —en contraposición a las praxeológicas— del ciclo económico abajo. <<

[23] Para literatura pro-keynesiana véase en particular Seymour P. Harris, ed., *The New Economics* (New York: Alfred Knopf, 1947); Alvin Hansen, *A Guide to Keynes* (New York: McGraw-Hill, 1953); para literatura anti-keynesiana véase en particular Henry Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»* (Princeton, N. J.: D. Van Nostrand, 1959); ídem, ed., *The Critics of Keynesian Economics* (Lanham, Md.: University Press of America, 1983). <<

[24] Keynes, *The General Theory*, p. 21; también pp. 6,15. <<

[25] *Ibíd.*, p. 15. Keynes en este punto promete una definición alternativa en la p. 26; pero curiosamente ¡tal definición no aparece ahí ni en el resto del libro!
<<

[26] Véase también Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»*, p. 30. <<

[27] Keynes, *The General Theory*, pp. 242-43; también p. 28. <<

[28] Véase también Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»*, p. 52. <<

[29] Keynes, *General Theory*, p. 293. <<

[30] *Ibíd.*, p. 294. <<

[31] Mises explica:

Asumamos que sólo el oro sea dinero y sólo haya un banco central. Con el progreso sucesivo hacia el estado de una economía de giro uniforme, todos los individuos y empresas restringen poco a poco su atesoramiento de efectivo y las cantidades de oro liberado fluyen hacia su empleo no monetario (es decir, industrial). Cuando el equilibrio de la economía de giro uniforme se alcanza, se acaba el atesoramiento; el dinero deja de emplearse para propósitos monetarios. En esta situación, los individuos y empresas poseen deudas contra el banco central que vencerán, en cantidad y fecha, en conformidad con el dinero que se necesite en el futuro. El banco central no necesita reservas, ya que los pagos diarios de sus clientes coincide punto por punto con los fondos que se retiran. Toda transacción se efectúa de hecho a través de transferencias en los libros del banco sin necesidad de usar dinero alguno. Así pues, el «dinero» de este sistema no sería un medio de intercambio; no se trataría de dinero en absoluto, sino de un mero numerario, una unidad de cuenta etérea e indeterminada de carácter vago e indefinible que muchos economistas y legos atribuyen erróneamente al dinero (*Human Action*, p. 249). <<

[32] Keynes reconoce que el dinero también tiene algo que ver con la incertidumbre. El error fundamental de su teoría del dinero que se señala aquí, no obstante, reemerge, no cuando éste relaciona el dinero con la incertidumbre, sino con la incertidumbre de los tipos de interés. «La condición necesaria» [para que exista el dinero], escribe éste, «es la existencia de incertidumbre respecto al futuro tipo de interés» (*General Theory*, p. 168; también p. 169). Véase también la siguiente discusión. <<

[33] *Ibíd.*, p. 174. <<

[34] Sobre las absurdas implicaciones de la asunción de relaciones funcionales en vez de causales, véase la discusión que sigue. <<

[35] Keynes, *The General Theory*, p. 174. <<

[36] *Ibíd.*, p. 167. <<

[37] Véase también Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»*, pp. 188 y s.
<<

[38] Véase también Rothbard, *America's Great Depression*, pp. 40-41; Mises, *Human Action*, pp. 521-23. <<

[39] Keynes, *The General Theory*, p. 296. <<

[40] Véase también W. H. Hutt, *The Theory of Idle Resources* (Indianapolis: Liberty Fund, 1977). <<

[41] Keynes *The General Theory*, p. 173; véase sus alabanzas laudatorias sobre la economía mercantilista, y en particular de Silvio Gesell, como precursores de esta visión en pp. 341, 355. <<

[42] Véase sobre esto Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 687-89. <<

[43] Keynes, *The General Theory*, p. 173. <<

[44] Véase también abajo. <<

[45] Keynes, *The General Theory*, p. 328. <<

[46] *Ibíd.*, p. 220. <<

[47] *Ibíd.*, p. 221. <<

[48] *Ibíd.*, p. 376. <<

[49] *Ibíd.*, p. 376. <<

[50] Keynes, *The General Theory*, p. 325. <<

[51] Véase también a Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»*, pp. 231-35. ¿Y qué decir de la objeción aparentemente obvia, de que la expansión de crédito a través de la cual Keynes pretende reducir el tipo de interés a cero no es más que una expansión de papel, y que la reducción del problema de la escasez es un problema de bienes «reales», que sólo pueden ser superados a través de «ahorro de verdad»? Para esto éste tiene una respuesta de risa en la *Teoría general*:

La noción de que la creación de dinero por parte del sistema bancario permite que tenga lugar un tipo de inversión para la cual no exista una contrapartida de «ahorro sólido», es decir, la idea de que el ahorro y la inversión pueden diferir uno con respecto del otro, puede ser explicada, creo, por una ilusión óptica (p. 81).

Los ahorros resultantes de esta decisión son tan genuinos como cualquier otro ahorro. No se puede obligar a nadie que posea el dinero adicional correspondiente al crédito bancario de nuevo cuño salvo que deliberadamente se prefiera poseer más dinero en vez de alguna otra forma de riqueza (p. 83).

El nuevo dinero no se «fuerza» sobre nadie (p. 328).

Como Henry Hazlitt señala,

¡con el mismo razonamiento, podemos crear cualquier cantidad de «ahorro» que queramos en una noche, simplemente imprimiendo esa cantidad de papel moneda y asumiendo que *alguien* habrá de poseer con necesidad ese papel moneda! (*The Failure of the «New Economics»*, p. 227). <<

[52] Véase Keynes, *The General Theory*, pp. 129 y ss., 336 y ss., 348 y s. Sobre el papel de Keynes en la destrucción del patrón oro véase Henry Hazlitt, *From Bretton Woods to World Inflation* (Chicago: Regnery, 1984).
<<

[53] Keynes, *The General Theory*, p. 161. <<

[54] *Ibíd.*, p. 157. <<

[55] *Ibíd.*, p. 374. <<

[56] *Ibíd.*, p. 217. <<

[57] Keynes, *The General Theory*, pp. 308-09. <<

[58] *Ibíd.*, p. 309, y añade, a pie de página «El dicho del siglo XIX, citado por Bagehot, de que “John Bull” puede soportar muchas cosas, pero no un dos por ciento». Sobre la teoría conspirativa de Keynes léase Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»*, pp. 3, 16-18. <<

[59] Keynes, *The General Theory*, p. 376, también p. 221. <<

[60] *Ibíd.*, p. 317. <<

[61] *Ibíd.*, p. 316. <<

[62] *Ibíd.*, p. 157. <<

[63] *Ibíd.*, p. 162. <<

[64] *Ibíd.*, p. 320. <<

[65] *Ibíd.*, p. 378. <<

[66] *Ibíd.*, p. 164. <<

[67] El socialismo de Keynes, no obstante, no es la versión igualitaria-proletaria que mantenían los bolcheviques. Keynes despreciaba tal cosa. Su socialismo es del tipo de la Alemania nazi. En el prefacio de la edición alemana de su *General Theory* (que apareció a finales de 1936) escribió:

La teoría de la producción agregada, que es el objetivo del libro siguiente, puede ser mucho más fácilmente aplicada a las condiciones de un Estado totalitario que la teoría de producción y distribución de una producción dada bajo las condiciones de la libre competencia y un grado considerable de *laissez-faire* (citado de Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»*, p. 277). <<

[68] Keynes, *The General Theory*, p.368. Sobre la teoría keynesiana del estancamiento véase Alvin H. Hanson, *Fiscal Policy and Business Cycles* (New York: Norton, 1941); para una crítica véase George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity* (Chicago: Machinery and Allied Products Institute, 1945); también Murray N. Rothbard, «Breaking Out of the Walrasian Box: The Cases of Schumpeter and Hansen», *Review of Austrian Economics* 1 (1987). <<

[69] Keynes, *The General Theory*, pp. 372-73. <<

[70] *Ibíd.*, p. 96. <<

[71] *Ibíd.*, p. 97; también pp. 27 y s. <<

[72] De hecho, Keynes nos dice que *el ahorro es por definición igual a la inversión* (p. 63), «que el exceso de ingresos una vez se ha consumido, llamado ahorro, no puede diferir de la adición de equipo capital, que llamamos inversión» (p. 64). Entonces, no obstante, una menor proporción de gasto de en consumo irá por definición de la mano de una mayor inversión, y esto llevará a una mayor renta futura, a un consumo e inversión absolutas incluso mayores. ¿Dónde, de hecho, está el problema aquí? <<

[73] Keynes escribe:

Si en una comunidad potencialmente rica, los incentivos a invertir son débiles, entonces, a pesar de su riqueza potencial, la acción del principio de la demanda efectiva la obligará a reducir su producción real, hasta que, a pesar de su riqueza potencial, ésta se haya hecho tan pobre que su ahorro se vea lo suficientemente disminuido que quede igualado a la debilidad del incentivo a invertir (*The General Theory*, p. 31).

O:

Cuanto mayor sea el consumo dado, tanto más difícil será encontrar nuevas unidades dadas de consumo, y mayor será nuestra dependencia al consumo presente como fuente de la demanda. Pero a mayores ingresos, mayor será también, desgraciadamente, el margen entre los ingresos y el consumo. Así que no hay solución al enigma, excepto que debe haber suficiente desempleo como para mantenernos tan pobres que nuestro consumo caiga por debajo de nuestros ingresos nada menos que en cantidad equivalente a la provisión física de nuestro consumo futuro que sea rentable producir hoy (p. 105). <<

[74] *Ibíd.*, p. 325; o «el remedio estaría en diversas medidas diseñadas para incrementar la propensión a consumir mediante redistribución de la renta o de otras maneras» (p. 324). <<

[75] *Ibíd.*, p. 63. Es típico de la filosofía keynesiana de la abundancia entender las cosas al revés. Las definiciones correctas son producto producido = renta; renta – consumo = ahorro; ahorro = inversión. ¿De dónde viene la renta de Keynes? <<

[76] Véase sobre esto Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»*, pp. 120-23. <<

[77] Keynes, *The General Theory*, p. 347. <<

[78] *Ibíd.*, p. 357. <<

[79] Véase sobre esto la nota 51. <<

[80] En su programa de inflación permanente véase también su afirmación sobre el ciclo económico: «El remedio correcto para el ciclo económico no ha de encontrarse en abolir los ciclos de auge y mantenernos constantemente en una semi-depresión; sino en abolir las depresiones y mantenernos permanentemente en un cuasi-auge» (p. 322). La respuesta a la expansión crediticia es más expansión crediticia. <<

[81] *Ibíd.*, p. 20. <<

[82] *Ibíd.*, p. 210; segundo énfasis añadido. <<

[83] Al contrario de lo que temía Keynes, la demanda de dinero no puede ser infinita porque alguien debe obviamente consumir en algún momento (y no pueden retrasar el consumo indefinidamente); y en tales puntos la preferencia por la liquidez es definitivamente finita. <<

[84] El segundo elemento de la teoría del estancamiento de Keynes es igualmente erróneo. Puede ser que el ahorro en la definición que lo iguala a la inversión se incremente sobreproporcionalmente con mayores ingresos — aunque nunca llegará al 100%. Pero esta situación ciertamente no debería importar a nadie en lo que al producto social respecta. No es cierto, no obstante, que los ahorros en el sentido de atesoramiento se incrementen con mayores ingresos, y que la mayor fuga ocurra entre los ricos y en sociedades ricas. Lo contrario es cierto. Si los ingresos reales aumentan porque la economía, sustentada por ahorro adicional, está expandiéndose, el poder adquisitivo del dinero (estando dado el stock de dinero) aumenta. Pero con un mayor poder adquisitivo del dinero, la cantidad de dinero demandado de hecho cae (la «curva de demanda» de dinero estando dada). Así, si eso, el problema de la fuga debería disminuir en vez de aumentar con incrementos en la renta. <<

[*] [Reimpreso del *Review of Austrian Economics* 7, n.º 2 (1994)]. <<

[1] Véase sobre esto en particular Carl Menger, *Principles of Economics* (New York: New York University Press, 1981); ídem, *Geld*, en Carl Menger, *Gesammelte Werke*, F. A. Hayek, ed. (Tübingen: Mohr, 1970), vol. 4; Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit* (Irvington-on-Hudson, N. Y.: Foundation for Economic Education, 1971); ídem, *Human Action: A Treatise on Economics* (Chicago: Regnery, 1966). <<

[2] Mises, *The Theory of Money and Credit*, pp. 32-33. <<

[3] Véase Murray N. Rothbard, «New Light on the Prehistory of the Austrian School», en *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Edwin G. Dolan, ed. (Kansas City: Sheed and Ward, 1976); Joseph T. Salerno, «Two Traditions in Modern Monetary Theory», *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* 2, n^{os}. 2-3 (1991). <<

[4] Sobre propuestas de dinero de reserva mercancía véase Benjamin Graham, *Storage and Stability* (New York: McGraw Hill, 1937); Frank D. Graham, *Social Goals and Economic Institutions* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1942); también F. A. Hayek, «A Commodity Reserve Currency», *Economic Journal* 210 (1943); Milton Friedman, «Commodity-Reserve Currency», *Journal of Political Economy* (1951). <<

[5] Véase Milton Friedman, «The Case for Flexible Exchange Rates», en Friedman, *Essays in Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1953); ídem, *A Program for Monetary Stability* (New York: Fordham University Press, 1959); también *Policy Implications of Trade and Currency Zones: A Symposium* (Kansas City: Federal Reserve Bank of Kansas City, 1991). <<

[6] Véase Irving Fisher, *The Purchasing Power of Money* (New York: Augustus M. Kelley, 1963); ídem, *Stabilizing the Dollar* (New York: Macmillan, 1920); ídem, *The Money Illusion* (New York: Adelphi, 1929); Milton Friedman, «A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability», *American Economic Review* 38 (1948). <<

[7] Mises, *The Theory of Money and Credit*, pp. 187-94; ídem, *Human Action*, pp. 219-23. <<

[8] Véase Neil Wallace, «A Legal Restrictions Theory of the Demand for “Money”», *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review* (1983); Eugene Fama, «Financial Intermediation and Price Level Control», *Journal of Monetary Economics* 9, n.º 1 (1983); para una crítica véase Lawrence White, «Accounting for Non-Interest-Bearing Currency», *Journal of Money, Credit, and Banking* 19, n.º 4 (1987). <<

[9] Mises, *The Theory of Money and Credit*, p. 111. <<

[10] Véase Friedman, «Essays in Positive Economics», p.210; ídem, *A Program for Monetary Stability*, pp.4-8; ídem, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962), p. 40. <<

[11] De hecho, históricamente así ha sido el caso: tradicionalmente los billetes siempre han sido comúnmente aceptados con recelo y su aceptabilidad —en comparación con la del dinero genuino como monedas de oro o plata— estaba severamente limitada.

Para incrementar la popularidad de los sustitutos monetarios hicieron falta dos medidas adicionales: en primer lugar, las instituciones emisoras de billetes tuvieron que sobrevalorar los billetes respecto al dinero al no cargar cuota de depósito o incluso pagando un interés sobre los depósitos. En segundo lugar, debido a que la custodia de dinero *no* está exenta de costes y el dinero depositado *no puede* generar intereses, el banco, para cubrir sus de otras manera inevitables pérdidas, tuvo que dedicarse a la banca de reserva fraccionaria, es decir, tuvo que emitir y hacer circular tickets de depósito adicionales, que, físicamente indistinguibles de los demás billetes, no estaban de hecho cubiertos por dinero genuino.

Sobre el estatus ético y económico de la práctica de la reserva fraccionaria, véase la sección «De la banca de préstamo y depósito a la banca de reserva fraccionaria: la devolución del crédito», abajo. <<

[12] Podrá argumentarse que un acuerdo monopolista sería posible (concebible), si el banco monopolista fuese propiedad de —y sus beneficios distribuidos— entre todos. ¿No se beneficiarían todos, y no sólo el monopolista del ahorro de sustituir el oro por papel?

De hecho, tal acuerdo es ilusorio. La propiedad conjunta del banco monopolista implicaría que deben emitirse acciones que sean vendibles en el mercado de valores. ¿Pero quién recibiría cuántas acciones? ¿Los clientes del banco, según el tamaño de su depósito? Pero todos los poseedores de billetes ayudan a ahorrar en oro y querrían ser incluidos entre los propietarios del banco según sus tenencias respectivas de billetes. ¿Y qué hay de los compradores y vendedores de bienes no monetarios? Al mostrarse dispuestos a aceptar billetes en vez de oro, toman parte en el proceso de ahorro. ¿Pero cómo vamos a determinar cuántas acciones darles a *ellos* cuando su contribución consiste en cantidades heterogéneas de bienes de consumo y capital? Aquí queda claro que sería imposible llegar a un acuerdo.

Más aún, ¿por qué querría algún nuevo participante del mercado —un depositante posterior, o propietario de billetes y/o bienes no monetarios *no* incluidos inicialmente en el accionariado del banco— consentir y apoyar este acuerdo? ¿Por qué tendría éste que *pagar* por el stock bancario cuando a los propietarios iniciales de riqueza se les ha entregado este dinero gratis, incluso si como es el caso estuviera él mismo involucrado en los mismos procesos de ahorro en los que ellos estuvieron implicados en su día? Tal acuerdo involucraría una redistribución sistemática de la renta y la riqueza en favor de todos aquellos propietarios del banco a expensas de los posteriores. Pero si se emitiesen nuevas acciones del banco con cada depósito, billete o bien no monetario, tales acciones no tendrían valor y cualquier banco que las ofreciese no podría venderlas.

Además, tal y como será explicado más abajo, sin importar cómo se resuelva el problema de la propiedad, la propia operación del banco tendrá —de hecho *debe tener*— efectos en la distribución de riqueza e ingresos. <<

[13] Véase Milton Friedman y Anna Schwartz, «Has Government Any Role in Money?», *Journal of Monetary Economics* (1986); para la propuesta de Hayek véase su *Denationalization of Money* (London: Institute of Economic Affairs, 1976). <<

[14] Véase Friedman, *Essays in Positive Economics*, p. 216; también Friedman y Schwartz, «Has Government Any Role in Money?». <<

[15] Milton Friedman, «The Resource Cost of Irredeemable Paper Money»,
Journal of Political Economy (1986). <<

[16] Los monetaristas predijeron que, como resultado de la desmonetización del oro y la transición a un sistema puramente fiduciario, el precio del oro caería —desde el nivel oficial de los 35\$ la onza a un valor estimado no monetario de unos 6\$. De hecho, el precio del oro subió. Llegó a alcanzar los 850\$ la onza, oscilando éste normalmente entre 300\$ y 400\$. En el momento de escribir este artículo, ronda los 375\$. <<

[17] Friedman, «The Resource Cost of Irredeemable Paper Money», p. 648. <<

[18] Friedman, *Essays in Positive Economics*, p. 250. <<

[19] Friedman, «The Resource Cost of Irredeemable Paper Money», p. 646; también ídem, *Money Mischief Episodes in Monetary History* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1992), cap. 10.

Entre las sugerencias como alternativa tipo «ancla» frente a la moneda fiduciaria recientemente consideradas por Friedman, la «regla de congelar la base monetaria» merece cierto comentario (véase Friedman, «Monetary Policy for the 1980s» en *To Promote Prosperity*, John H. Moore, ed. [Stanford: Hoover Institution, 1984]). En cierto sentido esta regla representa un avance respecto a su regla del crecimiento monetario del 3 o 5 por ciento. Su apoyo a esta regla se basa esencialmente en la errónea noción proto-keynesiana de que el dinero constituye parte del capital social, tal que una economía no puede crecer un 5 por ciento salvo que un incremento proporcional en la oferta monetaria se lo permita. En contraste, la regla de congelar la base monetaria indica un reconocimiento de la antigua observación humana de que cualquier cantidad de dinero es igualmente óptima, o, en palabras de Friedman, la «utilidad del dinero para la comunidad como un todo no depende de cuánto dinero haya» (Friedman, *Money Mischief*, p. 28). Si no, la propuesta no representaría ningún avance en absoluto, ya que ¿cómo va un monopolista a seguir una regla de congelar la base monetaria si incumple incluso la más laxa del crecimiento del 3 o 5 por ciento?

Más aún, incluso si este problema fuese resuelto milagrosamente, aún no alteraría el carácter del monopolio como instrumento de expropiación unilateral y de redistribución de renta y riqueza. El monopolista, aparte de ofrecer servicios de depósito y compensación (por los cuales sus clientes le pagan comisiones), tendría también que desempeñar la función, para clientes y no clientes por igual, de reemplazar billetes viejos y deteriorados —en paridad y sin costes— con billetes nuevos e idénticos (si no, ¿quién querría reemplazar una mercancía permanente con un dinero fiduciario perecedero?). No obstante, mientras los costes asociados con esta tarea sean bajos, no son cero. Y para evitar pérdidas y recuperarse de sus gastos, el monopolista no puede hacer otra cosa que *incrementar* la base monetaria —y por tanto volvería a la anterior regla de crecimiento monetario. <<

[20] Sobre lo siguiente véase en particular Murray N. Rothbard, *The Mystery of Banking* (New York: Richardson and Synder, 1983); ídem, *The Case for a 100 Percent Gold Dollar* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1991); Mises, *The Theory of Money and Credit*; ídem, *Human Action*; también Walter Block, «Fractional Reserve Banking: An Interdisciplinary Perspective», en *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard*, Walter Block y Llewellyn H. Rockwell, Jr., eds. (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988); S. Koch, *Fractional Reserve Banking: A Practical Critique* (Master's thesis, University of Nevada, Las Vegas, 1992). <<

[21] Sobre la teoría del ciclo económico en particular véase Ludwig von Mises, *Geldwertstabilisierung und Konjunkturpolitik* (Jena: Gustav Fischer, 1928); ídem, *Human Action*, cap. 20; F. A. Hayek, *Prices and Production* (London: Routledge and Kegan Paul, 1931); Murray N. Rothbard, *America's Great Depression* (Kansas City: Sheed and Ward, 1975). <<

[22] Sobre la diferencia fundamental entre crédito mercancía y crédito de circulación véase Mises, *The Theory of Money and Credit*, pp. 263 y ss. <<

[23] Véase Lawrence White, *Competition and Currency* (New York: New York University Press, 1989); George Selgin, *The Theory of Free Banking* (Totowa, N. J.: Rowman and Littlefield, 1988). <<

[24] Para una crítica de White y Selgin por su malinterpretación de los conceptos fundamentales de la teoría de Mises de la banca y el dinero véase Joseph Salerno, «The Concept of Coordination in Austrian Macroeconomics», en *Austrian Economics: Perspectives on the Past and Prospects for the Future*, Richard Ebeling, ed. (Hillsdale, Mich.: Hillsdale College Press, 1991); ídem, «Mises and Hayek Dehomogenized», *Review of Austrian Economics* 6, n.º 2 (1993): 113-46. <<

[25] White, *Competition and Currency*, p. 156, también pp. 55-56; George Selgin, «Short-Changed in Chile: The Truth about the Free-Banking Episode», *Austrian Economics Newsletter* (Invierno/Primavera, 1990): 5. <<

[26] White, *Currency and Competition*, p. 157; Selgin, *The Theory of Free Banking*, p. 137. <<

[27] Véase Block, «Fractional Reserve Banking: An Interdisciplinary Perspective», p. 30. <<

[28] Para una crítica de este error véase Rothbard, *America's Great Depression*, pp.39-43; Hans-Hermann Hoppe, «Theory of Employment, Money Interest, and the Capitalist Process: The Misesian Case Against Keynes», en *The Economics and Ethics of Private Property*, Hoppe, ed. (Boston: Kluwer, 1993), pp. 119-20, 137-38. <<

[29] Selgin, *The Theory of Free Banking*, p. 55. <<

[30] *Ibíd.*, pp. 61-62. <<

[31] Véase Friedman y Schwartz, «Has Government Any Role in Money?». <<

[*] [Artículo escrito con la asistencia de Jorg Guido Hülsmann y Walter Block y reimpreso del *Quarterly Journal of Austrian Economics* 1, n.º 1 (Primavera, 1998).] <<

[1] George Selgin y Lawrence White, «In Defense of Fiduciary Media —or, We are Not Devo(lutionists), We are Misesians!», *Review of Austrian Economics* 9, n.º 2 (1996): 83-107.

Curiosamente, en respuesta a sus varios críticos, Selgin y White escogieron como objetivo central un artículo de Hans-Hermann Hoppe, «How Is Fiat Money Possible? —or, The Devolution of Money and Credit», *Review of Austrian Economics* 7, n.º 2 (1994): 49-74, que trata sólo por encima su posición. Otros críticos austriacos de la reserva fraccionaria que el artículo de Selgin y White trata explícitamente incluyen a Walter Block, «Fractional Reserve Banking: An Interdisciplinary Perspective», en *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard*, Walter Block y Llewellyn H. Rockwell, Jr., eds. (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988) y Jesús Huerta de Soto, «A Critical Analysis of Central Banks and Fractional-Reserve Free Banking from the Austrian Perspective», *Review of Austrian Economics* 8, n.º 2 (1995): 25-36. Murray N. Rothbard, el crítico más prominente de la reserva fraccionaria, es sólo tratado indirectamente; y aunque varias de sus obras son mencionadas en su bibliografía, los últimos escritos de Rothbard sobre el tema («The Myth of Free Banking in Scotland», *Review of Austrian Economics* 2 [1988]: 229-57; ídem, «Aurophobia: or, Free Banking on What Standard?», *Review of Austrian Economics*, 6, n.º 1 [1992]: 97-108; ídem, «The Present State of Austrian Economics», *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* 6, n.º 2 [1995]) no son mencionados. Igualmente se ignoran las críticas de Joseph T. Salerno («Two Traditions in Modern Monetary Theory: John Law and A. R. J. Turgot», *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* 2, n.º 2/3 [1991]; ídem, «The Concept of Coordination in Austrian Macroeconomics», en *Austrian Economics: Perspectives on the Past and Prospects for the Future*, Richard Ebeling, ed. [Hillsdale, Mich.: Hillsdale College Press, 1991]; e ídem, «Mises and Hayek Dehomogenized», *Review of Austrian Economics* 6, n.º 2 [1993]: 113-46). Selgin y White tampoco tratan, y en este caso no podrían haberlo hecho, con la crítica más extensa y reciente a su trabajo por parte de Jorg Guido Hülsmann («Free Banking and the Free Bankers», *Review of Austrian Economics* 9, n.º 1 [1996]: 3-53). <<

[2] Como asunto doctrinal, Selgin y White también sugieren que su visión de la reserva fraccionaria coincide con la de Ludwig von Mises, y por tanto se hacen llamar miseanos y afirman que son los defensores de la banca 100 por cien los que son desviacionistas. Esta afirmación puede ser refutada. De hecho, Selgin (*The Theory of Free Banking: Money Supply under Competitive Note Issue* [Totowa, N. J.: Rowman and Littlefield, 1988], pp. 60-63) ha admitido que Mises y sus propias ideas sobre los medios fiduciarios son contradictorias y el intento de White de afirmar que Mises era un proponente de la banca de reserva fraccionaria ha sido contestado por Salerno («Mises and Hayek Dehomogenized», *Review of Austrian Economics* 6, n.º 2 [1993]: 113-46). Aquí vale con dar una cita de Mises:

Lo principal es que el gobierno no debería ser capaz de incrementar la cantidad de dinero en circulación y la cantidad de dinero-cheque no cubierto totalmente —es decir, 100 por cien— por depósitos de público... No debe permitirse a ningún banco expandir la cantidad total de sus depósitos sujetos a cheque o el balance de tales depósitos de ningún cliente individual... salvo recibiendo depósitos en efectivo [...] o recibiendo un cheque pagadero por otro banco sujeto a las mismas limitaciones. Esto significa un coeficiente 100 por cien para todo depósito futuro, es decir, todo depósito que no exista el primer día de la reforma (*The Theory of Money and Credit* [Irvington-on-Hudson, N. Y.: Foundation for Economic Education, 1978], pp. 438 and 48).

Ver notas 11, 25, 37 y 48 más abajo. <<

[3] Lawrence H. White, *Competition and Currency* (New York: New York University Press, 1989). <<

[4] Véase Salerno, «Ludwig von Mises's Monetary Theory in Light of Modern Monetary Thought», *Review of Austrian Economics* 8, n.º 1 (1994): 71-115. Selgin y White señalan el hecho de que Hoppe se refiere a ellos como proponentes del «dinero fiduciario parcial», pero en última instancia se ven obligados a admitir que tal etiqueta no les parece errónea dada su condición de defensores de la reserva fraccionaria basada en un patrón oro subyacente. Sus quejas no dejan de ser un debate semántico. Lo trataremos aquí como tal, y nos concentraremos exclusivamente en desacuerdos sustanciales.

Hay más en la acusación de que Selgin y White sean proponentes del dinero fiduciario en el artículo bajo escrutinio. Ya que «en el sistema de libre banca maduro», según Selgin y White (pero en contraste con el análisis de la operación de tal sistema dado por Mises), una situación debe surgir tal que:

En el límite, si los tratos entre cámaras de compensación se hiciesen totalmente con otros activos (quizá derechos sobre una súper-cámara de compensación que apenas posee dinero mercancía), y si el público dejase de usar el dinero mercancía, la demanda activa del antiguo dinero mercancía sería totalmente no monetaria (Lawrence White, *Competition and Currency* [New York: New York University Press, 1989], p. 235).

Así, dice Salerno («Ludwig von Mises's Monetary Theory in Light of Modern Monetary Thought», *Review of Austrian Economics* 8, n.º 1 [1994]: 71-115, p. 76, n. 7) respecto al objetivo último de Selgin y White, «el público al final se vería liberado de las cadenas del oro para disfrutar las virtudes de un dinero fiduciario privado generado por la mano invisible». Pero más allá de innovaciones semánticas y desviaciones de la terminología miseana ortodoxa, y por tanto en lo que a fuentes de confusión respecta, tenemos que considerar los propios estilos de escritura de Selgin y White. Porque al referirse al dinero y a los sustitutos monetarios como dinero «externo» e «interno» respectivamente, y al hablar de «dinero base», «dinero básico», «dinero bancario», «dinero de alta potencia» y dinero «de baja potencia» y, sí, del dólar de oro «como sustituto para los depósitos bancarios», muestran un grado inusual de creatividad semántica. Más aún, al sugerir, por su selección de términos, que todas estas cosas son de alguna manera, igualmente dinero, sus estilos de escritura se han convertido de hecho en una fuente de ofuscación. Véase, acerca de esto, Hülsmann, «Free Banking and the Free Bankers», pp. 5 y ss. <<

[5] Selgin y White, «In Defense of Fiduciary Media», pp. 86-87. <<

[6] *Ibíd.*, p. 87, n. 8. <<

[7] También es «imposible que en un punto temporal el depositante y el prestamista tengan derecho al control exclusivo sobre los mismos recursos» (Hoppe, «How Is Fiat Money Possible?», p. 67). <<

[8] Incluso una pareja no pueden poseer simultáneamente la misma cosa. A y B pueden poseer la mitad de la casa, o la mitad de las «acciones» sobre ella, pero cada uno posee *diferentes* 50 por cientos. Es lógicamente imposible para ellos poseer la misma mitad de la misma manera que lo es para dos personas ocupar el mismo espacio. Sí, A y B pueden ambos estar en Nueva York a la vez, pero sólo en lugares diferentes. <<

[9] Jesús Huerta de Soto («A Critical Analysis of Central Banks», p. 33) correctamente relaciona el efecto de la banca de reserva fraccionaria al de la llamada tragedia de los bienes comunales. Selgin y White («In Defense of Fiduciary Media», pp. 92-93, n. 12) objetan a la analogía de de Soto sobre la base de que la tragedia de los bienes comunales se refiere a un «particular tipo de externalidad tecnológica», que según Selgin y White requiere «una interferencia física o de alguna otra manera indirecta con el consumo o producción de alguien» y representa «una interacción fuera del mercado». En contraste, escriben Selgin y White, «la externalidad de los medios fiduciarios» es un efecto pecuniario inocuo «sobre la riqueza de alguien transmitida vía el sistema de precios», esto es, a través de cambios en el sistema de precios relativos y representa una «interdependencia a través del mercado». Selgin y White yerran: un objeto y un título sobre un objeto no son la misma cosa.

Al agrupar dinero y sustitutos dinerarios juntos bajo el título de «dinero», como si fuesen la misma cosa, Selgin y White no logran comprender que la emisión de medios fiduciarios —un incremento de títulos de propiedad— no es lo mismo que una mayor oferta de propiedad y que los cambios en los precios relativos efectuados a través de la emisión de medios fiduciarios son una «externalidad» totalmente diferente de los cambios de precios efectuados a través de un incremento en la oferta de propiedad. Con esta fundamental distinción entre propiedad y título de propiedad tenida en cuenta, la analogía de de Soto entre la reserva fraccionaria y la tragedia de los bienes comunales tiene mucho sentido. Como en el escenario de la tragedia de los bienes comunales, cada emisión de dinero fiduciario —de títulos en busca de propiedad— pone en marcha incentivos, que empiezan con el banco y su cliente, para llenar estos tickets vacíos con propiedad existente; y en el transcurso del proceso, invariablemente los que lleguen primero se enriquecerán físicamente (a través de la apropiación de cantidades existentes de propiedad) a costa del empobrecimiento correspondiente de los que lleguen más tarde, cuya cantidad de propiedad existente se ve físicamente disminuida mientras se quedan con un gran número de tickets de propiedad.

<<

[10] Selgin y White, «In Defense of Fiduciary Media», p. 85. <<

[11] Hay similares confusiones lógico-semánticas cuando Selgin y White intentan reducir las diferencias entre pasivos a la vista y a plazo a una de grado en vez de clase («In Defense of Fiduciary Media», p. 90). Explica Selgin:

Los poseedores de pasivos a la vista conceden crédito de la misma manera que los poseedores de pasivos a plazo. La única diferencia es que en el primer caso la duración de los préstamos individuales no está especificada; estos son «préstamos a la vista» que pueden cobrarse en cualquier momento;

y «Mises» que mantiene la visión contraria, «confunde una diferencia de grado con una de sustancia» (Selgin, *The Theory of Free Banking*, p. 62). De hecho, es Selgin quien está confundido.

No cabe duda de que uno podría decir que es sólo un asunto de grado el hecho de que un préstamo (de un coche, o dinero) madure en una hora, un día, una semana o un mes. De igual manera, no obstante, esto no cambia la distinción categórica entre bienes presentes que existen y bienes futuros que aún no. En cualquier momento, un coche o una suma de dinero (oro) existen o no existen. Esto no altera el hecho praxeológico de que nadie pueda jamás actuar con nada salvo que se trate de bienes presentes. Los bienes futuros son el objetivo de la acción, pero para obtenerlos, cada actor debe emplear de forma constante los bienes de capital presentes. Ni la observación de Selgin respecto a los grados de tiempo afectan lo más mínimo a la condición humana de la escasez. La oferta de bienes presentes está en todo momento limitada y la cantidad limitada de bienes presentes limita a su vez la cantidad posible de bienes futuros.

Mientras Mises reconoce la distinción entre bienes presentes y futuros como una categoría praxeológica universal, el intento de Selgin de mezclar los depósitos a la vista y a plazo (distinguiéndose fundamentalmente de Mises) implica negar que no existe una diferencia fundamental entre los bienes presentes (y existentes) y los bienes futuros (e inexistentes) (o que su diferencia sólo sea de grado). Al contrario que Selgin, no es un asunto de grado sino de sustancia el que un coche o suma de dinero existan en el presente o no, o de si una persona u otra los poseen. O existen estos o no, y o A los posee u otra persona lo hace. Y si un título de propiedad (billete de depósito a la vista) dice que una persona es el propietario de un coche presente o dinero presente y no existe coche o dinero, o el coche o dinero

pertenecen a otro en ese momento, esto no representa un grado de verdad, sino de falsedad. Explica Mises:

Un depositante de una suma de dinero que adquiere a cambio un derecho convertible en dinero en cualquier momento y que prestará los mismos servicios que la suma de dinero depositada no ha intercambiado un bien presente por un bien futuro. El derecho que ha adquirido por su depósito es un bien presente para él. El depositar dinero no significa que se haya renunciado a la inmediata disposición sobre la utilidad de lo que se posee (*The Theory of Money and Credit*, p. 268).

Véanse las dos notas siguientes. <<

[12] Véase sobre este punto Rothbard. «¿Cómo?», se pregunta Rothbard,

¿Es que estas transacciones de recibos de almacén tienen que ver con las hojas de balance de los bancos de depósito? De hecho, no. Cuando guardo un mueble que vale 5000 dólares en un almacén, según la ley y la justicia, el mueble *no* aparece como activo del almacén mientras lo tenga ahí. El almacén no añade 5000 dólares a su activo y pasivo al no *poseer* el mueble; tampoco podemos decir que yo le haya *prestado* al almacén el mueble por algún tiempo indefinido. El mueble es mío y lo sigue siendo; sólo lo estoy manteniendo ahí depositado y por lo tanto tengo el derecho a recuperarlo cuando quiera. Yo no soy pues el prestamista del banco; éste no me *debe* un dinero que algún día podré cobrar. Por lo tanto, no hay deuda en el lado Fondos Propios + Pasivos del balance. Legalmente, la transacción entera no es un préstamo sino un *depósito* (*The Mystery of Banking* [New York: Richardson and Snyder, 1983], pp. 88-89).

Es interesante que mientras Selgin y White manifiestan una fuerte tendencia positivista (la reserva fraccionaria está reconocida por la ley, luego ésta debe ser correcta; sobre esta tendencia véase «The Issue of Fraud III» abajo), no se reconcilian con la realidad legal. Porque si los depósitos de dinero son deuda, ¿por qué no aplican los juzgados el mismo razonamiento a todo otro bien fungible como el grano? ¿Por qué los juzgados reconocen los recibos de almacenaje de grano no como deuda sino como un depósito? ¿Por qué este tratamiento especial otorgado al dinero y los negocios bancarios? Más aún, ¿por qué es que los juzgados, incluso si falsamente consideran los depósitos como deudas, aún insisten en que son más que una deuda ordinaria y que la relación del depositante con el banco no es idéntica con la de un acreedor ordinario? Véase Rothbard, *The Mystery of Banking*, p. 275. <<

[13] Véase también William Stanley Jevons (*Money and the Mechanism of Exchange* [London: Kegan Paul, 1905], pp. 206-12, 221), quien lamentaba la existencia de depósitos generales porque «hacen posibles la creación de un suministro ficticio de un bien, esto es, hacen creer a la gente que existe una oferta que realmente no existe». Por otro lado, los depósitos especiales como «conocimiento de embarque, ticket de empeño, derecho de atraque o certificados que establezcan propiedad sobre un objeto definido» son superiores porque «no pueden ser emitidos en cantidad superior al bien actualmente depositado, salvo por fraude flagrante». Y Jevons concluye que «solía ser un principio general de la ley el que una asignación de bienes que no existan no tenga lugar». <<

[14] Selgin y White, «In Defense of Fiduciary Media», p. 87. <<

[15] Hoppe, «How Is Fiat Money Possible?» p. 70. <<

[16] Selgin y White, «In Defense of Fiduciary Media», pp. 92-93. <<

[17] Por ejemplo, Hans-Hermann Hoppe («From the Economics of Laissez Faire to the Ethics of Libertarianism», en *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard*, Walter Block y Llewellyn H. Rockwell, Jr., eds. [Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988], pp. 69 y ss.); y la crítica que hace White a Hoppe (Lawrence White, «Review of *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard*», *Journal of Economic Literature* [Junio 1990]: 664-65). <<

[18] Véase también la nota 7 más arriba. Mostraremos que el significado que estos autores dan a demanda de (y oferta de) dinero es erróneo. Una mayor demanda de dinero (o patatas o coches) no es sólo desear tener más dinero (o patatas) sino una mayor demanda *efectiva*. <<

[19] Selgin y White, «In Defense of Fiduciary Media», p. 95. <<

[20] *Ibíd.*, p. 93. <<

[21] *Ibíd.*, p. 88. <<

[22] *Ibíd.*, p. 94. <<

[23] Para evitar cualquier malentendido, el término monopolio se emplea aquí en su definición rothbardiana como privilegio exclusivo (o la ausencia de libre entrada). Un monopolio de la ley significa que uno puede emplear los servicios de sólo un proveedor, el Estado, y que este proveedor determina el contenido de la justicia y protección. <<

[24] Explica Rothbard:

Los paladines de la libre competencia en la falsificación argumentan que esto es simplemente producto del mercado, que el mercado registra una «demanda» de más crédito expandido, y que los banqueros privados, esos empresarios kirznerianos, están simplemente «alerta» a esas demandas del mercado. Bien, por supuesto, siempre hay una «demanda» de fraude y engaño en el mercado, y siempre habrá muchos timadores «alerta» que estarán deseosos de proveer estos servicios. Pero si definimos «el mercado» no simplemente como una oferta de bienes y servicios deseados, sino como una oferta de tales bienes *dentro de* un marco de derechos de propiedad inviolables, entonces tenemos una imagen bastante diferente («The Present State of Austrian Economics», *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* 6, n.º 2, [1995]: 77).
<<

[25] Selgin y White, «In Defense of Fiduciary Media», pp. 97-98. <<

[26] Una confusión similar caracteriza la visión de Selgin y White sobre la relación entre el dinero (oro) y los billetes. Estos critican a Hoppe por afirmar que, en un orden genuino de mercado libre, la mayoría de la gente elegiría usar el dinero *per se* en vez de billetes (sin mencionar la razón teórica de Hoppe). «Los hechos», afirman, «son otros» («In Defense of Fiduciary Media», p. 99). Pero estos hechos —la victoria histórica de los billetes sobre el dinero genuino— *son el resultado de una interferencia estatal anterior* con los derechos de propiedad (la legalización de la banca de reserva fraccionaria). Como afirmó Ludwig von Mises,

la verdad es que, a excepción de esos pequeños grupos de hombres de negocios que sabían distinguir entre bancos buenos y malos, los billetes siempre se vieron con desconfianza. Fueron las concesiones especiales que los gobiernos otorgaron a bancos privilegiados los que hicieron que estas sospechas desapareciesen (p. 438).

A ojos del Gobierno la principal tarea de los bancos es prestar dinero al Tesoro. Los sustitutos monetarios fueron favorablemente considerados como marcapasos para el dinero fiduciario emitido por el Estado. El billete convertible era meramente un primer paso en el camino hacia el billete irredimible. Con el avance de la estatolatría y la política de intervencionismo, estas ideas se han generalizado tanto que ya nadie las cuestiona (p. 442).

Los gobiernos no apoyaron el uso de billetes bancarios para evitar a las señoritas inconveniencias en sus compras. Su idea era bajar el tipo de interés y abrir una fuente de crédito barato para sus tesoros. A sus ojos el incremento de medios fiduciarios era un medio de incrementar el bienestar. Los billetes no son indispensables. Todos los logros económicos del capitalismo se hubiesen logrado si estos nunca hubiesen existido (*Human Action: A Treatise on Economics*, 3rd rev. ed. [Chicago: Contemporary Books, 1966], p. 447).

Las ideas de Mises sobre el dinero son totalmente diferentes de las de Selgin y White. Mientras que éstos piensan que el oro desaparecería —o debería— desaparecer de circulación en última instancia (véase la nota 3 más arriba), Mises considera que uno de los requerimientos de todo sistema monetario sólido

es que el oro deba estar en manos de todo el mundo como reservas en efectivo. Todo el mundo debería poder ver monedas de oro cambiando de manos y estar acostumbrados a tener monedas de oro en sus bolsillos, a recibir monedas de oro cuando cobren sus salarios y a gastar monedas de oro cuando compren en una tienda (*The Theory of Money and Credit*, pp. 450-51). <<

[27] Sobre la relación entre dinero estatal y centralización bancaria y política véase Hans-Hermann Hoppe, «Banking, Nation States, and International Politics», *Review of Austrian Economics* 4 (1990): 55-87; y Jorg Guido Hülsmann, «Banking and Political Centralization», *Journal of Libertarian Studies* 13, n.º 1 (1997). Selgin y White argumentan:

También rechazamos la noción... de que los bancos *competitivos* emitiendo pasivos redimibles puedan crear crédito «de la nada». Por la naturaleza de la hoja de balance, todo préstamo debe estar respaldado por pasivos o fondos propios. Ninguna fuente de fondos puede conjurarse de la nada. A nadie se le obliga a tener pasivos redimibles de un banco competitivo o comprar sus acciones; cualquiera puede tener derechos sobre otros bancos o sobre ninguno. Un banco competitivo debe entonces *gastar recursos reales para atraer una clientela* mediante la provisión del interés y sus servicios. La noción de que un banco puede extender crédito... gratuitamente es sólo válida con respecto a los créditos inframarginales de un banco monopolístico o al emisor de una moneda de curso legal; esto no se aplica a los bancos en un sistema competitivo (p. 94, n. 13).

La competencia reducirá los retornos sobre el capital invertido en los bancos de reserva fraccionaria hasta que el banco marginal esté ganando tan sólo una rentabilidad normal («In Defense of Fiduciary Media», p. 97).

Aunque no tenemos dificultad para aceptar la distinción hecha aquí entre bancos competitivos y monopolísticos, nada de esto tiene relación con el tema que tratamos, esto es, la validez de la analogía entre Estados y bancos de reserva fraccionaria como bandas de organización criminal. Ya que los Estados deben competir por los clientes (residentes). De hecho, la competencia entre los Estados (o bancos) por los clientes sólo se detiene con el establecimiento de un único Estado mundial (o banco central). Y la competencia intra-estatal entre bancos de reserva fraccionaria es, como se ha explicado, competencia dentro de una industria privilegiada por el Estado; esto es, competencia monopolística (de igual manera que la competencia entre Estados es un ejemplo de competencia monopolística). En segundo lugar y más importante, la diferencia entre los bancos competitivos y los monopolísticos (o los Estados), por interesante que pueda parecer, no afecta lo más mínimo a su característica común de bancos de reserva fraccionaria (o los Estados). La falsificación y el cobro de impuestos no cambian de naturaleza porque sean llevados a cabo de forma competitiva.

El error puede ser revelado por analogía. Selgin y White son parafraseados aquí: rechazamos la noción de que los Estados competitivos que emiten pasivos impositivos puedan crear impuestos de la nada. Por la

naturaleza de los presupuestos estatales, todo gasto debe sufragarse mediante la conquista o el robo. Ninguna de estas fuentes de ingresos puede conjurarse de la nada. A nadie se le obliga a tener ningún pasivo de ningún Estado o comprar sus acciones. Cualquiera puede mudarse y pagar impuestos a otro Estado o a ninguno. Un Estado competitivo debe, por lo tanto, *gastar recursos reales* para atraer a una clientela mediante la provisión de protección y servicios. La noción de que un Estado pueda incrementar impuestos gratuitamente es válida sólo con respecto a los impuestos inframarginales de un Estado monopolístico; no se aplica a un Estado en un sistema competitivo. Por lo tanto, la competencia reducirá los retornos de capital invertidos en los diferentes Estados hasta que el Estado marginal esté ganando sólo la rentabilidad normal.

Según Selgin y White, parece que no debemos considerar los impuestos (así como la falsificación del dinero) como un problema hasta la llegada de un único banco monopolístico mundial. Hasta entonces, en condiciones competitivas, los impuestos no representarían otra cosa que unos ingresos normales de mercado. <<

[28] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1993), p. 851. <<

[29] Selgin y White, «In Defense of Fiduciary Media», pp. 100-01. <<

[30] *Ibíd.*, p. 105. Como Roger Garrison, otro defensor de la banca libre con reserva fraccionaria, ha dicho, «en términos de la ecuación de intercambio $MV=PQ$, podemos decir que la banca libre ajusta M a cambios en V ; pero permite que los cambios en Q sean acomodados por los cambios en P ». Garrison describe el «desequilibrio monetario» a corto plazo de forma similar:

Un aumento en la demanda de dinero impone una presión a la baja sobre los precios de los productos y factores en general. Si no hubiese una respuesta por parte de la oferta monetaria, se produciría una caída de la actividad económica en general, ya que los precios y salarios no se ajustarían instantáneamente a las nuevas condiciones de mercado. Los bienes en general se quedarían sin vender; la producción caería; se despedirían trabajadores... Con un sistema imperfecto de precios, las presiones generales deflacionarias empujarían la economía por debajo de su potencial durante el periodo en el que los precios se ajustan a una mayor demanda monetaria. Y el hecho de que algunos precios y salarios sean más flexibles que otros implica que el periodo de ajuste conllevará cambios en los precios relativos que no reflejan cambios en las escaseces relativas. Estos son el tipo de problemas... que la actuación de la banca libre evita ante los incrementos de la demanda de dinero («Central Banking, Free Banking, and Financial Crises», *Review of Austrian Economics* 9, n.º 2 [1996]: 117). <<

[31] Selgin y White, «In Defense of Fiduciary Media», p. 100. <<

[32] Por lo tanto, escribe Mises:

Los compradores y vendedores en el mercado nunca se preocupan de los elementos en la ecuación de intercambio, dos de los cuales —la velocidad de circulación y el nivel de precios— ni siquiera existen antes de que los participantes del mercado actúen, y los otros dos —la cantidad de dinero (en toda la economía) y el número de transacciones— no pueden ser conocidos por los participantes del mercado. Sólo la importancia que los varios actores del mercado den, por un lado, a mantener cierta cantidad de efectivo, y por otro, a poseer los bienes en cuestión es la que determina la formación de la relación del intercambio entre el dinero y los bienes («The Position of Money Among Economic Goods», en *Money, Method, and the Market Process*, Richard Ebeling, ed. [Boston: Kluwer, 1990], p. 61). <<

[33] Más aún, desde una perspectiva individualista, la mayor demanda de dinero ocurre con ciertos actores en momentos espacio-temporales concretos. Para los bancos no es suficiente con acomodar una demanda abstracta mayor de dinero; en vez de eso, la acomodación debe ocurrir precisamente con la gente y ubicaciones correctas. Si este no fuera el caso, uno no podría hablar de acomodación, sino de una distorsión adicional. Esta dificultad fue reconocida por Hayek:

para eliminar toda influencia monetaria en la formación de precios, y la estructura de producción, no sería suficiente adaptar cuantitativamente la oferta de dinero a estos cambios en la demanda, haría falta ver también que éste llegue a manos de ese que realmente lo necesite; esto es, a aquella parte del sistema donde el cambio en la organización del negocio o en los hábitos de pago haya ocurrido (*Prices and Production* [London: Routledge, 1935], p. 124).

Con el Hayek tardío, uno se pregunta de dónde sacan los bancos el conocimiento necesario para hacer esto. <<

[34] En lo que respecta a la pegajosidad de los precios, y los efectos redistributivos de una mayor demanda de dinero vis-à-vis una serie de precios de diversos grados de pegajosidad, que Selgin y White y también Garrison plantean como problema, es importante reconocer que los precios son el resultado de acciones deliberadas —y, por lo tanto, su pegajosidad también. Esto es, la flexibilidad o inflexibilidad de los precios de varios productos y servicios no es accidental, sino una parte deliberada de estos productos y servicios. Al contrario de lo que afirma Garrison, la pegajosidad de los precios afecta, y está relacionada con, escaseces reales relativas. Si los precios más pegajosos sufren más, por así decirlo, que así sea; eso les enseñará a ser menos pegajosos en el futuro —si los propietarios de la propiedad en cuestión actúan de una manera compatible con este fin. <<

[35] Selgin y White, «In Defense of Fiduciary Media», p. 103. El error de confundir propiedad y títulos de propiedad yace también en la base de los intentos de Selgin y White de separar analíticamente la demanda de dinero externo de la de dinero interno, como si fuesen dos tipos diferentes de dinero con dos demandas diferentes e independientes. <<

[36] Selgin afirmó lo mismo, es decir:

Cuando un banco expande sus pasivos en el proceso de hacer nuevos préstamos e inversiones, son los poseedores de pasivos los que son los prestamistas de última instancia, y lo que prestan son los recursos reales que podrían adquirir si, en vez de mantener el dinero en mano, lo gastasen. Cuando la expansión o contracción de pasivos bancarios procede de manera tal que en todo momento esté acorde a las cambiantes demandas de dinero interno, la cantidad de fondos reales provistos a prestamistas por los bancos es igual a la cantidad voluntariamente ofrecida a los bancos por el público. Bajo estas condiciones, los bancos son meros intermediarios de fondos prestables (*The Theory of Free Banking: Money Supply under Competitive Note Issue*, p. 55).

En cuanto a John Maynard Keynes (*The General Theory of Employment, Interest, and Money* [New York: Harcourt, Brace, 1936], p. 82), había escrito que la noción de que la creación de crédito por parte del sistema bancario permite que tenga lugar inversión a la cual no corresponda «ahorro genuino»; esto es, «la idea de que el ahorro y la inversión... pueden diferir uno del otro, puede ser explicado, creo, mediante una ilusión óptica» (p. 81).

El ahorro resultante de esta decisión es tan genuino como cualquier otro. Nadie puede verse obligado a poseer el dinero adicional correspondiente al nuevo crédito bancario, salvo que deliberadamente prefiera tener dinero a alguna otra forma de riqueza (p. 83).

De hecho Selgin reconoce que

muchos keynesianos deberían aceptar la prescripción del equilibrio monetario ofrecida [por él]. Aquellos que no consideren la trampa de liquidez como una posibilidad factual importante probablemente la aceptarían como totalmente correcta (*The Theory of Free Banking*, p. 59).

Henry Hazlitt afirmó sobre esta idea keynesiana que

con el mismo razonamiento podemos crear cualquier cantidad de nuevos «ahorros» que queramos en una instante, simplemente imprimiendo esa cantidad de dinero, porque ¡alguien necesariamente tendrá que tener ese papel moneda! (*The Failure of the «New Economics»: An Analysis of the Keynesian Fallacies* [Lanham, Maryland: University Press of America, 1983], p. 227). <<

[37] Hoppe, «How Is Fiat Money Possible?» pp. 72-73. <<

[38] Véase también Hoppe, «The Theory of Employment, Money, Interest, and the Capitalist Process: The Misesian Case against Keynes», en *The Economics and Ethics of Private Property* (Norwell, Mass.: Kluwer, 1993), y Rothbard, *Man, Economy, and State* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1993), pp. 167 y ss., 667 y ss.; ídem, *America's Great Depression* (New York: Richardson and Snyder, 1983), pp. 39 y ss.

En cuanto a la afirmación de Selgin y White de ser miseanos, es interesante citar al propio Mises sobre

el papel que juega el efectivo en el proceso de ahorro y acumulación de capital... Si un individuo emplea una cantidad de dinero no para consumo sino para la compra de factores de producción, el ahorro es directamente convertido en acumulación de capital. Si el ahorrador individual emplea sus ahorros adicionales para incrementar su tenencia de efectivo porque esto es a sus ojos el modo más beneficioso de usarlos, se iniciará una tendencia hacia la caída de los precios de las mercancías y a un aumento en el poder adquisitivo de la unidad monetaria. Si asumimos que la oferta monetaria en el mercado no cambia, esta conducta por parte de ahorrador no influenciará directamente la acumulación de capital y su empleo para la expansión de la producción. El efecto del ahorro de nuestro ahorrador, es decir, el excedente de bienes producidos que no se consumen, no desaparece porque los atesore. El precio de los bienes de capital no aumenta a las cotas a las que lo haría en ausencia de tal atesoramiento. Pero el hecho de que haya más bienes de capital disponibles no se ve afectado por la decisión de un cierto número de personas de aumentar sus tenencias de efectivo. Si nadie emplea los bienes —el no consumo del cual proviene el ahorro adicional— para la expansión de su gasto en consumo, permanecen como un incremento en la cantidad de bienes de capital disponibles, sean cuales sean los precios. Los dos procesos —mayor tenencia de efectivo por parte de cierta gente y una mayor acumulación de capital— tienen lugar a la par. Una caída en el precio de las mercancías, *ceteris paribus*, causa una caída en el equivalente monetario del capital de los diversos individuos. Pero esto no es equivalente a una reducción en la oferta de bienes de capital y no requiere un ajuste de las actividades productivas que provoque un supuesto empobrecimiento. Simplemente altera los ítems monetarios que se aplicarán en el cálculo económico (Mises, *Human Action*, pp. 521-22). <<

[39] Selgin y White, «In Defense of Fiduciary Media», p. 102. <<

[40] *Ibíd.*, p. 103. <<

[41] *Ibíd.*, p. 102. <<

[42] La visión de Selgin y White aquí es parecida a la de Keynes (*The General Theory*, pp. 293-94), cuando enfatiza que «la importancia del dinero esencialmente proviene de ser un vínculo entre el presente y el futuro», y caracterizó al dinero como «por encima de todo, un mecanismo sutil para enlazar el presente con el futuro». <<

[43] Dicho diferente: en vez de, como Selgin y White («In Defense of Fiduciary Media», p. 102) dicen, que «la demanda de dinero surge de la conveniencia que da el permitir a uno comprar... bienes en fechas *futuras inciertas*», la demanda de dinero surge de la conveniencia que da el permitir a uno comprar bienes en fechas futuras *inciertas*. <<

[44] Mises, *Human Action*, p. 249. <<

[45] Mises, *The Theory of Money and Credit*, pp. 32-33. <<

[46] De hecho, uno puede sólo preguntarse cómo Selgin y White han podido no tener en cuenta el carácter del dinero como un bien únicamente presente. Después de todo, el tipo de interés como la manifestación más visible del fenómeno de la preferencia temporal está expresado en términos de *dinero*. <<

[47] Mises, *Human Action*, p. 430. El término incertidumbre es empleado aquí en su significado técnico definido por Frank H. Knight (*Risk, Uncertainty, and Profit* [Chicago: University of Chicago Press, 1971], esp. cap. 7) y Mises (*Human Action*, esp. Cap. 6); esto es, como categóricamente distinto de los casos de probabilidad de clase; también Hoppe («On Certainty and Uncertainty, Or: How Rational Can Our Expectations Be?», *Review of Austrian Economics* 10, n.º 1 [1979]: 49-78). Mientras un hombre se enfrenta a un futuro con riesgos, no necesita tener efectivo. Para satisfacer su deseo de estar protegido contra riesgos, puede en vez comprar o producir seguros. Un comprador de seguros demuestra al comprar que tiene cierta *certeza* sobre ciertos eventos futuros. Por tanto, al pagar un premium, sacrifica un bien presente por un bien futuro (pago en el caso de que ocurra un evento dañino) y por tanto contribuye e invierte en la estructura de producción física. Específicamente, su premium se integra en la estructura de producción mantenida por su agencia aseguradora. En contraste: mientras el hombre se enfrenta a incertidumbre, literalmente *no sabe con certeza* qué le deparará el futuro, esto es, qué le ocurrirá y cuándo. Por tanto, para protegerse contra la incertidumbre, no puede invertir en cualquier bien futuro. Sólo los bienes presentes pueden asegurar contra eventos que surjan de la nada — impredecibles. Tampoco puede invertir en bienes de consumo (presentes) (porque esto significaría que tiene cierta certeza sobre la naturaleza de sus contingencias). Sólo un medio de cambio, debido a su liquidez suprema, puede asegurarle contra contingencias de naturaleza incierta. Por tanto, de la misma manera en la que el seguro es el precio a pagar por la protección contra riesgos, la tenencia de efectivo es el precio a pagar por la protección contra la incertidumbre. Véase la nota final más abajo. <<

[48] Selgin y White nunca tocan la cuestión de *por qué* cambios en la demanda de dinero ocurren, y por tanto nunca penetran en las fuentes últimas —microeconómicas—; esto es, cambios en las valoraciones subjetivas de los individuos sobre la incertidumbre personal percibida. En contraste, mientras que caracterizan los cambios en la demanda de dinero como aparentemente sin motivo e inexplicables, Mises es explícito y enfático acerca del carácter irracional:

Las ventajas y desventajas derivadas de la tenencia de efectivo no son factores objetivos que puedan influenciar directamente la cantidad de efectivo mantenida. Son colocadas en balanzas por cada individuo y juzgadas entre sí. El resultado es un juicio subjetivo de valor, coloreado por la personalidad del individuo. Diferentes personas y la misma persona en momentos diferentes del tiempo valoran los mismos hechos objetivos de manera diferente. De la misma manera en la que el conocimiento de la riqueza de un hombre y su condición física no nos dice cuánto estaría dispuesto a gastar por comida de cierto poder nutritivo, el conocimiento de la situación material de un hombre no nos permite hacer afirmaciones definitivas sobre la cantidad de efectivo que poseerá (Mises, *Human Action*, p. 430). <<

[49] Mises resume:

Los servicios que provee el dinero están condicionados por su poder adquisitivo. Nadie quiere tener como efectivo una cantidad definida de dinero o un peso definido de dinero; quiere mantener efectivo con una cantidad definida de poder adquisitivo. Como la operación del mercado tiende a determinar el estado final del poder adquisitivo del dinero en un punto en el que la oferta y la demanda de dinero coinciden, nunca puede haber exceso o deficiencia de dinero. Cada individuo y todos los individuos juntos pueden disfrutar las ventajas que deseen a partir del intercambio indirecto y el uso del dinero, sin importar si la cantidad total de dinero es grande o pequeña. Cambios en el poder de compra del dinero generan cambios en la disposición de riqueza entre los varios miembros de la sociedad. Desde el punto de vista de la gente deseosa de verse enriquecida por tales cambios, la oferta de dinero puede ser insuficiente o excesiva, y el apetito por tales ganancias puede resultar en políticas diseñadas para traer alteraciones en el poder adquisitivo. No obstante, los servicios que el dinero provee no son ni mejorados ni reparados al cambiar la oferta monetaria. Puede aparecer un exceso o falta de dinero en el balance de efectivo de un individuo. Pero tal condición puede ser remediada al incrementar o disminuir el consumo o la inversión. (Por supuesto, uno no debe caer víctima de la confusión popular entre la demanda de dinero en efectivo y el apetito por mayor riqueza). La cantidad de dinero disponible en toda la economía siempre es suficiente para asegurar para todos lo que el dinero hace y puede hacer (Mises, *Human Action*, p. 421).
<<

[*] [Reimpreso del *Review of Austrian Economics* 9, n.º 1 (1992).] <<

[1] Véase en particular el aclamado artículo de 1945, «*The Use of Knowledge in Society*», reimpresso en F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press, 1948). <<

[2] *Ibíd.*, pp. 85-86. <<

[3] *Ibíd.*, p. 80. <<

[4] F. A. Hayek, *The Counterrevolution of Science* (New York: Free Press, 1955), p. 21. <<

[5] F. A. Hayek, *Law, Legislation, and Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1973), vol. 1, pp. 55-56. <<

[6] F. A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), pp. 20-21. <<

[7] *Ibíd.*, p. 133. <<

[8] Véase también Hans-Hermann Hoppe «Hayek on Government and Social Evolution», *Review of Austrian Economics* 7, n.º 1 (1994): esp. 70 y ss. <<

[9] Para algunas dudas importantes sobre esto véase Hans-Hermann Hoppe, *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung* (Opladen: Westdeutscher Verlag, 1983). <<

[*] [Impreso por primera vez en *Meaning of Ludwig von Mises: Contributions in Economics, Epistemology, Sociology, and Political Philosophy*, editado por Jeffrey M. Herbener (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1993). También reimpresso en Hans-Hermann Hoppe, *Economic Science and the Austrian Method* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1995).] <<

[1] Véase sobre esto Hans-Hermann Hoppe, *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung. Untersuchungen zur Grundlegung von Soziologie und Okonomie* (Opladen: Westdeutscher Verlag, 1983); ídem, «Is Research Based on Causal Scientific Principles Possible in the Social Sciences?», *Ratio* (1983): infra cap. 7; ídem, *Praxeology and Economic Science* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988); ídem, en «Defense of Extreme Rationalism», *Review of Austrian Economics* 3 (1988). <<

[2] Sobre el Círculo de Viena véase Viktor Kraft, *Der Wiener Kreis* (Wien: Springer, 1968); para interpretaciones empiristas-positivistas de la economía véanse los trabajos representativos de Terrence W. Hutchison, *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory* (London: Macmillan, 1938). Hutchison, adherente de la variante popperiana del empirismo, es ahora menos entusiasta con la idea de una economía popperizada —véase por ejemplo su *Knowledge and Ignorance in Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1977)— pero aún no ve alternativa al falsacionismo de Popper. Véase también Milton Friedman, «The Methodology of Positive Economics» en ídem, *Essays in Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1953); Mark Blaug, *The Methodology of Economics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1980); una visión positivista de un participante en el seminario de Mises en Viena es Felix Kaufmann, *Methodology of the Social Sciences* (New York: Humanities Press, 1958); el dominio del empirismo en la economía está documentado por el hecho de que probablemente no haya un sólo libro de texto que no clasifique la economía como una ciencia empírica (*a posteriori*). <<

[3] Sobre las consecuencias relativistas del empirismo-positivismo véase Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989), cap. 6; ídem, «The Intellectual Cover for Socialism», *Free Market* (Febrero 1988); véase también infra cap. 11. <<

[4] Véase Ludwig von Mises, *The Historical Setting of the Austrian School of Economics* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1984); ídem, *Erinnerungen* (Stuttgart: Gustav Fischer, 1978); ídem, *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1985), cap. 10; Murray N. Rothbard, *Ludwig von Mises: Scholar, Creator, Hero* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988); para un análisis crítico de las ideas historicistas véase Karl R. Popper, *The Poverty of Historicism* (London: Routledge and Kegan Paul, 1957); para un representante de la vieja versión historicista de la economía véase Werner Sombart, *Die drei Nationalökonomien* (Munich: Duncker and Humblot, 1930); para su variante moderna y hermenéutica Donald McCloskey, *The Rhetoric of Economics* (Madison: University of Wisconsin Press, 1985); Ludwig Lachmann, «From Mises to Shackle: An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society», *Journal of Economic Literature* 14, n.º 1 (1976). <<

[5] Sobre el extremo relativismo del historicismo-hermenéutica, véase Hans-Hermann Hoppe, «In Defense of Extreme Rationalism»; Murray N. Rothbard, «The Hermeneutical Invasion of Philosophy and Economics», *Review of Austrian Economics* 3 (1988); Henry Veatch, «Deconstruction in Philosophy: Has Rorty Made It the Denouement of Contemporary Analytical Philosophy?», *Review of Metaphysics* (1985); Steven Horwitz y Peter Boettke, «Misesian Integrity: A Comment on Barnes», *Austrian Economics Newsletter* (Otoño, 1987); David Gordon, *Hermeneutics vs. Austrian Economics* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, Occasional Paper Series, 1987); para una crítica brillante de la sociología contemporánea véase Stanislav Andreski, *Social Science as Sorcery* (New York: St. Martin's Press, 1973). <<

[6] Sobre la visión epistemológica de sus predecesores como Jean Baptiste Say, Nassau W. Senior, John E. Cairnes, John Stuart Mill, Carl Menger, y Friedrich Wieser, véase Ludwig von Mises, *Epistemological Problems of Economics* (New York: New York University Press, 1981), pp. 17-2; también Murray N. Rothbard, «Praxeology: The Methodology of Austrian Economics», en Edwin Dolan, ed., *The Foundations of Modern Austrian Economics* (Kansas City: Sheed and Ward, 1976); Hoppe, *Praxeology and Economic Science*. <<

[7] Además de las obras de Mises citadas al principio de este capítulo y la literatura mencionada en la nota 1, véase Murray N. Rothbard, *Individualism and the Philosophy of the Social Sciences* (San Francisco: Cato Institute, 1979); para una crítica filosófica espléndida a los economistas empiristas, véase Martin Hollis y Edward Nell, *Rational Economic Man* (Cambridge: Cambridge University Press, 1975); para defensas particularmente valiosas del racionalismo contra el empirismo y el relativismo —sin referencia a la economía— véase Brand Blanshard, *Reason and Analysis* (La Salle, Ill.: Open Court, 1964); Friedrich Kambartel, *Erfahrung und Struktur. Bausteine zu einer Kritik des Empirismus und Formalismus* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1968). <<

[8] Para una defensa elaborada del dualismo epistemológico, véase K. O. Apel, *Transformation der Philosophie*, 2 vols. (Frankfurt/M: Suhrkamp, 1973); Jürgen Habermas, *Zur Logik der Sozialwissenschaften* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1970). <<

[9] Véase sobre esto en particular Hoppe, «In Defense of Extreme Rationalism». <<

[10] Véase Ludwig von Mises, *The Ultimate Foundation of Economic Science* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1978), p. 12. <<

[11] Véase Immanuel Kant, *Kritik der reinin Vernunft*, en ídem, *Werke*, 12 vols., ed. W. Weischedel (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1968), vol. 3, p. 45; Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics* (Chicago: Regnery, 1966), p. 38. <<

[12] Sobre esto en particular véase Mises, *Human Action*, cap. IV; Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles: Nash, 1962), cap. 1. <<

[13] Sobre la ley de la utilidad marginal véase Mises, *Human Action*, pp. 119-27; Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 268-71. <<

[14] Mises escribe:

El conocimiento es una herramienta de la acción, su función es aconsejar al hombre sobre cómo proceder en sus empresas para eliminar incomodidades... La categoría de la acción es la categoría fundamental del conocimiento humano. Ésta implica todas las categorías de la lógica y la categoría de la regularidad y la causalidad; la categoría de tiempo y la del valor... Al actuar, la mente del individuo se percibe a sí misma como diferente de su entorno, el mundo exterior, e intenta estudiar este entorno para influenciar el curso de los acontecimientos que transcurren en él (*The Ultimate Foundation of Economic Science*, pp. 35-36).

O:

Tanto el razonamiento *a priori* por un lado y la acción humana por otro son manifestaciones de la mente. La razón y la acción son congéneres y homogéneas, se trata de dos aspectos del mismo fenómeno (ibíd., p. 42).

Pero éste deja el asunto más o menos aquí y concluye que «no entra dentro del campo de la praxeología investigar la relación entre pensamiento y acción» (*Human Action*, p. 25). <<

[15] Sobre el *a priori* de la argumentación véase también Apel, *Transformation der Philosophie*, vol. 2. <<

[16] Sobre esta diferencia fundamental entre bienes económicos (escasos) y conocimiento véase Mises, *Human Action*, pp. 128, 661. <<

[17] Kant, *Kritik der reinen Vernunft*, p.25. Si esa interpretación de la epistemología de Kant es correcta o no es un asunto diferente. Clarificar este problema no es de interés aquí. Para una interpretación activista o constructivista de la filosofía kantiana, véase Kambartel, *Erfahrung und Struktur*, cap. 3; también Hans-Hermann Hoppe, *Handeln und Erkennen* (Bern: Lang, 1976). <<

[18] Además de los trabajos mencionados en la nota 7, véase Brand Blanshard, *The Nature of Thought* (London: Allen and Unwin, 1921); Morris Cohen, *Reason and Nature* (New York: Harcourt, Brace, 1931); ídem, *Preface to Logic* (New York: Holt, 1944); A. Pap, *Semantics and Necessary Truth* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1958); Saul Kripke, «Naming and Necessity», en Donald Davidson y Gilbert Harman, eds., *Semantics of Natural Language* (New York: Reidel, 1972); Hugo Dingler, *Die Ergreifung des Wirklichen* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1969); ídem, *Aufbau der exakten Fundamentalwissenschaft* (Munich: Eidos, 1964); Wilhelm Kamlah y Paul Lorenzen, *Logische Propädeutik* (Mannheim: Bibliographisches Institut, 1968); Paul Lorenzen, *Methodisches Denken* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1968); ídem, *Normative Logic and Ethics* (Mannheim: Bibliographisches Institut, 1969); Apel, *Transformation der Philosophie*. <<

[19] Sobre las interpretaciones racionalistas de la lógica véase Blanshard, *Reason and Analysis*, caps. VI, X; Paul Lorenzen, *Einführung in die operative Logik und Mathematik* (Frankfurt/M.: Akademische Verlagsgesellschaft, 1970); Kuno Lorenz, *Elemente der Sprachkritik* (Frankfurt/M Suhrkamp, 1970); ídem, «Die dialogische Rechtfertigung der effektiven Logik», en Friedrich Kambartel y Jürgen Mittelstrass, eds., *Zum normativen Fundament der Wissenschaft* (Frankfurt/M.: Athenaum, 1973).

Sobre el carácter proposicional del lenguaje y la experiencia, en particular, véase Kamlah y Lorenzen, *Logische Propädeutik*, cap. 1; Lorenzen, *Normative Logic and Ethics*, cap. 1. Lorenzen escribe:

Llamo a un uso una convención si sé de otro uso que podría aceptarse en su lugar. No obstante, no conozco otro comportamiento que pueda reemplazar el uso de frases elementales. Si yo no aceptase los nombres y los predicados, no sabría cómo hablar en absoluto... Cada nombre es una convención... pero usar nombres no lo es: es un patrón único de comportamiento lingüístico. Por tanto, voy a llamarlo «lógico». Lo mismo es cierto con los predicados. Cada uno es una convención. Esto se ve mediante la existencia de más de un lenguaje natural. Pero todos los lenguajes emplean predicados (ibíd., p. 16).

Véase también J. Mittelstrass, «Die Wiederkehr des Gleichen», *Ratio*, 1966.

Sobre la ley de identidad y contradicción véase Blanshard, *Reason and Analysis*, pp. 276 y ss., 423 y ss.

Para una evaluación crítica de las lógicas con 3 o más valores en tanto que formalismos simbólicos carentes de significado o como presuponiendo lógicamente el entendimiento de la lógica tradicional de dos valores véase Wolfgang Stegmüller, *Hauptströmungen der Gegenwartsphilosophie* (Stuttgart: Kroner, 1975), vol. 2, pp. 182-91; Blanshard, *Reason and Analysis*, pp. 269-75. Sobre la lógica multivariable y de textura abierta propuesta por Friedrich Waismann, Blanshard dice:

Podemos sólo estar de acuerdo con el Dr. Waismann —y con Hegel— en que las distinciones de blanco/negro de la lógica formal son inadecuadas para el pensamiento vivo. ¿Pero por qué debería uno decir, como hace el Dr. Waismann, que al adoptar una lógica más de detalle uno está adoptando un sistema alternativo que es incompatible con la lógica del blanco/negro? Lo que éste ha hecho es reconocer un número de gradaciones dentro del significado antiguo de la palabra «no». No dudamos que tal gradación está ahí, y de hecho hay más de las que él se preocupa de distinguir. Pero un refinamiento de la lógica antigua no es lo mismo que abandonarla. Aquí todavía sigue siendo cierto que el color que yo vi ayer era un determinado tono de amarillo o no, incluso si el «no» cubre un número múltiple de aproximaciones, o si nunca sabré que tono fue el que vi (ibíd., pp. 273-74). <<

[20] Para una interpretación racionalista de la aritmética, véase Blanshard, *Reason and Analysis*, pp.427-31; sobre las bases constructivistas de la aritmética, en particular, véase Lorenzen, *Einführung in die operative Logik and Mathematik*; ídem, *Methodisches Denken*, caps. 6, 7; ídem, *Normative Logic and Ethics*, cap. 4; sobre las bases constructivistas del análisis clásico véase Paul Lorenzen, *Differential und Integral — Eine konstruktive Einführung in die klassische Analysis* (Frankfurt/M.: Akademische Verlagsgesellschaft, 1965); para una crítica general brillante del formalismo matemático véase Kambartel, *Erfahrung und Struktur*, cap. 6, esp. pp. 236-42; sobre la irrelevancia del famoso teorema de Godel para una aritmética constructivamente basada, véase Paul Lorenzen, *Metamathematik* (Mannheim: Bibliographisches Institut, 1962); también Charles Thiel, «Das Begründungsproblem der Mathematic und die Philosophie», en Kambartel y Mittelstrass, eds., *Zum normativen Fundament der Wissenschaft*, esp. pp. 99-101. La demostración de Kurt Godel, que incidentalmente apoya en vez de atacar la afirmación racionalista sobre la posibilidad del conocimiento *a priori*, sólo demuestra que el temprano programa formalista de Hilbert no podía ser llevado a cabo con éxito porque para demostrar la consistencia de ciertas teorías axiomáticas uno debe tener una metateoría con un significado más fuerte que aquél formalizado en la teoría-objeto *per se*. Es interesante que, muchos años después de la demostración de Godel de 1931, las dificultades del programa formalista llevaron al Hilbert tardío a reconocer la necesidad de reintroducir una interpretación substantiva de las matemáticas *à la Kant*, que daría a sus axiomas unas bases y justificación completamente independientes de cualquier prueba formal de consistencia. Véase Kambartel, *Erfahrung und Struktur*, pp. 185-87. <<

[21] Ejemplos de este tipo son usados por Popper para «refutar» la idea racionalista de que las reglas de la aritmética son leyes de la realidad. Véase Karl Popper, *Conjectures and Refutations* (London: Routledge and Kegan Paul, 1969), p. 211. <<

[22] Véase también sobre esto Mises, *The Ultimate Foundation of Economic Science*, pp. 12-14. <<

[23] Sobre el carácter apriorista de la geometría euclídea, véase Lorenzen, *Methodisches Denken*, caps. 8 y 9; ídem, *Normative Logic and Ethics*, cap. 5; Hugo Dingler, *Die Grundlagen der Geometrie* (Stuttgart: Enke, 1933); sobre la geometría euclídea como presuposición necesaria de medidas objetivas, intersubjetivamente comunicables y en particular de cualquier verificación empírica de geometrías no euclídeas (a fin de cuentas, las lentes de los telescopios que uno usa para confirmar la teoría de Einstein sobre la teoría no-euclídea del espacio físico deben ser construidas según principios euclídeos) véase Kambartel, *Erfahrung und Struktur*, pp. 132-33; Peter Janich, *Die Protophysik der Zeit* (Mannheim: Bibliographisches Institut, 1969), pp. 45-50; ídem, «Eindeutigkeit, Konsistenz und methodische Ordnung», en Kambartel y Mittelstrass, eds., *Zum normativen Fundament der Wissenschaft*.

Siguiendo el camino de Hugo Dingler, Paul Lorenzen y otros miembros de la llamada Escuela de Erlangen han construido un sistema de profísicas, que contiene una serie de presuposiciones apriorísticas de la física empírica, incluyendo, aparte de la geometría, la cronometría y la hilometría (*i. e.*, mecánica clásica sin gravitación, o mecánica racional).

La geometría, cronometría o hilometría son teorías *a priori* que hacen posible tomar medidas empíricas del espacio, tiempo y material «posibles». Éstas tienen, por lo tanto, que ser establecidas antes que la física, en el sentido moderno de una ciencia empírica con campos de fuerza hipotéticos, pueda comenzar. Por lo tanto, llamaré a estas disciplinas con un nombre común: profísica (Lorenzen, *Normative Logic and Ethics*, p. 60) <<

[24] Sobre la naturaleza fundamental del dualismo epistemológico véase también Mises, *Theory and History*, pp. 1-2. <<

[25] Sobre el carácter apriorístico de la categoría de causalidad véase Mises, *Human Action*, cap.5; Hoppe, *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung*; ídem, «Is Research Based on Causal Scientific Principles Possible in the Social Sciences?» (infra cap.7); sobre el principio de causalidad como presuposición necesaria y en particular también sobre el principio de incertidumbre de la física cuántica y el equívoco fundamental involucrado en interpretar el principio de Heisenberg como invalidante del principio de causalidad, véase Kambartel, *Erfahrung und Struktur*, pp. 138-40; también Hoppe, «In Defense of Extreme Rationalism», nota a pie 36. De hecho, es precisamente el hecho indispensablemente praxeológico de que los actos de medida sólo pueden ser realizados secuencialmente lo que explica la posibilidad misma de predicciones irreduciblemente probabilísticas —en vez de deterministas— que son características de la física cuántica; no obstante, para llevar a cabo cualquier experimento en el campo de la mecánica cuántica, y en particular para repetir dos o más experimentos y decir que ese es el caso, la validez del principio de causalidad debe evidentemente haberse presupuesto. <<

[26] Sobre la necesaria complementariedad de las categorías de causalidad y teleología véase Mises, *Human Action*, p. 25; ídem, *The Ultimate Foundation of Economic Science*, pp. 6-8; Hoppe, *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung*; ídem, «Is Research Based on Causal Scientific Principles Possible in the Social Sciences?» (infra cap. 7); también Georg Henrik von Wright, *Norm and Action* (London: Routledge and Kegan Paul, 1963); ídem, *Explanation and Understanding* (Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1971); K. O. Apel, *Die Erklaren: Verstehen Kontroverse in transzendental-pragmatischer Sicht* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1979). <<

[27] De forma más precisa, está estructurada según las categorías de la lógica, aritmética y protofísica (incluyendo la geometría). Véase nota 23 arriba. <<

[28] Sobre la lógica de la historia y la sociología como disciplinas reconstructivas véase, en adición a los trabajos de Mises mencionados al principio de este capítulo, Hoppe, *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung*, cap. 2. <<

[29] Sobre la distinción categórica de la teoría praxeológica e historia (Sociología) y las limitaciones lógicas que la praxeología impone sobre la investigación histórica y sociológica así como sobre predicciones sociales y económicas véase Mises, *Human Action*, pp. 51-59, 117-18; Hoppe, «In Defense of Extreme Rationalism»; ídem, *Praxeology and Economic Science*. <<

[*] [Reimpreso de *Ratio* 25, n.º 1 (1983).] <<

[1] Véase Mordecai Ezekiel y Karl Fox, *Methods of Correlation and Regression Analysis* (New York: John Wiley and Sons, 1966); P. Rao y R.L. Miller, *Applied Econometrics* (Belmont, Calif.: Wadsworth, 1971); Robert Pindyck y Daniel Rubinfeld, *Econometric Models and Economic Forecasts* (New York: McGraw-Hill 1976). <<

[2] Véase Lionel Robbins, *The Nature and Significance of Economic Science* (London: Macmillan, 1935); Ludwig von Mises, *Theory and History* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957); ídem, *The Ultimate Foundation of Economic Science* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1978); ídem, *Human Action: A Treatise on Economics* (Chicago: Regnery, 1966). <<

[3] Hubert Blalock, *Causal Inferences in Non-Experimental Research* (capel Hill: University of North Carolina Press, 1964); ídem, *Theory Construction* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall, 1969); N. Krishnan Namboodiri, F. Carter y Hubert Blalock, *Applied Multivariate Analysis and Experimental Designs* (New York: McGraw-Hill, 1975); ver también David Heise, *Causal Analysis* (New York: McGraw-Hill, 1975). <<

[4] Sobre esto véase Friedrich Kambartel, *Erfahrung und Struktur* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1968) cap. 3 en particular pp. 91 y ss.; también Hans-Hermann Hoppe, *Handeln und Erkennen* (Bern: Lang, 1976), pp. 85 y ss., y cap 4. <<

[5] La misma ilusión surgiría en relación a Dios, si uno asume que Él también puede aprender. <<

[6] Karl R. Popper, *Das Elend des Historizismus* (Tübingen: Morh, 1971), p. xii, afirma en esta conexión que es

imposible para ningún científico predictor —sea un ser humano o un ordenador— predecir sus propios resultados futuros, sin importar los métodos usados. Cualquier intento de hacerlo sólo logrará su objetivo *post festum*.

Sobre la importancia metodológica de esta afirmación véase K. O. Apel, *Die Erklaren: Verstehen Kontroverse in transzendental-pragmatischer Sicht* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1979), nota 19, pp. 44 y ss. <<

[7] La transición de una persona a las demás presupone la indefensibilidad del solipsismo. No puede haber disputa alguna de que es posible discutir con otros que el solipsismo no puede defenderse, ya que querer argumentar en su defensa es tirarlo por la borda. Véase sobre este argumento, Karl R. Popper, *Conjectures and Refutations* (London: Routledge and Kegan Paul, 1969), pp. 293 y ss.; ídem, *Objective Knowledge* (Oxford: Oxford University Press, 1972), pp. 119 y ss., 235 y ss. Véase también K. O. Apel, *Transformation der Philosophie* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1973), vol. 2, parte II, y Jürgen Habermas, *Legitimationsprobleme in Spatkapitalismus* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1973), nota 160, p. 1521. <<

[*] [Reimpreso de *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard*, Walter Block y Llewellyn H. Rockwell, Jr., eds., Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988.] <<

[1] Véase Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, 3rd rev. ed. (Chicago: Regnery, 1966), pp.357 y ss.; ídem, «Profit and Loss», en *Planning for Freedom* (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1974), esp. p. 116. En este ensayo, Mises toma una posición algo diferente, podríamos decir que incluso proto-rothbardiana. <<

[2] Véase Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles: Nash, 1972), cap. 10, esp. pp. 604-14. <<

[3] *Ibíd.*, p. 607; cursivas añadidas. <<

[4] *Ibíd.*, p. 614. Véase también Walter Block, «Austrian Monopoly Theory: A Critique», *Journal of Libertarian Studies* 1, n.º 4 (1977); Hans-Hermann Hoppe, *Eigentum, Anarchie, und Staat* (Opladen: Westdeutscher Verlag, 1987), cap. 5; ídem, *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989), cap. 9. <<

[5] Véase Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 883-90; ídem, «The Myth of Neutral Taxation», *Cato Journal* (Otoño, 1981). <<

[6] En absoluto puede considerarse a Mises como un teórico ortodoxo de los bienes públicos. Éste no comparte la idea inocente de que el gobierno sea una especie de organización voluntaria con los teóricos de los bienes públicos. En vez de eso, y claramente, dice «la característica esencial del gobierno es hacer valer sus decretos castigando, matando y aprisionando. Aquellos que pidan más interferencia del gobierno están pidiendo en última instancia más compulsión y menos libertad» (*Human Action*, p. 719). Sobre esto, véase lo que dice Joseph Schumpeter (*Capitalism, Socialism and Democracy* [New York: Harper and Bros., 1942], p. 198), «la teoría que asimila los impuestos con las cuotas de un club o con la compra de un servicio de, digamos, un médico sólo demuestra cuán alejada está esta parte de la ciencia social de los hábitos científicos». Tampoco Mises cae, como suelen hacer los teóricos de los bienes públicos, en la multitud de falacias involucradas en la literatura contemporánea de las «externalidades» (*Human Action*, pp. 654-61). Cuando la posición de Mises se clasifica de ortodoxa aquí, es debido al hecho de que él, en este sentido y a diferencia del resto de teóricos de los bienes públicos, dogmáticamente asume que ciertos bienes (ley y orden, en su caso) no pueden ser provistos por empresas competitivas; y él también, al menos con respecto a la ley y el orden, «prueba» la necesidad del gobierno mediante un *non sequitur*. En su «refutación» del anarquismo, escribe: «la sociedad no puede existir si la mayoría no está dispuesta a evitar, por aplicación o amenaza de acción violenta, que las minorías destruyan el orden social. Este poder es otorgado al Estado o al Gobierno» (*Human Action*, p. 149). Pero claramente, desde la primera afirmación, no se deduce la segunda. ¿Por qué no pueden las empresas privadas de protección hacer el trabajo? ¿Y por qué el gobierno va a poder hacer mejor el trabajo que tales agencias? Es aquí donde el lector busca en vano las respuestas. <<

[7] Sobre el problema específico de una provisión en libre mercado de ley y orden véase Murray N. Rothbard, *For a New Liberty*, rev. ed. (New York: Macmillan, 1978), cap. 12; ídem, *Power and Market* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977), cap. 1; también Gustave de Molinari, «The Production of Security», *Occasional Paper 2* (1849; reimpreso, New York: Center for Libertarian Studies, 1977). <<

[8] Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 887; véase también Walter Block, «Public Goods and Externalities: The Case of Roads», *Journal of Libertarian Studies* 7, n.º 1 (1983); Hoppe, *Eigentum, Anarchie, und Staat*, cap. 1; ídem, *A Theory of Socialism and Capitalism*, cap. 10. <<

[9] Sobre esto véase Mises, *Human Action*, pp. 153-55. <<

[10] Para la crítica de Rothbard sobre Mises véase Murray N. Rothbard, *The Ethics of Liberty* (Atlantic Highlands, N. J.: Humanities Press, 1982), pp. 205-12. <<

[11] Para el estudio de varias aproximaciones cognitivistas de la ética véase Kurt Baier, *The Moral Point of View: A Rational Basis of Ethics* (Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1961); Marcus Singer, *Generalization in Ethics* (New York: A. Knopf, 1961); Paul Lorenzen, *Normative Logic and Ethics* (Mannheim: Bibliographisches Institut, 1969); Stephen Toulmin, *The Place of Reason in Ethics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1970); Friedrich Kambartel, ed., *Praktische Philosophie and konstruktive Wissenschaftstheorie* (Frankfurt/M: Athenaum, 1974); Alan Gewirth, *Reason and Morality* (Chicago: University of Chicago Press, 1978). <<

[12] Sobre la tradición de los derechos naturales véase John Wild, *Plato's Modern Enemies and the Theory of Natural Law* (Chicago: University of Chicago Press, 1953); Henry Veatch, *Rational Man: A Modern Interpretation of Aristotelian Ethics* (Bloomington, Ind.: Indiana University Press, 1962); ídem, *For an Ontology of Morals: A Critique of Contemporary Ethical Theory* (Evanston, Ill.: Northwestern University Press, 1971); ídem, *Human Rights: Fact or Fancy?* (Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1985). <<

[13] Alan Gewirth, *Law, Action, and Morality*, en Rocco Porreco, ed., *Georgetown Symposium on Ethics: Essays in Honor of Henry B. Veatch* (New York: University Press of America, 1984), p. 73. <<

[14] Véase la discusión en Veatch, *Human Rights*, pp. 620-67. <<

[15] Disociarme de la tradición de los derechos naturales no quiere decir que no esté de acuerdo con su análisis crítico de la mayoría de la teoría ética contemporánea —de hecho estoy de acuerdo con la refutación complementaria de Veatch de todo deseo—, sea ética teleológica, utilitaria, o sea ética deontológica (ibíd., cap. 1). Tampoco afirmo que sea imposible interpretar mi aproximación como dentro de una tradición de los derechos naturales «correctamente concebidos» a fin de cuentas (véase la nota 17 abajo). Lo que se afirma, no obstante, es que la siguiente aproximación está claramente en la línea del análisis de los derechos naturales, y que no debe nada a esta tradición. <<

[16] Véase K. O. Apel, «Das Apriori der Kommunikationsgemeinschaft und die Grundlagen der Ethik», en ídem, *Transformation der Philosophie* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1973), vol. 2; también Jürgen Habermas, «Wahrheitstheorien», en Helmut Fahrenbach, ed., *Wirklichkeit und Reflexion* (Pfullingen: Neske, 1974); ídem, *Theorie des kommunikativen Handelns* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1981), vol. 1, pp. 44 y ss.; ídem, *Moralbewusstsein und kommunikatives Handeln* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1983). <<

[17] Por supuesto, dado que la capacidad de argumentación es una característica esencial de la naturaleza humana —uno no podría decir nada sobre esto segundo sin lo primero— podría argumentarse también que las normas que no puedan ser defendidas en el curso de la argumentación son también incompatibles con la naturaleza humana. <<

[18] Metodológicamente, esta aproximación exhibe una cercanía con lo que Gewirth ha descrito como el «método dialécticamente necesario» (*Reason and Morality*, pp. 42-47) —un método basado en razonamientos *a priori* modelado a partir de la idea kantiana de deducciones transcendentales. Por desgracia, en su importante estudio Gewirth elige el punto de partida erróneo para su análisis. Intenta derivar un sistema ético no desde el concepto de argumentación sino desde el de acción. No obstante, es imposible que esto funcione, ya que del hecho correcto de que el agente deba presuponer en la acción, por necesidad, la existencia de ciertos valores o bienes no se deduce que tales bienes sean universalizables y, por lo tanto, estos deban ser respetados por otros como los bienes legítimos del agente por derecho propio. Gewirth podría haberse dado cuenta de la «neutralidad» ética de la acción si hubiese sabido de la existencia de la bien establecida «ciencia pura de la acción» o «praxeología» en el sentido que la entendía Mises. El conocimiento de la praxeología le habría evitado de forma incidental caer en muchos errores que derivan de su errónea distinción entre bienes «básicos», «aditivos» y «no sustractivos» (ibíd., pp. 53-58). En su lugar, la idea de verdad o de derechos o bienes universalizables sólo emerge con la argumentación como subclase especial de la acción, y no ya tanto con la acción en cuanto tal, cosa ésta que se revela por el hecho de que Gewirth no se encuentre simplemente actuando, sino argumentando de forma específica al querer convencernos de la necesaria verdad de su sistema ético. Pero si se reconoce que la argumentación es el único punto de partida válido para un método dialécticamente necesario, de ahí se sigue una ética libertaria (es decir, no-gewirthiana), tal y como veremos.

Sobre los infructuosos intentos de Gewirth de tratar de derivar los derechos universales de la noción de acción véase los comentarios de Alasdair MacIntyre, *After Virtue: A Study in Moral Theory* (London: Duckworth, 1981), pp. 64-65; Habermas, *Moralbewusstsein und kommunikatives Handeln*, pp. 110-11; y Veatch, *Human Rights*, pp. 159-60. <<

[19] Véase las obras citadas en los pies de página 11 y 12. <<

[20] Véase las obras citadas en el pie de página 16. <<

[21] Puede decirse aquí que sólo debido a la existencia de la escasez se da un problema al formular leyes de tipo moral; si los bienes son superabundantes (bienes libres), no habrá conflicto sobre el uso de los mismos y no hará falta acción-coordinación alguna. Por lo tanto, de aquí se deduce que cualquier ética, correctamente concebida, debe ser formulada como una teoría de la propiedad, es decir, una teoría de la asignación de derechos de control exclusivo sobre recursos escasos, ya que sólo así se hace posible escapar de conflictos que de otra manera serían irresolubles. Desafortunadamente, los filósofos morales, debido a su gran ignorancia sobre temas económicos, rara vez han visto esto con claridad. En su lugar, siguiendo a Veatch (*Human Rights*, p. 170), estos parecen creer poder desarrollar su teoría sin partir de una definición precisa de propiedad y derechos de propiedad, y eso les lleva con necesidad a un mar de vaguedades y argumentos *ad hoc*.

Sobre los derechos humanos como derechos de propiedad véase también Rothbard, *The Ethics of Liberty*, cap. 15. <<

[22] John Locke, *Two Treatises on Government*, ed. Peter Laslett (Cambridge: Cambridge University Press, 1970), esp. vols. II, V. <<

[23] Sobre el principio de no agresión y el principio de apropiación original véase Rothbard, *For a New Liberty*, cap. 2; ídem, *The Ethics of Liberty*, caps. 6-8. <<

[24] Esta es la posición que toma Jean-Jacques Rousseau, cuando nos pide resistir intentos de privatizar recursos naturales dados al, por ejemplo, vallarlos. Dice en su famoso *dictum*: «Cuidado con escuchar a este impostor, estás perdido una vez que olvides que los frutos de la tierra nos pertenecen a todos, y que la propia tierra no pertenece a nadie» («Discourse upon the Origin and Foundation of Inequality Among Mankind», en Jean-Jacques Rousseau, *The Social Contract and Discourses*, ed. G. D. H. Cole [New York: 1950], p. 235). No obstante, argumentar esto sólo es posible si se asume que los títulos de propiedad pueden ser justificados por decreto. ¿Cómo si no podrían «todos» (incluso aquellos que nunca hicieron nada con los recursos en cuestión) o «nadie» (no incluso los que hicieron uso de ello) poseer algo salvo si los derechos de propiedad estuviesen basados en un mero decreto? <<

[25] Rothbard, *The Ethics of Liberty*, p. 32; sobre el método de razonamiento *a priori* empleado en el argumento anterior véase también, ídem, *Individualism and the Philosophy of the Social Sciences* (San Francisco: Cato Institute, 1979); Hans-Hermann Hoppe, *Kritik der kausalwissenschaftlichen sozialforschung. Untersuchungen zur Grundlegung von Soziologie und Okonomie* (Opladen: Westdeutscher Verlag 1983); ídem, «Is Research Based on Causal Scientific Principles Possible in the Social Sciences?», *Ratio* (1983); supra cap. 7; ídem, *A Theory of Socialism and Capitalism*, cap. 6. <<

[26] Sobre el problema de derivar «debería» de «es» véase W. D. Hudson, ed., *The Is-Ought Question* (London: Macmillan 1969). <<

[27] Véase Rothbard, *The Ethics of Liberty*, p. 45. <<

[28] Sobre la importancia de la definición de la agresión como agresión física véase Rothbard, *ibíd.*, caps. 8-9; ídem, «Law, Property Rights and Air Pollution», *Cato Journal* (Primavera, 1982). <<

[29] Sobre la idea de violencia estructural como distinta de la física véase Dieter Senghass, ed., *Imperialismus und strukturelle Gewalt* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1972). La idea de definir la agresión como una invasión sobre el *valor* de la propiedad también subyace a las teorías de John Rawls y Robert Nozick, por diferentes que estos autores puedan parecer a diferentes comentaristas. Pues, ¿cómo podría justificar Rawls su llamado principio de diferencia («las desigualdades sociales y económicas tienen que disponerse de manera tal que pueda esperarse razonablemente que todos —incluso los menos aventajados— se vean beneficiados», John Rawls, *A Theory of Justice* [Cambridge, Mass.: Harvard University Press 1971], pp. 60-83, 75 y ss.) salvo que éste crea que las personas afortunadas cometen una agresión por el mero hecho de incrementar su riqueza relativa y que las personas menos afortunadas tienen pues derechos sobre la persona más afortunada sólo porque la riqueza de esta segunda se haya deteriorado relativamente!? ¿Y cómo puede Robert Nozick afirmar que abolir la competencia, sin importar la legitimidad de sus acciones, se encuentra justificado en el caso de una «agencia de protección dominante»? (Robert Nozick, *Anarchy, State, and Utopia* [New York: Basic Books, 1974], pp. 55 y s.). O ¿cómo puede creer éste que sea moralmente correcto prohibir los denominados intercambios no productivos, es decir, intercambios donde una parte sale mejor si la otra no existiese o al menos no tuviese relación con ella (como por ejemplo el chantajeado y el chantajista), sin importar si tal intercambio involucra o no una invasión física de cualquier tipo (ibíd., pp. 83-86) salvo si pensase que el derecho a preservar la integridad del valor de propiedad (en vez de su integridad física) existiese? Para una crítica devastadora de la teoría de Nozick en particular véase Rothbard, *The Ethics of Liberty*, cap. 29; sobre el uso falaz del análisis de curva de indiferencia empleado por Rawls y Nozick, ídem, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics* (New York: Center for Libertarian Studies, *Occasional Paper Series* 3, 1977). <<

[30] Véase Rothbard, *The Ethics of Liberty*, p. 46. <<

[31] Para un extraño intento filosófico de justificar una ética de los que llegan después véase James P. Sterba, *The Demands of Justice* (Notre Dame, Ind.: Notre Dame University Press, 1980), esp. pp. 58 y ss., 137 y ss.; sobre la absurdez de tal ética véase Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 427. <<

[32] Debe mencionarse aquí que sólo si los derechos de propiedad son conceptualizados como derechos de propiedad privados que se originan en el tiempo es posible hacer contratos. Claramente, los contratos son acuerdos entre unidades numerables físicamente independientes que están basados en el reconocimiento mutuo de las reivindicaciones sobre la propiedad de cada contratista en relación con cosas adquiridas en un tiempo anterior al acuerdo. La propiedad de estas cosas es entonces transferible de un propietario inicial a otro posterior. ¡Los contratos no podrían existir en un marco de ética de los que llegan después! <<

[*] [Reimpreso del *Austrian Economics Newsletter* (Invierno, 1988). También reimpreso en el volumen 3 de *Austrian Economics*, editada por Stephen Littlechild (London: Edward Elgar, 1990).] <<

[1] K.O. Apel, «Das Apriori der Kommunikationsgemeinschaft und die Grundlagen der Ethik», en ídem, *Transformation der Philosophie* (Frankfurt/M., 1973), vol. II; Jürgen Habermas, *Moralbewusstsein und kommunikatives Handeln* (Frankfurt/M. 1983). <<

[2] Apel y Habermas se muestran esencialmente silenciosos en la cuestión decisiva de qué prescripción ética se deduce del reconocimiento del «*a priori* de la argumentación». No obstante, hay comentarios que indican que ambos parecen creer que algún tipo de socialdemocracia participativa está implícita en esto *a priori*. Lo que sigue explica por qué esto no es así. <<

[3] John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971), p. 60, pp. 75 y s., 83. <<

[4] Robert Nozick, *Anarchy, State, and Utopia* (New York: Basic Books, 1974), pp. 55 y s., 83-86. <<

[*] [Reimpreso del *Liberty* 2, n.º 1 (1988).] <<

[*] [Reimpreso del volumen 17 de *Austrian Economics: Perspectives on the Past and Prospects for the Future*, editado por Richard M. Ebeling (Hillsdale, Mich.: Hillsdale College Press, 1991).] <<

[1] Sobre esto en particular, Paul Lorenzen, *Methodisches Denken* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1968); ídem, *Normative Logic and Ethics* (Mannheim: Bibliographisches Institut, 1969),

la geometría, cronometría e hilometría [mecánica racional] son teorías *a priori* que hacen posibles las medidas empíricas del espacio tiempo y el material. Han sido establecidas antes de que la física en el sentido moderno de toda ciencia empírica, con sus campos hipotéticos de fuerzas, pueda comenzar. Por tanto, me gustaría llamar a estas tres disciplinas por el nombre común: *protofísica*. Las afirmaciones ciertas de la protofísica son aquellas defendibles sobre la base de la lógica, la aritmética y el análisis, definiciones y las normas ideales que hacen las medidas posibles (p. 60).

Véase también Peter Janich, *Die Protophysik der Zeit* (Mannheim: Bibliographisches Institut, 1969); Friedrich Kambartel, *Erfahrung und Struktur* [Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1968]). <<

[2] Chicago: University of Chicago Press, 1970; también Imre Lakatos y Alan Musgrave, eds., *Criticism and the Growth of Knowledge* (Cambridge: Cambridge University Press, 1970). <<

[3] Véase Paul Feyerabend, *Against Method* (London: New Left Books, 1975); ídem, *Science in a Free Society* (London: New Left Books, 1978); ídem, *Wissenschaftals Kunst* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1984). <<

[4] Véase también sobre esto Hans-Hermann Hoppe, «On Praxeology and the Praxeological Foundation of Epistemology and Ethics», en Jeffrey Herbener, ed., *The Meaning of Ludwig von Mises* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1991). <<

[5] Véase también Hans-Hermann Hoppe, «In Defense of Extreme Rationalism», *Review of Austrian Economics* 3 (1989): esp. 190-92; Wolfgang Stegmüller, *Hauptströmungen der Gegenartsphilosophie* (Stuttgart: Kroner, 1975), vol. 2, cap. 5, esp. pp. 523 y ss. <<

[6] Véase Martin Hollis y Steven Lukes, eds., *Rationality and Relativism* (Oxford: Basil Blackwell, 1982). <<

[7] Véase Hans-Hermann Hoppe, *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung. Untersuchungen zur Grundlegung von Soziologie und Okonomie* (Opladen: Westdeutscher Verlag, 1983), esp. pp. 30-32; sobre el dualismo metodológico, véase Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics* (Chicago: Regnery, 1966), p. 18; ídem, *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1985), pp. 1-2, 38-41; y K. O. Apel, *Die Erklaren: Verstehen Kontroverse in transzendental-pragmatischer Sicht* (Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1979). <<

[8] Véase Mises, *Theory and History*, pp. 44 y ss. <<

[9] Véase Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles: Nash, 1970), p. 749. <<

[10] Véase Henry Veatch, *Rational Man: A Modern Interpretation of Aristotelian Ethics* (Bloomington: Indiana University Press, 1962), esp. pp. 37-46; Hoppe, «In Defense of Extreme Rationalism», pp. 84-85. <<

[11] Véase Viktor Kraft, *Der Wiener Kreis* (Vienna: Springer, 1968); Stegmüller, *Hauptströmungen der Gegenwartsphilosophie* (Stuttgart: Kroner, 1965), vol. 1, caps. IX-X. <<

[12] Véase Kambartel, *Erfahrung und Struktur*, esp. cap. 6; véase también nota 18 abajo. <<

[13] Véase Mises, *Human Action*, cap. III. <<

[14] Véase Mises, *Human Action*, parte 7; ídem, *The Ultimate Foundation of Economic Science* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1978), esp. caps. 5-8, que concluye con la afirmación:

En tanto el principio empirista del positivismo lógico se refiere a los métodos experimentales de las ciencias naturales, simplemente afirma lo que nadie cuestiona. En tanto rechaza los principios epistemológicos de las ciencias de la acción humana, no sólo es totalmente erróneo. También socava intencionadamente las bases intelectuales de la civilización occidental (p. 133). <<

[15] Véase en particular Alfred J. Ayer, *Language, Truth, and Logic* (New York: Dover, 1946). <<

[16] Véase Karl R. Popper, *The Logic of Scientific Discovery* (New York: Basic Books, 1959); ídem, *Conjectures and Refutations* (London: Routledge and Kegan Paul, 1969); Carl G. Hempel, *Aspects of Scientific Explanations* (New York: Free Press, 1970); Ernest Nagel, *The Structure of Science* (New York: Harcourt, Brace and World, 1961). <<

[17] Véase Paul Oppenheim y Hilary Putnam, «Unity of Science as a Working Hypothesis», en H. Feigl, ed., *Minnesota Studies in the Philosophy of Science* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1967), vol. 2. <<

[18] Véase Kambartel, *Erfahrung und Struktur*, esp. pp. 236-42. La concepción racionalista de la lógica y las matemáticas está resumida en el *dictum* de Gottlob Frege de que «se deduce de la verdad de los axiomas, que no se contradicen entre sí». La interpretación positivista-formalista, por otro lado, fue formulada por el joven D. Hilbert: «Si los axiomas arbitrariamente asumidos no llevan a condiciones contradictorias, entonces son ciertos y los objetos definidos por los axiomas existen» (citado de Kambartel, p. 239).

El avance del formalismo, entonces, explica Kambartel, tiene grandes consecuencias.

La retirada de las matemáticas de toda justificación práctica, y de la correspondiente justificación epistemológica del formalismo, es *per se* una decisión práctica de gran importancia. Es el abandono de la justificación práctica y, ya que los sistemas formales sin interpretación con significado de su punto de partida no pueden justificar nada, en última instancia la justificación de las proposiciones como tales (p. 241)

En consecuencia,

muchos análisis formales se convierten en un juego para unos pocos interesados, aunque sin que el público se dé cuenta de ello, por su inhabilidad para lograr el nivel de discusión requerido para determinar la frontera entre teoría y juego (p. 238). <<

[19] Véase Hans Lenk, «Logikbegründung und Rationaler Kritizismus», *Zeitschrift für Philosophische Forschung* 24 (1970); K. O. Apel, *Transformation der Philosophie*, vol. II, pp. 406-10. <<

[20] Véase sobre esto dos de los tratados de economía más importantes de nuestra era: *Human Action* de Mises y *Man, Economy, and State* de Rothbard.
<<

[21] Véase Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989), cap. 6; ídem, «The Intellectual Cover for Socialism», *Free Market* (Febrero 1988). <<

[22] Véase Mises, *The Ultimate Foundation of Economic Science*; Murray N. Rothbard, *Individualism and the Philosophy of the Social Sciences* (San Francisco: Cato, 1979); Hans-Hermann Hoppe, *Praxeology and Economic Science* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988); ídem, «On Praxeology and the Praxeological Foundations of Epistemology and Ethics»; también Martin Hollis y Edward Nell, *Rational Economic Man* (Cambridge: Cambridge University Press, 1975), Introduction. <<

[23] Véase sobre esto Hoppe, *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung*; véase también supra cap. 7. <<

[24] Para una interpretación del siglo xx como el apogeo de la filosofía de la ingeniería social y el relativismo véase el magnífico *Modern Times* (New York: Harper and Row, 1983) de Paul Johnson. <<

[25] Véase también Veatch, *Rational Man*; ídem, *For an Ontology of Morals: A Critique of Contemporary Ethical Theory* (Evanston, Ill.: Northwestern University Press, 1971); ídem, *Human Rights: Facts or Fancy?* (Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1985). <<

[26] Por ejemplo, Gary North sugiere uno:

échale un vistazo a cualquier página del libro del ganador del Nobel de economía de 1982, Gerald Debreu *Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*, cuya octava edición se imprimió en 1979 —un testimonio a los honores de los estudios de postgrado en economía. La única pizca de realidad en el libro aparece en la p. 29, las palabras «N.º 2 Red Winter Wheat» (Gary North, «Why Murray Rothbard Will Never Win the Nobel Prize!», en Walter Block y Llewellyn H. Rockwell, Jr., eds., *Man, Economy, and Liberty, Essays in Honor of Murray N. Rothbard* [Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988], pp. 89-90). <<

[27] Sobre la degeneración de las ciencias sociales en particular véanse las brillantes observaciones de Stanislaw Andreski, *Social Science as Sorcery* (New York: St. Martin's Press, 1972); Charles Sykes, *ProfScam: Professors and the Demise of Higher Education* (Washington, D. C.: Regnery, 1988). <<

[28] Véase también Murray N. Rothbard, *For a New Liberty* (New York: Macmillan, 1978), cap. 9; ídem, «The Hermeneutical Invasion of Philosophy and Economics», *Review of Austrian Economics* 3 (1989): 54-55; ídem, «Is There Life After Reaganomics», en Llewellyn H. Rockwell, Jr., ed., *The Free Market Reader* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1988), esp. p. 378; ídem, «Ronald Reagan; An Autopsy», *Liberty* II, n.º 4 (Marzo 1989). <<

[29] Para una evaluación crítica del nuevo nihilismo véase Henry Veatch, «Deconstruction in Philosophy: Has Rorty Made It the Denouement of Contemporary Analytical Philosophy?», *Review of Metaphysics* 39 (1985); Jonathan Barnes, «A Kind of Integrity», *London Review of Books* (6 de noviembre de 1986); Rothbard, «The Hermeneutical Invasion of Philosophy and Economics»; Hoppe, «In Defense of Extreme Rationalism». <<

[30] Para una reseña crítica de la revolución en Europa del Este véase Hans-Hermann Hoppe, «The Collapse of Socialism and the Future of Eastern Europe», *Kwasny Economics* II, n.º 6 (30 de octubre de 1989); ídem, *Desocialization in a United Germany* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1991). <<

[31] Véase en particular Mises, *Human Action*; Rothbard, *Man, Economy, and State*; ídem, *The Ethics of Liberty* (Atlantic Highlands: Humanities Press, 1982). <<

[32] Véase Mises, *Human Action*, parte 1. <<

[33] Véase en particular Apel, *Transformation der Philosophie*, vol II. <<

[34] Véase sobre esto Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, caps. 2, 7. <<

[35] Véase sobre esto Mises, *Human Action*, cap. IV; Rothbard, *Man Economy, and State*, cap. 1; ídem, «Praxeology: The Methodology of Austrian Economics», en Edwin Dolan, ed., *The Foundations of Modern Austrian Economics* (Kansas City: Sheed and Ward, 1976); Hoppe, *Praxeology and Economic Science*; también Lionel Robbins, *The Nature and Significance of Economic Science* (New York: New York University Press, 1982). <<

[36] Véase también Murray N. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics* (New York: Center for Libertarian Studies, *Occasional Paper Series* 3, 1977); ídem, *Power and Market* (Kansas City: Sheed, Andrews and McMeel, 1977); ídem, «The Myth of Neutral Taxation», *Cato Journal* 1, n.º 2 (1981); Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*; ídem, «Man, Economy, and Liberty: Review Essay», *Review of Austrian Economics* 4 (1990). <<

[37] Véase sobre la idea de un sentido de la justicia natural a Gustave de Molinari, *The Production of Security* (Burlingame, Calif.: Center for Libertarian Studies, *Occasional Paper Series* 2, 1977). <<

[38] Sobre esto también Rothbard, *Man, Economy, and State*; ídem, *Power and Market*; ídem, *For a New Liberty*; ídem, *The Ethics of Liberty*; Hans-Hermann Hoppe, *Eigentum, Anarchie, und Staat* (Opladen: Westdeutscher Verlag, 1987); ídem, *A Theory of Socialism and Capitalism*. <<

[39] Mises, *Human Action*, p. 67. <<

[40] Para un análisis estratégico de la era presente desde una perspectiva austriaca véase Murray N. Rothbard, «Left and Right: The Prospects for Liberty», y «Ludwig von Mises and the Paradigm of Our Age», en ídem, *Egalitarianism as a Revolt Against Nature and Other Essays* (Washington, D. C.: Libertarian Review Press, 1974). <<

[*] [Reimpreso de www.LewRockwell.com.] <<

[1] La afirmación de John Rawls, en su aclamado *Theory of Justice*, de que no podemos sino «reconocer como el primer principio de justicia aquel que requiera una igual distribución (de todos los recursos)» y su comentario de que «este principio es tan obvio que cabe esperar que se le ocurra a cualquiera inmediatamente». Lo que he demostrado aquí es que cualquier ética igualitaria como la que propone Rawls no sólo *no* es obvia sino que debe ser considerada como absurda, es decir, un sinsentido auto-contradictorio. Si Rawls tuviese razón y todos los recursos estuviesen igualmente distribuidos, entonces literalmente no tendría base para justificarse y sostenerle al proponer los sinsentidos que pronuncia. <<

[2] Hayek, F. A., «The Intellectuals and Socialism», en ídem, *Studies in Philosophy, Politics, and Economics* (New York: Simon and Schuster, 1969), p. 194. <<

[1] Respuesta a David Osterfeld, «Comment on Hoppe», *Austrian Economics Newsletter* (Primavera/Verano, 1988). <<

[2] Respuesta a «Symposium on Hoppe's Argumentation Ethic», *Liberty* (Noviembre, 1988). <<

[3] Respuesta a Loren Lomasky, «The Argument from Mere Argument», *Liberty* (Septiembre, 1989). <<

[4] Respuesta a David Conway, «A Theory of Socialism and Capitalism», *Austrian Economics Newsletter* (Invierno/Primavera, 1990). <<